

Jacek Czarecki*

EFEKTY STOSOWANIA FAKTORINGU JAKO ZEWNĘTRZNEGO ŹRÓDŁA FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W ŚWIELE PRZEPROWADZONYCH BADAŃ ANKIETOWYCH

WPROWADZENIE

Istniejące w Polsce od kilku lat zatory płatnicze powodują narastanie w bilansach przedsiębiorstw poziomu należności z tytułu sprzedaży produktów. Problem ten dotyka głównie małe, ale wielokrotnie także średnie podmioty. Nie otrzymując zapłaty za swoje towary lub usługi, zmuszone są do oferowania na rynku kolejnych partii wyrobów po wyższych cenach, co powoduje odejście od nich odbiorców lub doprowadza do ogłoszenia upadłości, w przypadku utraty płynności finansowej¹ i braku możliwości uzyskania dodatkowego zasilania kapitałowego. W ten sposób dochodzi do niezawinionych bankructw jednostek, które nie wynikają z czynników ekonomicznych czy z powodu złych produktów i braku szans na ich sprzedaż, ale wyłącznie dlatego, że w bilansie posiadają wierzytelności mające wartość rynkową tylko na papierze². Przyczyną likwidacji wielu firm jest nie tyle brak rentowności, ile właśnie utrata płynności płatniczej, czyli zdolności do terminowego wywiązywania się ze zobowiązań bieżących³.

* Dr, adiunkt na Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie.

¹ Pojęcie „płynność finansowa” będzie w artykule używane zamiennie z określeniami „płynność płatnicza” i „zdolność płatnicza”. Por. *Płynność finansowa polskich przedsiębiorstw w okresie transformacji gospodarki. Aspekty makroekonomiczne i mikroekonomiczne*, red. U. Wojciechowska, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001, s. 14.

² A. Nowakowska, *Małym nie płacą*, „Gazeta Wyborcza”, 10.09.2002, s. 27

³ A. Szewc-Rogalska, *Płynność finansowa przedsiębiorstw publicznych i prywatnych*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2004, nr 11, s. 56.

W literaturze przedmiotu istnieje wiele definicji płynności finansowej. Pojęcie to może być określone jako zespół warunków, których występowanie powoduje, że przedsiębiorstwo jest w stanie w sposób trwały i bez żadnych przeszkód, na bieżąco regulować wszystkie swoje wymagalne zobowiązania krótkoterminowe⁴. Termin ten może być również rozumiany jako zdolność podmiotu gospodarczego do szybkiego obrotu środkami pieniężnymi oraz szybkość i pewność, z jaką aktywa obrotowe mogą być zamienione na pieniądź w krótkim okresie⁵.

O płynności finansowej firmy można mówić w dwóch aspektach: majątkowo-kapitałowym (określa się ją wtedy także używając pojęcia „płynność finansowa przedsiębiorstwa”) lub majątkowym (definiując ją również jako „płynność finansowa aktywów”). W pierwszym przypadku akcentowany jest zarówno aspekt kapitałowy, jak i majątkowy tego terminu, zaś w drugim nacisk położony jest głównie na aktywa (majątek) jednostki gospodarczej. Pomiędzy dwoma wymienionymi aspektami definicji płynności płatniczej występują jednak ściśle współzależności⁶.

Według autora pojęcie płynności finansowej najlepiej ujmuje D. Wędzki, określając je jako zdolność podmiotu do osiągnięcia przepływów pieniężnych umożliwiających regulowanie wymagalnych zobowiązań i pokrywanie niespodziewanych wydatków gotówkowych⁷. Statystycznie rzecz ujmując, cztery z każdych pięciu polskich przedsiębiorstw ma problemy z utrzymaniem płynności finansowej⁸. Przeprowadzenie operacji polegającej na zamianie posiadanych należności handlowych na środki pieniężne, możliwe dzięki zastosowaniu faktoringu, jest więc działaniem mającym na celu usprawnienie przepływów pieniężnych, a tym samym poprawę płynności podmiotu. Instrument ten wydaje się być z tego powodu najlepiej wpływającym na kształtowanie odpowiedniego poziomu zdolności płatniczej firm.

