

Wykorzystanie faktoringu jako źródła finansowania przedsiębiorstw w Polsce

Mieczysław Puławski*

Streszczenie: *Cel* – Przedstawienie istoty faktoringu oraz skali jego wykorzystania jako źródła finansowania przedsiębiorstw w Polsce.

Metodologia badania – w artykule dokonano analizy opisowej oraz analizy statystycznej rynku faktoringu w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem okresu 2010–2016/2017.

Wynik – Wynikiem analizy jest potwierdzenie hipotezy o szybkim rozwoju rynku faktoringu w Polsce w badanym okresie. Rosły przy tym nie tylko obroty faktoringowe, lecz również zwiększyła się liczba przedsiębiorstw korzystających z usług faktorów.

Oryginalność/wartość – zbadanie skali wykorzystywania faktoringu przez przedsiębiorstwa w Polsce, ze szczególnym zwróceniem uwagi na strukturę faktorantów oraz stosowane przez nich rodzaje faktoringu.

Słowa kluczowe: faktor, faktorant, umowa faktoringu, cesja wierzytelności, małe i średnie przedsiębiorstwa

Wprowadzenie

Zaledwie dwudziestokilkuletnia historia faktoringu w Polsce, przy światowych obrotach faktoringowych przekraczających od lat 2 bln USD rocznie, zaciekawia i zachęca do bliższego zaznajomienia się z tą formą działalności pośredniczącej na rynku finansowym. Celem opracowania jest przedstawienie istoty faktoringu, jego funkcji oraz skali wykorzystania jako źródła finansowania przedsiębiorstw w Polsce. Podstawowy okres badawczy obejmuje lata 2010–2016/2017.

1. Pojęcie, istota i podstawowe rodzaje faktoringu

Początki nowoczesnego faktoringu sięgają końca XIX wieku, kiedy zaczął być wykorzystywany w USA. Następnie, w latach 30. XX wieku, pojawił się w Kanadzie, a dopiero w latach 60. minionego stulecia w Europie Zachodniej. Do Polski faktoring „zawitał” jeszcze później, praktycznie dopiero w połowie lat 90. XX wieku. Ekspansji geograficznej faktoringu towarzyszyło zarazem wzbogacanie jego form wobec braku powszechnie obowiązujących przepisów prawnych poświęconych wyłącznie tej formie świadczenia usług na rynku.

* dr hab. Mieczysław Puławski, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Katedra Rynków Kapitałowych, al. Niepodległości 162, 02-554 Warszawa, e-mail: mpulaw@sgh.waw.pl.

To, co współcześnie nazywa się faktoringiem, może więc nie mieć zbyt wielu podobieństw do klasycznego XIX-wiecznego faktoringu w starym stylu (*old-line factoring*), łączącego integralnie *del credere* faktora, zapewnianie przez niego finansowania wiarytelności klienta (tzw. faktoranta) oraz świadczenie na jego rzecz uzgodnionych w umowie usług.

W tej sytuacji próbę stworzenia jednolitej definicji faktoringu w skali międzynarodowej podjęto w 1988 roku w Konwencji UNIDROIT w sprawie faktoringu międzynarodowego (UNIDROIT, 1988). Za umowę faktoringu uznano umowę zawartą między dostawcą a faktorem, na mocy której:

- dostawca może przenieść lub przenosi na faktora wiarytelności z tytułu umów sprzedaży towarów i usług zawartych przez dostawcę z jego klientami (dłużnicy), z wyjątkiem tych towarów i usług, które przeznaczone są przede wszystkim do użytku osobistego, rodzinnego lub w gospodarstwie domowym,
- faktor spełnia przynajmniej dwie z następujących funkcji: finansuje dostawcę, prowadzi księgi dotyczące wiarytelności, inkasuje wiarytelności, zapewnia ochronę przed brakiem zapłaty ze strony dłużników,
- informacja o przeniesieniu wiarytelności jest przekazywana dłużnikom (UNIDROIT, 1988).

Choć przepisy konwencji ottawskiej weszły w życie jedynie w dziewięciu państwach¹, to jednak stanowiły swoisty punkt odniesienia w przypadku tworzenia ogólnych zasad prowadzenia działalności faktoringowej w wielu krajach, w których faktoring nie został prawnie uregulowany².

Nie tylko prawnikom nie udało się stworzyć powszechnie przyjętej definicji faktoringu. Z problemem tym od dawna zmagają się również liczni autorzy opracowań poświęconych faktoringowi. W rezultacie zarówno w tzw. praktyce gospodarczej, jak i w opracowaniach naukowych wyróżnia się i charakteryzuje rozliczne rodzaje faktoringu, ale uniwersalnej i powszechnie akceptowanej jego definicji wciąż brakuje.

