

Faktoring jako źródło finansowania działalności bieżącej przedsiębiorstwa

Wstęp

Przedsiębiorstwo chcąc utrzymać się na rynku musi się rozwijać i na bieżąco dbać o kondycję finansową, w tym o płynność, której utrata jest często przyczyną wielu negatywnych skutków ekonomicznych, takich jak: pogorszenie pozycji rynkowej w stosunku do konkurentów, utrata elastyczności w podejmowaniu decyzji, pogorszenie wyników finansowych, ograniczenie rozwoju [Sierpińska, Jachna 2004, s. 149], a nawet upadłości przedsiębiorstwa¹.

Małe i średnie przedsiębiorstwa mają ograniczone możliwości pozyskiwania środków finansowych na swoją działalność, gdyż banki niechętnie udzielają takim podmiotom kredytu. Podstawowymi przyczynami tego z reguły są: zbyt krótka historia działalności lub jej brak, nieposiadanie akceptowanych zabezpieczeń, wysokie ryzyko finansowe [Pluskota 2007, s. 67]. W takiej sytuacji przedsiębiorstwa poszukują alternatywnych źródeł finansowania. Jedną z możliwości jest faktoring, który – jak wskazują badania – jest w miarę łatwo dostępny dla małych i średnich przedsiębiorstw. Z badań Łuczaka i Przysieckiego [2005 s. 136] wynika, że dla około 40% średnich przedsiębiorstw jest to znaczące źródło finansowania działalności bieżącej, obok kredytu obrotowego i kapitału własnego.

Celem artykułu jest przedstawienie znaczenia faktoringu jako alternatywnego źródła finansowania działalności bieżącej przedsiębiorstwa. Szczególną uwagę zwrócono na porównanie faktoringu z kredytem obrotowym oraz na określenie jego roli w zarządzaniu finansami w przedsiębiorstwie. Ponadto, w pracy podjęto próbę przedstawienia formuły pozwalającej ustalić koszt usługi faktoringowej. Artykuł ma charakter przeglądowy, a metodami wykorzystanymi w pracy są analiza opisowa i porównawcza.

¹Według Wędzkiego [2003, s. 23], w Wielkiej Brytanii i Francji 60–80% upadłości przedsiębiorstw wynika właśnie z utraty płynności. W Polsce jest to także główna przyczyna bankructw.

Definicja i rodzaje faktoringu

Faktoring jest traktowany jako forma zewnętrznego i krótkoterminowego finansowania działalności przedsiębiorstwa [Dębski 2005, s. 287]. Tym samym jest to instrument finansowy umożliwiający przedsiębiorstwu zwiększenie sprawności zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym. Jest to możliwe dzięki uwolnieniu „zamrożonych”, czyli niepracujących środków pieniężnych [Dulian 2005, s. 77]. Uwolnienie następuje przez zbycie posiadanych w przedsiębiorstwie należności nieprzeterminowanych i bezspornych na rzecz instytucji faktoringowej. Otrzymane środki pieniężne przedsiębiorstwo może przeznaczyć na rozwój lub na bieżącą działalność. Zbycie wierzytelności to główna idea faktoringu, lecz w takiej formie musiałoby być nazwane cesją wierzytelności. Dlatego, by odróżnić faktoring od cesji, podczas konwencji ottawskiej w 1988 r. ustalono, że faktor oprócz wykupu wierzytelności powinien zobowiązać się do świadczenia dodatkowych usług na rzecz faktoranta, którymi mogą być: prowadzenie księgowości w odniesieniu do rozliczenia należności lub weryfikowanie i monitorowanie kondycji finansowej kontrahentów. Zdaniem Kuniewicza² [Matusiak 2007, s. 39], obecnie stosowany faktoring jest źródłem finansowania bieżącej działalności połączonym z outsourcingiem – systemem wczesnego ostrzegania, a nawet konsultingiem. Tak więc przedsiębiorstwo może poprzez faktoring zostać obsłużone kompleksowo na wielu płaszczyznach.

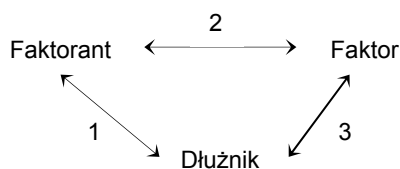
Z powyższego wynika, że faktoring to operacja, w której uczestniczą trzy osoby: faktor, faktorant i dłużnik (rys. 1). W klasycznej formie umowę faktoringową zawierają dwie osoby, tj. dostawca produktów, towarów lub usług, zwany faktorantem, i nabywca wierzytelności – faktor [Dębski 2005, s. 287]. Trzecia osoba – dłużnik, czyli odbiorca towaru lub produktu, jest tylko uczestnikiem w operacji, ale nie jest stroną w umowie.

Umowie faktoringowej mogą podlegać wierzytelności, które nie są obciążone klauzulą zakazu cesji wierzytelności na osobę trzecią bądź wymagającą zgody dłużnika na sprzedaż wierzytelności.

Reasumując, faktoring polega na nabywaniu przez wyspecjalizowane instytucje faktoringowe od różnych podmiotów gospodarczych należności bieżących, przysługujących im od odbiorców z tytułu dostaw i usług oraz na świadczeniu dodatkowych usług. Tym samym faktoring w działalności gospodarczej pełni trzy funkcje:

- finansową – polegającą na odkupieniu od faktoranta wierzytelności, co oznacza udzielenie pożyczki przez instytucję faktoringową [Szyszko, Szczepań-

²Krzysztof Kuniewicz jest prezesem Polskiego Związku Faktorów [PZF] oraz dyrektorem generalnym Bibby Factors Polska.