W świetle przedstawionych w tym akapicie rozważań bardzo ciekawie wyglądają opinie ankietowanych jednostek gospodarczych dotyczące źródeł finansowania zewnętrznego, których zastosowanie wpłynęło w największym stopniu na polepszenie płynności płatniczej podmiotu.

⁴ E. Śnieżek, *Przepływy pieniężne ex post ex ante*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1999, s. 5.

⁵ W. Sasin, *Analiza płynności finansowej firmy*, Agencja Wydawnicza Interfart, Łódź 2002, s. 7.

⁶ Szerzej na temat zależności występujących pomiędzy dwoma istniejącymi aspektami definicji płynności finansowej: A. Wawryszuk, *Zarządzanie płynnością finansową a strategia przedsiębiorstwa*, [w:] *Rynek finansowy. Szanse i zagrożenia rozwoju*, t. II, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw i instytucji*, red. P. Karpuś i J. Węclawski, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie Skłodowskiej, Lublin 2005, s. 64–69.

⁷ D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2003, s. 34.

⁸ M. Matusiak, *Pomocni windykatrzy*, „Bank” 2003, nr 9, s. 38.

1. ZAKRES I METODOLOGIA BADAŃ

W pierwszym półroczu 2005 r. autor przeprowadził badania ankietowe w przedsiębiorstwach wykorzystujących w swojej działalności gospodarczej faktoring. Badaniem zostały objęte podmioty o różnej klasie wielkości mającej siedzibę na terenie całej Polski. Łącznie uzyskano 43 ankiety od firm stosujących faktoring jako źródło finansowania działalności. Odpowiadające jednostki gospodarcze zostały zaklasyfikowane do poszczególnych grup wielkości na podstawie ustawowego wymogu dotyczącego zatrudnienia. Informacje dotyczące generowanej wartości przychodów netto ze sprzedaży i wysokości sumy bilansowej, ze względu na ochronę danych osobowych, nie zostały przez przedsiębiorstwa udostępnione. Według zastosowanego podstawowego kryterium doboru podmiotów do próby badawczej, jakim była liczba zatrudnionych w nich pracowników, rozkład firm był następujący: około 39% stanowiły jednostki małe, niespełna 33% średnie, a 28% duże. W grupie małych podmiotów zanotowano 35% udział firm zatrudniających do 9 osób łącznie i 65% udział jednostek o zatrudnieniu od 10 do 49 pracowników. Z wyjątkiem przedsiębiorstwa państwowego występowały wszystkie formy organizacyjno-prawne prowadzenia działalności gospodarczej. Dominującą formą była spółka z ograniczoną odpowiedzialnością stanowiąca ponad 32% badanej grupy. Równie wysoki udział w zbiorowości miała spółka akcyjna – prawie 28%. Blisko 21% stanowiły przedsiębiorstwa osób fizycznych, a 12% spółki jawne. Odnotowano również 7% udział w próbie spółdzielni. Wyróżniono trzy główne odmiany dominującego rodzaju działalności gospodarczej. Wśród badanych podmiotów prawie 49% prowadziło przede wszystkim działalność produkcyjną, jednostek handlowych było nieco ponad 39%, zaś niespełna 12% respondentów reprezentowało usługi. Ze względu na niechęć respondentów do ujawnienia danych, pozwalających na dokonanie pełnej oceny ich kondycji ekonomiczno-płatniczej, charakterystyka finansowa badanej próby została ograniczona jedynie do wyniku finansowego netto za 2004 r. Spośród ankietowanych 93% przedsiębiorstw zadeklarowało, że w analizowanym okresie wygenerowało dodatni wynik finansowy roku obrotowego, zaś 7% odpowiedziało, że uzyskało ujemną jego wielkość.