Ze względu na zakres szeroko rozumianych usług świadczonych przez faktora na rzecz faktoranta, wyróżnia się faktoring właściwy (pełny) oraz faktoring niewłaściwy (niepełny). W przypadku faktoringu właściwego faktor nabywa wiarytelności faktoranta zgodne z warunkami zawartej między nimi umowy faktoringu i rezygnuje z prawa regresu wobec faktoranta przy braku zapłaty ze strony dłużnika (bądź dłużników) faktoranta. Faktor

¹ Przepisy Konwencji weszły w życie w: Belgii (1.10.2010 r.), Niemczech (1.12.1998 r.), Nigerii (1.05.1995 r.), Federacji Rosyjskiej (1.03.2015 r.), we Francji (1.05.1995 r.) i Włoszech (1.05.1995 r.) oraz na Łotwie (1.03.1998 r.), Ukrainie (1.07.2007 r.) i Węgrzech (1.12.1996 r.) – pobrano z: www.unidroit.org/status-1988-factoring

² Przykładowo, w Ogólnych Zasadach Faktoringu Międzynarodowego (General Rules for International Factoring – GRIF), przyjętych przez Factors Chain International oraz International Factors Group, dwie organizacje grupujące faktorów z różnych krajów (które *nota bene* połączyły się w 2016 r., tworząc wspólną organizację pod nazwą Factors Chain International), definicja umowy faktoringu wyraźnie nawiązuje do stosownej definicji zawartej w konwencji ottawskiej. Według GRIF umowa faktoringu oznacza umowę, na mocy której dostawca może przenieść lub przenosi wiarytelność na faktora, niekoniecznie w celu finansowania, jeżeli jest spełniona przynajmniej jedna z następujących funkcji: a) prowadzenie ksiąg rachunkowych, b) inkaso wiarytelności, c) ochrona przed zlymi dlugami. Pobrano z: www.yapikredifactoring.com.tr/_pdf/grif-text.pdf.

finansuje też faktoranta, przekazując mu niezwłocznie po nabyciu niewymagalnych jeszcze wierzytelności kwotę stanowiącą zazwyczaj od 70 do 90% ich wartości. Na faktorze ciąży też obowiązek świadczenia na rzecz faktoranta uzgodnionych w umowie usług, w szczególności księgowych, inkasowych, kontrolnych, windykacyjnych i doradczych. Tak rozumiany faktoring pełny jest więc integralną kompozycją trzech funkcji w obrocie gospodarczym spełnianych przez faktora: gwarancyjnej (*del credere* faktora), finansowej (finansowanie faktoranta przez faktora) i usługowej (świadczenie usług przez faktora na rzecz faktoranta).

Istota faktoringu niepełnego polega na nabyciu przez faktora wierzytelności faktoranta z zachowaniem prawa regresu wobec niego w przypadku braku zapłaty ze strony dłużnika (bądź dłużników). Oznacza to wprawdzie, że ryzyko niewypłacalności dłużnika ponosi faktorant, ale argumentem przemawiającym za korzystaniem przez niego z tej formy faktoringu może być finansowanie faktora i świadczenie przez niego uzgodnionych usług.

Faktor przejmuje *del credere* w ramach limitów wyznaczonych dla każdego dłużnika z osobna, po wnikliwym zbadaniu jego sytuacji finansowej i zdolności do spłaty zobowiązań kredytowych. Zarazem zastrzega sobie w umowie prawo do zmniejszenia lub nawet cofnięcia przyznanego wcześniej limitu w przypadku pogorszenia stanu finansów dłużnika. Wierzytelności pozalimitowe faktor wprawdzie przejmuje, ale bez przejęcia związanego z nimi ryzyka. Taki rodzaj faktoringu, w którym część wierzytelności jest przejmowana z ryzykiem, a część bez ryzyka niewypłacalności dłużnika w ramach jednej umowy faktoringu, określany jest jako faktoring mieszany.

Odstąpienie wierzytelności przez faktoranta jako cedenta na rzecz faktora jako cesjonariusza może przybrać formę jawną albo cichą, w zależności od tego, czy dłużnik jest, czy też nie jest powiadomiony o dokonanej cesji. Co za tym idzie, wyróżnia się faktoring jawny (otwarty), półjawny (półotwarty) i cichy (tajny). W przypadku faktoringu jawnego dłużnik zostaje powiadomiony o cesji wierzytelności, dokonuje więc spłaty zobowiązania na rzecz nowego wierzyciela. W formie półjawnej faktoringu nie wspomina się wprawdzie wyraźnie o cesji wierzytelności, lecz z wszelkich okoliczności wynika, że do niej doszło, również przez wskazanie nowego wierzyciela jako uprawnionego do otrzymania zapłaty. Natomiast w faktoringu cichym dłużnik nie jest zawiadamiany o przejęciu wierzytelności przez faktora i może nawet nie wiedzieć o jego istnieniu, w związku z czym dokonuje zapłaty na rzecz swojego bezpośredniego wierzyciela, który zobowiązany jest do przekazania otrzymanych środków pieniężnych faktorowi.

Ze względu na sposób rozliczenia z faktorantem nabytych przez faktora wierzytelności można wyróżnić: faktoring dyskontowy (przyspieszony), faktoring zaliczkowy i faktoring wymagalnościowy. W faktoringu dyskontowym faktor nabywa wierzytelności, dokonując natychmiastowej zapłaty na rzecz faktoranta pełnej ich kwoty pomniejszonej o kwoty związane z operacją, tak jak gdyby należności te były natychmiast wymagalne. Ta forma operacji wykazuje pewne analogie z operacjami dyskonta weksli, stąd też i podobne miano, choć z samym dyskontem weksli ma niewiele wspólnego.

W faktoringu zaliczkowym faktor nabywa wierzytelności i stawia do natychmiastowej dyspozycji faktoranta zaliczkę stanowiącą pewną część kwoty wierzytelności (z reguły 70–90%). Pozostała jej część jest przekazywana – stosownie do postanowień umowy faktoringu – bądź w terminie wymagalności wierzytelności, bądź w momencie wpływu pełnej kwoty wierzytelności od dłużnika. Natomiast w faktoringu wymagalnościowym faktor rozlicza zakup wierzytelności bądź po otrzymaniu zapłaty od dłużnika, bądź w średnim terminie płatności dla większej liczby przejętych wierzytelności w jakimś okresie, bądź też po upływie ustalonego okresu karencji, w którym zobowiązanie faktora z tytułu *del credere* nie było jeszcze wymagalne.

Z punktu widzenia domicylu uczestników transakcji handlowych, w wyniku których powstają wierzytelności zbywane na mocy umowy faktoringu, można wyróżnić faktoring krajowy i faktoring międzynarodowy (zagraniczny). W faktoringu krajowym faktorant przenosi na rzecz faktora krajowego wierzytelności wobec dłużników z tego samego kraju. Natomiast w faktoringu międzynarodowym faktorant i dłużnik mają siedziby w różnych krajach. Faktoring międzynarodowy, z kolei, dzielony jest na faktoring eksportowy i faktoring importowy. W faktoringu eksportowym faktor krajowy nabywa wierzytelności krajowych faktorantów-eksporterów przysługujące im od zagranicznych dłużników-importerów³. W faktoringu importowym faktor z kraju importera nabywa wierzytelności od eksporterów zagranicznych. Umowa faktoringu w faktoringu importowym ma więc charakter umowy międzynarodowej.

Mimo znacznego zróżnicowania wymienionych rodzajów faktoringu jeden element był wspólny – przeniesienie w formie cesji generalnej przez faktoranta na faktora wierzytelności pozbawionych wad prawnych, bezspornych, należycie udokumentowanych i niewymagalnych jeszcze w momencie ich nabycia przez faktora. Natomiast odmiennie ukształtowany został upowszechniający się stosunkowo od niedawna faktoring odwrotny, zwany też faktoringiem odwróconym, zobowiązaniowym, zakupowym, czy, z angielskiego, *reverse factoring*. W tym wypadku przedmiotem faktoringu nie są wierzytelności, lecz zobowiązania faktoranta wobec jego dostawców. Po otrzymaniu więc faktury od dostawcy odbiorca (faktorant) przekazuje ją do zapłaty faktorowi, który reguluje zobowiązanie odbiorcy (faktoranta) i rozlicza się z nim w ustalonym terminie późniejszym. W ten sposób dochodzi do finansowania dłużnika jako faktoranta przez faktora.

Kreatywne podejście do faktoringu trwa zresztą nadal, przy czym szczególnie aktywne na tym polu są instytucje faktoringowe. Niektóre z nich, chcąc wyróżnić się na konkurencyjnym rynku i „zerując” na niewiedzy potencjalnych klientów, wprowadzają nowe określenia tradycyjnych rodzajów faktoringu, by w ten przewrotny sposób zachęcić do skorzystania z (pozornie) nowych form świadczonych usług. Inwencja ludzka wydaje się „nie mieć” granic, a do niektórych z wprowadzanych „nowinek” przyłgnęły nazwy mogące

³ Specyfika faktoringu eksportowego zakłada najczęściej ścisłą współpracę między faktorami w kraju eksportera i kraju importera oraz podział świadczonych usług w ramach jednej transakcji faktoringowej.

co bardziej wrażliwych purystów językowych przyprawić o przysłowiowe palpitacje serca (np. honorarium faktoring) (Kreczmańska-Gigol, Pajewska-Kwaśny, s. 143–155)⁴.

Stosowanie tego rodzaju praktyk w Polsce i wielu innych krajach wynika wprost z braku prawnego uregulowania faktoringu. Umowa faktoringu jest bowiem umową nienazwaną, pozwalającą stronom umowy formułować jej treść według ich życzenia, choć z uwzględnieniem ograniczeń wynikających z ogólnych przepisów prawa i zasad współżycia społecznego.