2. FAKTORING A POPRAWA PLYNNOŚCI FINANSOWEJ PRZEDSIĘBIORSTW

Spośród 43 badanych przez autora przedsiębiorstw korzystających z faktoringu aż 91% wskazało na kredyty bankowe jako instrument najbardziej poprawiający płynność. Jest to tym bardziej interesujące, że są te firmy,

które w czasie trwania ankiety miały postawione do dyspozycji kredyty bankowe (por. tab. 1). Faktoring uznany został dopiero za drugie w kolejności źródło wpływające w największym stopniu na poprawę płynności finansowej. Jego znaczący wpływ na polepszenie zdolności płatniczej potwierdziło 88% faktorantów.

Tabela 1

Wykorzystywane przez przedsiębiorstwa źródła finansowania mające największy wpływ na poprawę płynności finansowej (w %)

Źródło finansowania	Udział pozytywnie oceniających	Udział korzystających ze źródła
Kredyty bankowe	91	91
Faktoring	88	100
Kredyty handlowe	60	65
Leasing	28	56
Unijne fundusze pomocowe	9	19
Emisja akcji/udziałów	2	2
Pożyczki pozabankowe	0	5
Poręczenia kredytowe	0	2

Źródło: Badania własne.

Warto jednak w tym miejscu nadmienić, że każdy podmiot miał możliwość dokonania klasyfikacji trzech źródeł kapitałów, które w jego przypadku najbardziej poprawiły płynność finansową. Faktoring został wymieniony na pierwszej pozycji w 17 ankietach (40% odpowiadających jednostek), podczas gdy kredyty bankowe uszeregowano na tym miejscu 15 razy.

Za ważny instrument uznano również kredyty handlowe. W 60% pytanych przedsiębiorstw stwierdzono, że ich zastosowanie wpłynęło na polepszenie płynności płatniczej. Oznacza to, że 93% respondentów korzystających z tego źródła finansowania dostrzegło jego pozytywne oddziaływanie na płynność. Ponadto, kredyty kupieckie były ośmiokrotnie klasyfikowane na pierwszej pozycji. Za instrument o dosyć dużym znaczeniu dla poprawy zdolności płatniczej jednostki gospodarcze wskazały także leasing. Połowa faktorantów będących jednocześnie leasingobiorcami pozytywnie oceniła oddziaływanie na płynność finansową tego źródła kapitału.

Mniej istotnymi dla poprawy zdolności płatniczej sposobami pozyskania środków pieniężnych uznano unijne fundusze pomocowe i emisję akcji/udziałów. Spośród pozostałych stosowanych przez ankietowane firmy

źródeł finansowania nie odnotowano ani jednego wskazania na pożyczki pozabankowe i poręczenia kredytowe jako instrumenty wspomagające polepszenie płynności finansowej.

Reasumując, należy powiedzieć, że badane podmioty jednoznacznie stwierdziły, iż zewnętrznymi źródłami kapitałów, które najlepiej wpłynęły na poprawę płynności płatniczej, są instrumenty finansowania, z których korzystają najczęściej, czyli przede wszystkim kredyty bankowe oraz faktoring.

To stwierdzenie potwierdzają także wyniki kolejnych badań. W grupie wszystkich ankietowanych przedsiębiorstw nie znalazło się żadne, które stwierdziło, że po rozpoczęciu stosowania faktoringu nie odczuło poprawy płynności finansowej. Wśród małych i średnich jednostek zaledwie jedna firma (tj. 3%) wyraziła opinię, że jej zdolność płatnicza po rozpoczęciu korzystania z faktoringu polepszyła się jedynie w minimalnym stopniu. Z tego sektora 65% faktorantów uznało, że instrument ten wpłynął na poprawę płynności w sposób umiarkowany, zaś 32% oceniło, iż faktoring w znaczącym stopniu spowodował polepszenie płynności płatniczej.