W tym chaosie poznawczym nie dziwi więc wielka popularność definicji umowy faktoringu zawarta w Konwencji Ottawskiej z 1988 roku.

2. Faktoring jako źródło finansowania przedsiębiorstw

Faktoring klasyfikowany jest powszechnie jako zewnętrzne źródło finansowania przedsiębiorstw. Status prawny umowy faktoringu dopuszcza jednak możliwość występowania faktoringu w obrocie gospodarczym bez funkcji finansowania. Nie są to jednak przypadki częste, jak podpowiada intuicja, a co znajduje potwierdzenie w statystykach obrotów faktoringowych w świecie⁵.

W tradycyjnie pojmowanym faktoringu faktor nabywa wierzytelności faktoranta powstałe w wyniku sprzedaży towarów i usług z odroczonym terminem zapłaty. Cesji wierzytelności nie można jednak utożsamiać z finansowaniem, ponieważ przelew należności faktoranta na rzecz faktora oznacza jedynie przelew prawa do domagania się od zobowiązanego do zapłaty dłużnika określonej kwoty pieniężnej w ustalonym terminie. Sytuacja finansowa faktoranta w wyniku tej operacji nie zmienia się. Dochodzi jedynie faktycznie do transformacji jego aktywów. Umowa faktoringu przewiduje jednak możliwość uruchomienia finansowania przez faktora. Odbywać się to może w dwojaki technicznie sposób, w zależności od tego, czy moment nabycia wierzytelności i moment jego ostatecznego rozliczenia przez faktora są zbieżne, czy rozbieżne w czasie. W przypadku zbieżności terminów mówi się o metodzie dyskontowej, a gdy są one rozbieżne – o metodzie zaliczkowej finansowania.

Istota metody dyskontowej polega na nabyciu przez faktora niewymagalnych jeszcze wierzytelności faktoranta i zapłacie za nie w trybie natychmiastowych pełnej ich kwoty z potrąceniem kosztów finansowania i opłat za świadczone przez siebie usługi.

⁴ Przykładowo, można wyróżnić: metafaktoring, faktoring powierniczy, faktoring zmodyfikowany, faktoring agencyjny, faktoring zamówieniowy, faktoring restrukturyzacyjny, mikrofaktoring czy wspomniany wyżej honorarium faktoring.

⁵ Przykładowo, w statystykach krajowych obrotów faktoringowych członków FCI wyróżnia się cztery rodzaje faktoringu: dyskonto faktur, faktoring bez regresu, faktoring z regresem oraz inkaso wierzytelności. Dwa pierwsze bezspornie, a może nawet z – lekkim wahaniem – trzy pierwsze rodzaje faktoringu mogą być zaliczone do faktoringu z funkcją finansowania. Stanowiło to w 2010 r. 96,9%, w 2011 r. – 97,1%, w 2012 r. – 97,2%, w 2013 r. – 97,0%, w 2014 r. – 96,2 %, w 2015 r. – 94,8% i w 2016 r. – 95,7% łącznych krajowych obrotów faktoringowych członków FCI. Pobrano z <https://fci.nl/en/.about-factoring/statistics>.

W przypadku zastosowania metody zaliczkowej faktor nabywa niewymagalne jeszcze wierzytelności faktoranta i przekazuje mu zaliczkę wynoszącą z reguły 70–90% kwoty przyjętych należności. Warunkiem dokonania płatności jest właściwe udokumentowanie przez faktoranta powstania wierzytelności pozbawionych wad prawnych i bezspornych.

Pozostała kwota, stanowiąca od 10 do 30% wartości należności, zostaje przeniesiona na rachunek zablokowany faktoranta, do momentu wpływu pełnej kwoty należności od dłużnika lub do wyznaczonego terminu płatności.

Niezależnie od zastosowanej metody finansowania, faktorant otrzymuje znaczące środki pieniężne pozwalające na refinansowanie kredytu kupieckiego udzielonego nabywcy dłużnikowi wskutek odroczenia terminu zapłaty za sprzedane mu towary i usługi. Warto jeszcze dodać, że niektórzy faktorzy mogą finansować swoich klientów faktorantów w inny jeszcze sposób, przyznając im kredyty obrotowe i inwestycyjne⁶.

Korzystanie z finansowania zapewnianego przez faktora wpływa na poprawę płynności finansowej faktoranta, albowiem niewymagalne jeszcze należności w stosunku do dłużników są szybko „zamieniane” na środki zasilające rachunek bieżący faktoranta. W rezultacie fundusze te mogą być wykorzystane do terminowego (a nawet przedterminowego) uregulowania zobowiązań płatniczych faktoranta wobec jego dostawców (wierzycieli), stając się źródłem dodatkowych zysków z tytułu skonta czy rabatów.