Zaprezentowany rozkład odpowiedzi ukształtowany został głównie poprzez opinie wydane przez średnie podmioty. W tej klasie przedsiębiorstw aż 86% respondentów stwierdziło, że odczuło poprawę płynności finansowej w umiarkowanym stopniu, a zaledwie 14% w znaczącym stopniu (por. tab. 2). Warto zauważyć, że odnotowana poprawa zdolności płatniczej w sposób umiarkowany rośnie, a w znaczący maleje wraz z gradacją klas wielkości jednostek gospodarczych. W 67% mikroprzedsiębiorstw oceniono, że zastosowanie faktoringu wpłynęło na polepszenie płynności płatniczej w znaczącym stopniu, podczas gdy z tą opinią zgodziło się 36% małych firm i tylko 14% średnich. Jedynie co trzeci najmniejszy podmiot odczuł poprawę zdolności płatniczej w sposób umiarkowany w czasie, kiedy ponad połowa małych jednostek wyraziła taki pogląd.

Tabela 2

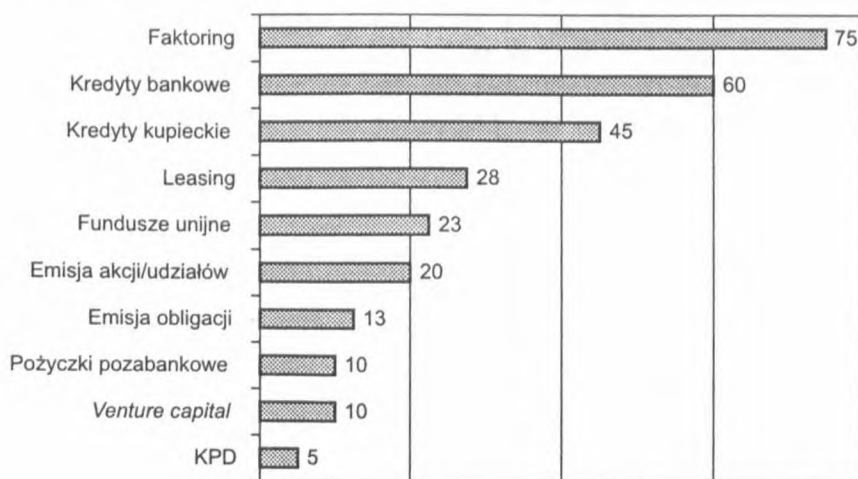
Zróznicowanie odczuć przedsiębiorstw dotyczących poprawy płynności finansowej po rozpoczęciu korzystania z faktoringu (% odpowiedzi)

Rodzaj przedsiębiorstw	Brak poprawy	Poprawa w stopniu		
		minimalnym	umiarkowanym	znaczącym
Mikroprzedsiębiorstwa	0	0	33	67
Małe przedsiębiorstwa	0	9	55	36
Średnie przedsiębiorstwa	0	0	86	14

Źródło: Badania własne.

Na tle odpowiedzi udzielonych przez małe i średnie przedsiębiorstwa niezmiernie ciekawie wyglądają te udzielone przez duże firmy. Wśród tej grupy faktorantów prawie 17% stwierdziło, że po rozpoczęciu korzystania z faktoringu odczuło poprawę płynności finansowej w minimalnym stopniu, także 17% w stopniu umiarkowanym i aż 67% w znaczącym. Ta ostatnia przytoczona wartość jest na tym samym poziomie co odsetek opinii na ten temat wydanych przez mikroprzedsiębiorstwa, ale jednocześnie na dużo wyższym niż pogląd wyrażony w tej kwestii przez małe i średnie podmioty. Zaobserwowane zjawisko jest o tyle istotne, że w firmach z sektora MSP kapitał pozyskany za pośrednictwem faktoringu ma wielokrotnie znaczącą wartość w relacji do generowanych przychodów ze sprzedaży, podczas gdy w jednostkach dużych środki uzyskiwane z tego źródła finansowania stanowią zazwyczaj niewielką część obrotów. Jednak, pomimo występowania takiej rzeczywistości rynkowej w Polsce, duże przedsiębiorstwa bardzo pozytywnie oceniły efektywność zastosowania faktoringu pod kątem jego oddziaływania na płynność płatniczą.