Wykorzystanie przez faktoranta zaliczek otrzymanych od faktora wpływa nie tylko na poprawę płynności finansowej, ale powoduje również korzystną zmianę struktury bilansu faktoranta, jeżeli środki z zaliczki przeznaczone zostaną na spłatę jego krótkoterminowych zobowiązań. Może to mieć istotne znaczenie w przypadku ubiegania się faktoranta o przyznanie mu kredytu bankowego. Nadto warto zwrócić uwagę na jeszcze jedną kwestię związaną z „uproszczeniem” bilansu faktoranta. Zbycie bowiem przez niego faktorowi należności w stosunku do dłużników, czyli w ujęciu bilansowym odpowiedniej pozycji aktywów, nie tworzy nowej pozycji w pasywach.

Istotną zaletą faktoringu jest też większa skuteczność faktora w inkasowaniu należności od dłużników. Skrócenie okresu inkasa prowadzi bowiem do zwiększenia szybkości obrotu kapitału faktoranta i w konsekwencji osiągania większych zysków bez ponoszenia dodatkowych nakładów inwestycyjnych.

Oprócz licznych zalet faktoring ma też wady. Kluczowym ograniczeniem w zakresie wykorzystywania faktoringu w procesie finansowania przedsiębiorstw jest gotowość faktora do nabywania wierzytelności faktorantów z terminem odroczenia zapłaty nieprzekraczającym zasadniczo 120 dni, a tylko w rzadkich wypadkach dochodzącym do 180 dni. Faktoring jest więc wyłącznie krótkoterminowym źródłem finansowania przedsiębiorstw. Jest w dodatku droższy w porównaniu z kredytami bankowymi o porównywalnym okresie wykorzystania. Faktorant, związany umową faktoringu z faktorem, może też obawiać się znacznego ograniczenia swojej niezależności czy pogorszenia reputacji na rynku. Ciągłe

⁶ W tej roli mogą wystąpić zwłaszcza banki komercyjne oraz kasy oszczędnościowo-pożyczkowe.

bowiem w świadomości wielu jego uczestników tkwi mocno zakorzenione przekonanie, że faktoring stosują przede wszystkim przedsiębiorstwa znajdujące się w trudnej sytuacji finansowej. Ten stereotyp myślowy odchodzi współcześnie w miarę szybko do przysłowio-
wego lamusa, o czym świadczą rosnące obroty faktoringowe w świecie i zwiększająca się liczba przedsiębiorstw podejmujących współpracę z faktorami. W zdecydowanej większości są to przedsiębiorstwa małe i średnie.

3. Faktoring jako źródło finansowania przedsiębiorstw w Polsce.

Pojawienie się faktoringu w Polsce należy bezpośrednio wiązać z rozpoczęciem na przełomie lat 80. i 90. minionego wieku przebudowy systemu gospodarczego i finansowego w Polsce. Szczególnie banki, porzucając przypisaną im w istocie w systemie gospodarki centralnie kierowanej rolę „urzędów bankowych”, wykazywały się innowacyjnością w zakresie wprowadzania nowych form aktywności, walcząc o klienta i swoją pozycję na rynku. Pionierskie usługi w zakresie faktoringu zaczęły świadczyć, poczynając od 1992 roku, Pierwszy Polsko-Amerykański Bank w Krakowie SA (w 1994 r. zmienił nazwę na Pierwszy Polsko-Amerykański Bank SA), Bank Handlowy w Warszawie SA oraz Bank Przemysłowo-Handlowy SA (Jakowiecki, Żbikowski, 2016, s. 63; Sobol, 2005, s. 142)⁷. Transakcje zawierano jednak sporadycznie, a przedmiotem finansowania były pojedyncze faktury, które banki nabywały i dyskontowały.

Pierwsze wyspecjalizowane przedsiębiorstwo faktoringowe, Handlowy-Heller SA. powstało dopiero w czerwcu 1994 roku, a w kolejnych latach dołączały do niego: Polfactor SA (w 1995 r.), Pekao Faktoring sp. z o.o. (w 1998 r.) i Forin sp. z o.o. (w 1999 r.).

Wobec braku regulacji prawnej faktoringu w Polsce faktoryzy w bieżącej działalności starali się nawiązywać do postanowień konwencji ottawskiej z 1988 roku, mimo że Polska nie była jej stroną, oraz odwołując się do art. 509 §1 Kodeksu cywilnego w sprawie dopuszczalności przelewu wierzytelności.

W początkowym okresie rozwoju faktoringu w Polsce faktoryzy byli w istocie stroną organizującą rynek, przeprowadzając dość szeroko zakrojoną akcję informacyjną dotyczącą faktoringu, w celu zachęcenia potencjalnych klientów (faktorantów) do nawiązania współpracy oraz rozwiania psychologicznych obaw dotyczących samej istoty faktoringu.

Działania te nabrały większego rozmachu po utworzeniu w 2001 roku Konferencji Instytucji Faktoringowych, funkcjonującej w ramach Polskiego Związku Prywatnych Pracodawców Banków i Instytucji Finansowych Lewiatan, której celem była m.in. promocja faktoringu oraz koordynacja działań edukacyjnych. W 2006 roku doszło do usamodzielnienia organizacji zrzeszającej faktorów, po przekształceniu Konferencji w Polski Związek

⁷ Natomiast I. Sobol zauważa, że faktoring pojawił się na polskim rynku w latach 1993–1994, oferowany przez Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych SA, Bank Gospodarki Krajowej (błędna nazwa, przypuszczalnie autorce chodzi o Bank Gospodarstwa Krajowego), Bank Śląski SA, Bank Zachodni SA i BIG SA.

Faktorów (PZF) przy zachowaniu jednak niezmienności podstawowych zadań nałożonych na nowy związek. Mimo upływu wielu już lat trudno oprzeć się wrażeniu, że ciągle to właśnie środowisko faktorów ma największy wpływ na rozwój rynku faktoringu w Polsce. A rynek ten urósł rzeczywiście niesamowicie, o czym przekonują statystyki obrotów faktoringowych. Wartość wierzytelności wykupionych przez faktorów w 1995 roku wyniosła jedynie 70 mln zł, natomiast w 2016 roku było to już przeszło 192,7 mld zł, a w minionym roku mogło to być nawet – według ostrożnego szacunku – w granicach 225 mld zł (Sieradzka, 2012, s. 496; GUS 2017). Roczne wartości obrotu, przybliżone bądź przekraczające 100 mld zł, są już notowane od 2010 roku. W tabeli 1 zawarto dane o wartości obrotów faktoringowych i ich strukturze w okresie 2010–2017, przy czym dane ogłoszone za 2017 rok dotyczą tylko faktorów zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów (PZF).

Tabela 1

Wartość wierzytelności wykupionych przez faktorów w poszczególnych latach okresu 2010–2017 (mld zł)

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ogółem	93,2	94,9	115,0	132,4	153,0	165,3	192,7	225,0*
w tym PZF	55,9	67,1	83,6	97,5	114,4	134,3	158,2	185,0
Faktoring krajowy	81,4	78,6	96,6	112,0	132,8	145,3	168,7	.
w tym:								
– z regresem	50,4	38,0	48,7	51,5	52,2	59,2	65,7	.
– bez regresu	30,7	40,0	45,0	54,5	71,6	79,0	89,3	.
Faktoring zagraniczny	11,8	16,2	18,4	20,5	20,3	19,9	24,0	.

* Oszacowanie własne.

Źródło: GUS (2006–2016). Działalność faktoringowa...

Dane zawarte w tabeli 1 wskazują na dynamiczny wzrost obrotów faktoringowych w Polsce w badanym okresie, między 2010 a 2016 rokiem, a szacunki dotyczące obrotów w 2017 roku są jeszcze bardziej optymistyczne. Spojrzenie na domicyl dewizowy dłużników faktoringowych pozwala stwierdzić, że dominował w obrotach faktoring krajowy z udziałem znacząco przekraczającym 80%. Na faktoring zagraniczny przypadło w poszczególnych latach badanego okresu od 12 do 17% łącznych obrotów faktoringowych w Polsce. Podstawową formą faktoringu zagranicznego był faktoring eksportowy. W faktoringu krajowym zasadniczo dopiero od 2013 roku zaczął dominować faktoring bez regresu. Wcześniej chętniej sięgano po faktoring z regresem⁸. Raczej marginalne znaczenie miał natomiast faktoring mieszany.

Dane GUS nie zawierają informacji pozwalających jednoznacznie ustalić, jaka była wartość faktoringu z funkcją finansowania. Jednak analiza ofert faktorów działających

⁸ GUS publikuje raporty o działalności faktoringowej przedsiębiorstw finansowych od 2006 r. W pierwszych raportach (z lat 2006 i 2007) uderza zdecydowane preferowanie przez faktorantów faktoringu z regresem.

w Polsce prowadzi do wniosku, że najchętniej chcą oni współpracować z przedsiębiorstwami małymi i średnimi, a to z kolei uprawdopodobnia hipotezę, że przedsiębiorcy ci, mając utrudniony dostęp do tradycyjnych źródeł finansowania, śmieiej sięgają po faktoring. Wydaje się więc, że faktoring z funkcją finansowania stanowi bardzo znaczną pozycję obrotów faktoringowych w Polsce.

Do oceny faktoringu w poszczególnych krajach używane są nie tylko miary absolutne, jak np. wartość rocznych obrotów faktoringowych, ale również miary względne, wskazujące pośrednio na poziom wykorzystania faktoringu przez przedsiębiorstwa. Taką miarą jest zwłaszcza wskaźnik udziału obrotów faktoringowych w produkcji krajowym brutto, nazywany u nas wskaźnikiem nasycenia, co nie odpowiada angielskiemu oryginałowi GDP Penetration Ratio.