Chociaż ankietowane podmioty stwierdziły, że spośród wszystkich wykorzystywanych źródeł zewnętrznego finansowania kredyty bankowe najlepiej wpłynęły na poprawę zdolności płatniczej, to za źródło kapitału, które może najbardziej polepszyć płynność finansową uważają faktoring. Trzy czwarte pytanych firm uznało, że z grupy wszystkich dostępnych na rynku źródeł zewnętrznego finansowania zastosowanie właśnie tego instrumentu spowoduje największą poprawę płynności płatniczej (por. rys. 1).



Rys. 1. Źródła finansowania przedsiębiorstw o największym potencjalnym wpływie na poprawę płynności finansowej (w %)

Źródło: Badania własne.

Ponad połowa faktorantów (60%) wskazała na kredyty bankowe jako źródło kapitału, które również może pomóc osiągnąć ten cel; 45% respondentów stwierdziło, że instrumentem, który najlepiej polepszy zdolność płatniczą, są kredyty kupieckie, 28% przedsiębiorstw uważa, że takim źródłem jest leasing, zaś 23%, iż są to unijne fundusze pomocowe. Co piąta ankietowana jednostka uznała, że emisja akcji/udziałów może najlepiej wpłynąć na poprawę płynności finansowej. Mniejsze znaczenie w tym zakresie podmioty przypisały takim źródłom finansowania, jak emisja obligacji, pożyczki pozabankowe czy inwestycje *venture capital*. Na uwagę zasługuje także fakt, że dwie firmy dostrzegły, iż instrumentem mogącym polepszyć zdolności płatniczą jest emisja krótkoterminowych papierów dłużnych (KPD), chociaż żaden z objętych badaniem faktorantów nie wykorzystuje tego źródła kapitału w finansowaniu swojej działalności.

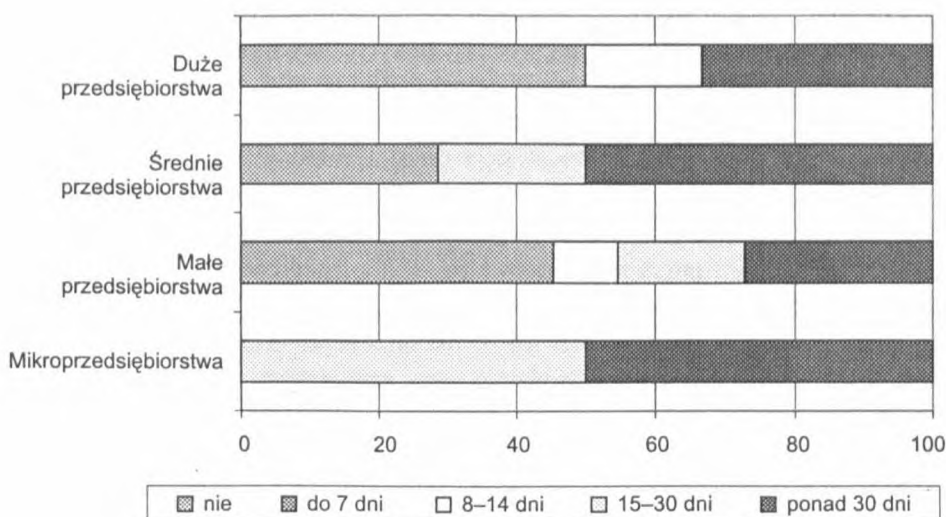
W tym miejscu należy dodać, że poza wskazaniem trzech źródeł kapitałów, które mogą najbardziej poprawić płynność płatniczą, każde przedsiębiorstwo miało również możliwość dokonania klasyfikacji tych źródeł w obrębie swojego wyboru. Faktoring został wymieniony na pierwszej pozycji w 14 ankietach (33% odpowiadających jednostek), podczas gdy kredyty bankowe uszeregowano na tym miejscu tylko 8 razy. Za istotny instrument, którego zastosowanie może znacząco wpłynąć na polepszenie płynności finansowej, uznano także emisję akcji lub udziałów. Sześciokrotnie źródło to zostało umieszczone na najwyższej pozycji (w sumie wskazywano je ośmiokrotnie), co jest warte uwagi ze względu na fakt, że było ono wykorzystywane tylko przez jeden podmiot. Sytuacja taka oznacza, że ośmiokrotnie więcej respondentów dostrzega dużą możliwość oddziaływania tego źródła finansowania na poprawę zdolności płatniczej, niż go w praktyce rynkowej stosuje. Po czterech pytanych faktorantów zdecydowało, że kredyty kupieckie i unijne fundusze pomocowe to źródła finansowania, które najlepiej ze wszystkich wpłyną na polepszenie płynności płatniczej. Także w przypadku unijnych funduszy pomocowych warto nadmienić, że odnotowano nadwyżkę firm stwierdzających, że zastosowanie tego instrumentu może spowodować poprawę płynności finansowej, ponad jednostki aktywnie korzystające z tego źródła.