W tabeli 2 zamieszczono wskaźniki nasycenia dla Polski i tytułem porównania dla kilku krajów Unii Europejskiej w okresie 2012–2016, a dla Polski 2010–2017.

Tabela 2

Wskaźniki nasycenia w Polsce i wybranych krajach UE w okresie 2010–2017 (%)

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Polska	6,44	6,05	7,06	7,99	8,90	9,19	10,37	11,56*
Portugalia	.	.	14,24	13,94	12,27	12,53	13,25	.
Włochy	.	.	11,92	11,82	11,32	11,42	12,48	.
Hiszpania	.	.	12,11	11,80	10,67	10,46	11,73	.
Niemcy	.	.	6,11	6,48	6,54	6,78	6,90	.
Republika Czeska	.	.	3,50	3,67	3,82	3,09	2,80	.

* Oszacowanie własne.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS (2017), tab. 1, s. 2; GUS (raporty za lata 2011–2016), Działalność faktoringowa...; <https://enf.en.com/total-factoring.html>, <http://faktoring.pl/faktoring-na-swiecie>.

Z danych zamieszczonych w tabeli 2 wynika, że wskaźnik nasycenia w Polsce stale rośnie, z wyjątkiem 2011 roku, a przypuszczalnie w 2017 roku osiągnął poziom przybliżony do liderów rankingu. Świadczy to o rosnącym stopniu wykorzystania faktoringu przez przedsiębiorstwa w Polsce w okresie 2010–2017. Niemniej nie można nawet poziomu wskaźnika osiągniętego w 2017 roku uznać za zadowalający.

W analizowanym okresie warto odnotować stale rosnącą liczbę przedsiębiorstw korzystających z faktoringu. W tabeli 3 zamieszczono właściwe dane, wraz ze wskazaniem, jaka liczba faktorantów zdecydowała się skorzystać z danego rodzaju faktoringu. Z danych wynika, że w badanym okresie blisko 3-krotnie zwiększyła się liczba przedsiębiorstw korzystających z faktoringu. Szczególną popularnością cieszył się faktoring krajowy, wybierany przez ponad 90% tzw. populacji faktorantów (z wyjątkiem 2013 r.) stosujących faktoring. Zdecydowana większość przedsiębiorstw z tej grupy decydowała się na faktoring z regresem. Dopiero w 2015 i 2016 roku odsetek przedsiębiorstw stosujących faktoring krajowy

z regresem zmniejszył się, ale i tak przekraczał 50%. Faktoring zagraniczny wykorzystywało zasadniczo mniej niż 10% (z wyjątkiem 2013 r.) grupy faktorantów.

Tabela 3

Liczba faktorantów korzystających w ciągu roku z faktoringu w okresie 2010–2017

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Ogółem	5 471	6 667	7 550	8 605	10 242	12 336	14 806	.
w tym PZF	3 210	4 106	4 705	5 438	6 314	7 046	7 853	~9 000
Faktoring krajowy	5 002	6 033	6 815	7 698	9 300	11 383	13 762	.
w tym:								
– z regresem	3 655	4 393	5 020	5 939	6 638	7 487	7 125	.
– bez regresu	1 306	1 561	1 625	1 528	2 181	2 284	2 639	.
Faktoring zagraniczny	469	634	735	907	942	953	1 044	.

Źródło: jak pod tab. 1.

Zmiennie w latach badanego okresu, od 33 do 48% liczby faktorantów realizowało obroty roczne z faktorem nieprzekraczające 1 mln zł. Podwyższenie limitu rocznych obrotów z faktorem do maksymalnie 5 mln zł powoduje, że liczby te rosną do odpowiednio 60 i 68%.

W ten sposób, niejako pośrednio, potwierdza się więc przekonanie, że faktoring służy przede wszystkim finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw. Potencjał rozwoju faktoringu w Polsce jest jednak znacząco większy, jeśli spojrzeć na liczbę aktywnych przedsiębiorstw prowadzących działalność gospodarczą. W tabeli 4 zamieszczono dane o przedsiębiorstwach mikro, małych, średnich i dużych działających w Polsce w poszczególnych latach okresu 2010–2016.

Tabela 4

Liczba aktywnych przedsiębiorstw prowadzących działalność gospodarczą w Polsce w latach 2010–2016

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ogółem	1 726 663	1 784 603	1 794 943	1 771 460	1 842 589	1 914 141	2 013 364
Mikro	1 655 064	1 710 598	1 719 187	1 693 785	1 764 597	1 838 365	1 937 250
Małe	52 591	54 999	57 071	59 128	59 166	56 713	57 198
Średnie	15 841	15 817	15 484	15 329	15 470	15 631	15 351
Duże	3 167	3 189	3 201	3 218	3 356	3 432	3 565

Źródło: GUS (raporty za lata 2010–2016). Działalność przedsiębiorstw...