Przedstawione zróżnicowanie odczuć ankietowanych podmiotów gospodarczych dotyczących poprawy zdolności płatniczej po rozpoczęciu korzystania z faktoringu oraz hierarchia źródeł zewnętrznego finansowania najlepiej poprawiających płynność płatniczą pozwalają postawić tezę, że faktoring to najlepiej wpływające na polepszenie płynności finansowej zarówno małych oraz średnich, jak i dużych przedsiębiorstw obce źródło kapitału.

3. FAKTORING A KSZTAŁTOWANIE POLITYKI TERMINÓW PŁATNOŚCI

Wśród ankietowanych przez autora małych i średnich firm korzystających z faktoringu tylko 29% nie wydłużyło, po zastosowaniu tego źródła kapitału, okresu zapadalności faktur swoim odbiorcom, podczas gdy aż połowa faktorantów wywodzących się z dużych jednostek nie zrobiła tego. W przedsiębiorstwach z sektora MSP dało się zauważyć różnorodną politykę kształtowania terminów płatności uzależnioną od klasy wielkości podmiotu. Wszystkie mikrofirmy zaoferowały kontrahentom dłuższe okresy zapłaty za sprzedane produkty; 50% z nich przedłużyło dotychczasowe terminy zapadalności faktur o od 15 do 30 dni, zaś druga połowa o więcej niż 31 dni (por. rys. 2).

Największe zróżnicowanie zachowań jednostek dotyczące kształtowania polityki płatności, po rozpoczęciu korzystania z faktoringu, zostało odnotowane w grupie małych przedsiębiorstw. Stosowanych okresów zapłaty 45% z nich nie zmieniło, co dziesiąty faktorant wydłużył go o 8–14 dni, 18% do dotychczasowych terminów zapadalności wierzytelności dodało od 15 do 30 dni, zaś 27% zaoferowało odbiorcom okresy zapłaty dłuższe o więcej niż 31 dni.



Rys. 2. Rozkład odpowiedzi przedsiębiorstw dotyczących wydłużenia terminów płatności kontrahentom po rozpoczęciu korzystania z faktoringu (w %)

Źródło: Badania własne.

Tak różnorodne zachowanie podmiotów z tego sektora można tłumaczyć problemami wynikającymi z interpretacji ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych⁹. Zgodnie z zawartymi w niej zapisami mała firma ma prawo do naliczania swoim większym kontrahentom karnych odsetek ustawowych już od 31 dnia po dostawie towaru lub wykonaniu usługi do dnia uregulowania płatności, ale nie dłużej niż do dnia wymagalności zapłaty określonej na fakturze lub w umowie¹⁰. Z przepisu tego wynika, że bez względu na ustalony termin płatności mała jednostka może obciążyć swojego dłużnika odsetkami po 30 dniach od powstania wierzytelności. Z tego powodu sami odbiorcy nie są zainteresowani wydłużaniem im okresu zapłaty, gdyż nie mają pewności, czy regulując płatność zgodnie z terminem zapadalności faktury, ale już po 30. dniu od jej wystawienia, nie narażą się na żądania małych przedsiębiorstw zapłaty odsetek ustawowych.

Decyzje podejmowane w zakresie kształtowania polityki okresów płatności przez podmioty średniej wielkości były jeszcze inne niż w mikro i małych firmach. Wśród nich aż 71% zaoferowało swoim kontrahentom dłuższe terminy zapłaty (w tym 50% o więcej niż 31 dni i 21% o 15 do 30 dni), zaś 29% nie podjęło takiej decyzji.

Ciekawe zróżnicowanie preferencji dotyczących zmian dotychczas stosowanych okresów płatności zaobserwowano w grupie firm dużych. Połowa z nich po rozpoczęciu korzystania z faktoringu nie dokonała żadnych zmian w swojej polityce kształtowania terminów zapłaty, podczas gdy druga połowa wydłużyła te okresy. Co trzecia duża jednostka zaproponowała odbiorcom możliwość odroczenia zapadalności wierzytelności o więcej niż 31 dni. Z punktu widzenia monopolistycznego podejścia największych przedsiębiorstw do swoich kontrahentów i dyktowania im warunków transakcji handlowych ten stan rzeczy należy uznać za bardzo korzystne zjawisko ewoluujące w kierunku wzajemnego jednolitego i równego traktowania się podmiotów w kontaktach rynkowych.

Reasumując, należy powiedzieć, że małe i średnie firmy z sektora MSP po rozpoczęciu stosowania faktoringu bardzo chętnie zaoferowały swoim odbiorcom dłuższe terminy płatności. Prawie 70% ankietowanych fakturantów z tej klasy wielkości jednostek przyznało, że zaproponowało kontrahentom wydłużenie okresu zapłaty o minimum 15 dni, choć zdecydowana większość z nich (prawie 2/3) zrobiła to o więcej niż 31 dni. Warto także podkreślić, że jeżeli którekolwiek przedsiębiorstwo decydowało się na korzystne dla odbiorców przesunięcie w czasie terminu wymagalności

⁹ Ustawa z 12.06.2003 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, Dz. U. 2003, nr 139, poz. 1323

¹⁰ Szerzej na temat wpływu terminu płatności faktury na prawo wierzyciela do żądania od dłużnika zapłaty odsetek ustawowych w transakcjach handlowych: W. Markowski, *ABC small business'u*, Wydawnictwo MARCUS s. c., Łódź 2004, s. 51.

wierzytelności, to robiło to o minimum 8 dni. Żaden respondent nie wskazał, że wydłużył okres płatności tylko o 7 dni.

Na podstawie odpowiedzi udzielonych przez ankietowane podmioty gospodarcze można ustalić średni ważony okres, o jaki firmy reprezentujące poszczególne klasy wielkości wydłużyły termin zapadalności faktur, po rozpoczęciu korzystania z faktoringu. Informacja ta pozwoli dłużnikom na dokonanie oceny, z którym sektorem jednostek gospodarczych najefektywniej jest współpracować z punktu widzenia czasu odroczenia zapłaty za nabyte towary bądź usługi.

Grupą przedsiębiorstw, która zaoferowała swoim kontrahentom najbardziej odległe odsunięcie w przyszłość terminów płatności, były mikropodmioty. Średni ważony okres, na jaki firmy te, po zastosowaniu faktoringu, skłonne były wydłużyć czas oczekiwania na uzyskanie środków pieniężnych za sprzedane produkty, wyniósł 27 dni (por. tab. 3). Chęć tak znacznego odroczenia dłużnikom momentu zapłaty przez najmniejsze jednostki wynika zapewne z faktu, że jest to w ich przypadku jedyny skuteczny sposób konkurowania z większymi przedsiębiorstwami.