Analiza danych zawartych w tabeli 4 prowadzi do oczywistego wniosku, że dodatkowym impulsem rozwoju faktoringu w Polsce może stać się przyciągnięcie na ten rynek mikroprzedsiębiorców, zatrudniających mniej niż 10 osób. Ta chyba już 2-milionowa grupa przedsiębiorstw boryka się w większości z kłopotami finansowymi i ma utrudniony dostęp

do kredytów bankowych. Faktoring może być więc dla nich atrakcyjnym źródłem finansowania.

Zaczęli to wreszcie dostrzegać faktorzy działający na rynku polskim, kierując do grupy mikroprzedsiębiorstw ofertę tzw. mikrofaktoringu⁹.

Przy tej okazji warto stwierdzić, że faktorzy spełniają należycie funkcję organizatorów rynku, a sieć pośrednictwa transakcyjnego jest dobrze rozwinięta. Według GUS w 2016 roku działalność faktoringową prowadziły 54 podmioty, w tej liczbie 41 przedsiębiorstw niebankowych oraz 13 banków komercyjnych. Ponadto faktoringiem trudniła się jeszcze pewna liczba przedsiębiorstw niesklasyfikowanych w statystykach GUS ze względu na zatrudnianie mniejszej liczby pracowników niż 10 osób. Podmiotów tych mogło być przynajmniej kilkadziesiąt.

Uwagi końcowe

Faktoring jako nowe źródło finansowania przedsiębiorstw dostępny jest na polskim rynku od mniej więcej dwudziestu kilku lat. Jednak dopiero w ostatnim okresie wartość corocznych obrotów faktoringowych osiągnęła rozmiary znacząco przekraczające 100 mld zł. Również liczba przedsiębiorstw współpracujących z faktorami. W większości są to przedsiębiorstwa małe i średnie, choć zauważalne staje się zainteresowanie faktoringiem ze strony mikroprzedsiębiorców. Większość transakcji faktoringowych dotyczy wierzytelności w stosunku do krajowych dłużników.

Literatura

- GUS (2006–2016). Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych (raporty za lata: 2006, 2007, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016). Pobrano z: <https://stat.gov.pl>.
- GUS (2010–2016). Działalność przedsiębiorstw niefinansowych (raporty za lata 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016). Pobrano z: <https://stat.gov.pl>.
- GUS (2017). Skorygowany szacunek produktu krajowego brutto za 2016 r. GUS: Warszawa, 23.10.2017 r. Pobrano z: <https://stat.gov.pl>.
- <https://enf.en.com/total-factoring.html>.
- <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>.
- Jakowiecki, M., Żbikowski, A. (2016). Z historii Polskiego Związku Faktorów. *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*, 5.
- Kreczmańska-Gigoł, K., Pajewska-Kwaśny, R. (2010). *Faktoring. Przewodnik dla przedsiębiorcy*. Warszawa: Raffi Eisen Bank Polska SA.
- Polski Związek Faktorów. Pobrano z: <http://faktoring.pl>.
- Sieradzka, K. (2012). Faktoring jako finansowy instrument współczesnego przedsiębiorstwa. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 5.
- Sobol, I. (2005). *Faktoring międzynarodowy. Sposób na finansowanie eksportu*. Kraków: Oficyna wydawnicza.

⁹ Szczególnie aktywne w oferowaniu mikrofaktoringu są: Alior Bank SA, ING Bank Śląski SA, a ostatnio Bank Pocztowy SA.

UNIDROIT (1988). Convention on International Factoring (Ottawa, 28 May 1988). Pobrano z: www.unidroit.org/instruments/factoring.
www.unidroit.org/status-1988-factoring.
www.yapikredifaktoring.com.tr/_pdf/grif-text.pdf.

USING FACTORING AS A FINANCING SOURCE FOR ENTERPRISES IN POLAND

Abstract: *Purpose* – To present the idea of factoring and the scope of its use as a financing source for enterprises in Poland.

Design/methodology/approach – The article contains the analysis, both descriptive and statistical, of the factoring market in Poland, with a special focus on the period between 2010 and 2016/2017.

Findings – As a result of the analysis, the hypothesis that in the considered period the factoring market in Poland saw a fast growth has been confirmed. Not only did the factoring turnover grow, but also the number of enterprises using the services of factors was on the rise.

Originality/value – The examination of the extent to which factoring has been used by enterprises in Poland, with a special focus on the structure of suppliers and the types of factoring they use.

Keywords: factor, supplier, factoring contract, assignment of receivables, small and medium-size enterprises

Cytowanie

Puławski, (2018). Wykorzystanie faktoringu jako źródła finansowania przedsiębiorstw w Polsce. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 2 (92), 149–160. DOI: 10.18276/frfu.2018.92-13.