Tabela 3

Średni ważony okres czasu wydłużenia terminów płatności kontrahentom

Klasa wielkości podmiotów gospodarczych	Średni okres wydłużenia terminów płatności
Mikroprzedsiębiorstwa	27
Małe przedsiębiorstwa	14
Średnie przedsiębiorstwa	20
Duże przedsiębiorstwa	12

Źródło: Badania własne.

Podmioty z innych klas wielkości nie były już tak mocno zdeterminowane do zaoferowania odbiorcom dłuższych terminów płatności, jak mikrofirmy. Jedynie jednostki gospodarcze o średnich rozmiarach odsunęły w czasie swoim kontrahentom okresy zapłaty w zbliżony sposób, bo odroczyły je średnio o 20 dni. Małe przedsiębiorstwa, po rozpoczęciu korzystania z faktoringu, skłonne były wydłużyć czas oczekiwania na wpływ należności z tytułu sprzedaży produktów o dwa tygodnie, zaś duże podmioty gospodarcze moment płatności wskazany na fakturach zdecydowały się przesunąć do przodu już tylko o 12 dni.

WNIOSKI

Z zaprezentowanych wyników ankiety przeprowadzonej wśród jednostek gospodarczych korzystających z faktoringu wynika bezpośrednio kilka wniosków. Po pierwsze, faktoring jest źródłem kapitału doskonale wpływającym na poprawę płynności płatniczej firm. Podmioty, stosujące ten instrument finansowania, mają zapewniony systematyczny dopływ kapitału obrotowego, dzięki któremu mogą na bieżąco regulować własne zobowiązania. Terminowe wywiązywanie się przez nie z przyjętych zobowiązań handlowych stwarza im możliwość uzyskania dodatkowych opustów cenowych od kontrahentów. Po drugie, faktoring pozwala przedsiębiorstwom na budowanie trwałej przewagi konkurencyjnej nad innymi graczami rynkowymi poprzez możliwość zaoferowania odbiorcom dłuższych terminów płatności za sprzedane towary bądź usługi, bez obawy o wystąpienie z tego tytułu czasowych niedoborów środków pieniężnych. Po trzecie, jednostki gospodarcze korzystające z tego źródła kapitału mogą, poprzez zamianę narosłych należności na środki pieniężne, dokonać pozytywnych zmian w strukturach swoich bilansów. Działanie to może dodatkowo wzmocnić wiarygodność kredytową podmiotu aplikującego o inne zewnętrzne źródła finansowania. Po czwarte, poza funkcją finansowania, faktoring oferuje bezpłatnie korzystającym z niego firmom usługi dodatkowe, które umożliwiają skoncentrowanie uwagi managementu na bieżącym zarządzaniu, a nie na czynnościach ubocznych nieprzynoszących przedsiębiorstwu dochodów. Świadczone przez instytucje faktoringowe czynności dodatkowe, będące niejako outsourcingiem usług, pozwalają kadrze menedżerskiej podmiotu zaoszczędzić czas i przeznaczyć go na dokładniejsze kierowanie działalnością podstawową przedsiębiorstwa, co bezpośrednio wpływa na osiągnięcie przewagi konkurencyjnej. Po piąte wreszcie, faktoring jest jedynym obcym źródłem finansowania, które nie wiąże się z koniecznością spłaty pozyskanych środków pieniężnych.

Jacek Czarecki

EFFECTS OF USING FACTORING AS A SOURCE OF EXTERNAL FINANCING IN THE LIGHT OF OWN STUDIES

Enterprises running in Poland are able to finance their activity and development from various alternative sources of capital. One of them is factoring. So that an attempt to show effects of using factoring has been made in this paper. First of all, the attention has been focused on factoring as a tool of improving liquidity. The research carried out on the basis of analysis of 43 companies has proven that factoring is the best external source of financing from the point of view of insolvency. Additionally, the effects of using factoring on shaping the policy of terms of payments has been presented in the paper.