1. Umowa sprzedaży z odroczonym terminem płatności.
2. Umowa faktoringowa. Wypłata części należności przed terminem płatności.
3. Zwrot wierzytelności.

Rysunek 1

Podmioty uczestniczące w operacji faktoringu

Źródło: Opracowanie własne.

ski 2003, s. 147]. Tym samym faktorant otrzymuje część środków pieniężnych³ w okresie oczekiwania na spłatę należności od dłużnika;

- usługową (administracyjną) – polegającą na wykonywaniu przez faktora czynności związanych z obsługą wierzytelności. Do tych czynności zalicza się między innymi: badanie wiarygodności kredytowej dłużnika, prowadzenie rozliczeń z dłużnikami czy inkasowanie należności [Kreczmańska 1999, s. 42];
- gwarancyjną (zabezpieczającą) – polegającą na przejściu przez faktora części ryzyka wypłacalności dłużnika oraz zagwarantowaniu wpływu należności, szczególnie w przypadku nierzetelnych kontrahentów.

W praktyce gospodarczej obserwuje się wiele różnych rozwiązań w umowach, co pozwala wyróżnić różne formy faktoringu. Uwzględniając zakres ryzyka przejmowanego przez faktora, wyróżnia się:

- faktoring właściwy (zwany pełnym lub bez regresu), który cechuje się tym, że ryzyko związane z wypłacalnością dłużnika przejmuje całkowicie faktor, tzn. faktorant sprzedaje faktorowi określone należności, bez możliwości stosowania regresu w przypadku ich nieuregulowania przez dłużnika. W momencie zaakceptowania przez faktora faktur za zakupione towary lub usługi następuje wypłata faktorantowi określonej części należności. Oznacza to, że faktoring właściwy spełnia wszystkie funkcje przypisywane tej usłudze finansowej;
- faktoring niewłaściwy (zwany niepełnym lub z regresem), który charakteryzuje się tym, że przelew wierzytelności jest warunkowy, a ryzyko wypłacalności dłużnika obciąża faktoranta. Wynika to z umieszczenia w umowie klauzuli, że w przypadku niewypłacalności dłużnika dotychczasowy wierzyciel, tj. faktorant, jest zobowiązany do zwrotu faktorowi otrzymanej wcześniej kwoty i sam będzie dochodził zapłaty od dłużnika. Wskazuje to, że

³Zwyczajowo jest to od 70 do 90% wartości brutto scedowanej wierzytelności.

w przypadku tego rodzaju faktoringu nie jest spełniona funkcja gwarancyjna;

- faktoring mieszany – tu faktor przejmuje jedynie część wierzytelności z ryzykiem wypłacalności dłużnika – według zasady faktoringu właściwego. Pozostała część należności jest przejęta z prawem regresu – według zasady faktoringu niewłaściwego [Kowalczyk, Kusak 2006, s. 198].

Biorąc jako kryterium podziału termin zapłaty należności, wyróżnia się dwie formy faktoringu [Majczyk 2007, www.podatki.pl, Dulian 2005, s. 78]:

- faktoring dyskontowy, w którym faktorant otrzymuje zapłatę za scedowaną wierzytelność niezwłocznie po przedstawieniu faktury do wykupu, inaczej mówiąc – zaraz po zawarciu umowy faktoringowej,
- faktoring zaliczkowy, gdzie dostawca otrzymuje zapłatę w terminie wymagalności należności lub po jej uiszczeniu przez dłużnika. W momencie zawarcia umowy faktor może wypłacać zaliczki na poczet przyszłej zapłaty.

Ze względu na rodzaj kontrahenta faktoring dzieli się na:

- faktoring krajowy – tu odbiorcami są kontrahenci krajowi,
- faktoring zagraniczny – w tym przypadku odbiorcami są osoby z zagranicy. Transakcje z kontrahentami zagranicznymi mogą mieć charakter wywozu i przywozu towarów, zatem faktoring zagraniczny dzieli się dalej na eksportowy i importowy.

Uwzględniając jako kryterium podziału powiadomienie kontrahenta o zmianie wierzyciela, wyróżnia się [Majczyk 2007, www.podatki.pl]:

- faktoring jawny, w którym dłużnik jest powiadamiany o cesji wierzytelności,
- faktoringiem tajny (cichy), tj. bez poinformowania dłużnika o zawarciu umowy. Ten rodzaj usługi proponują niekiedy banki, zawierające z klientem umowę faktoringową. Wówczas faktoring przybiera formę niepełnego, gdyż banki zawężają zakres świadczonych usług, a tym samym zbliżają umowę faktoringową do umowy kredytowej.

Obecnie polski rynek faktoringowy jest na etapie poszukiwań i eksperymentów, a tym samym instytucje faktoringowe stosują różne zapisy w umowach, co prowadzi do wyróżnienia wielu nowych odmian faktoringu, wśród których można wymienić:

- faktoring zamówieniowy (finansowanie na zamówienie), łączący w sobie elementy pożyczki i faktoringu, jest podobny do faktoringu zaliczkowego. Polega na udostępnieniu przez faktora środków pieniężnych na sfinansowanie projektu danego przedsiębiorstwa już w fazie zamówienia przez odbiorcę. Z reguły faktor udostępnia do 50% wartości brutto zamówienia. W ramach otrzymanego limitu faktorant może pokryć wszystkie faktury zakupowe, np. materiałowe, realizacji usług od osób trzecich, wynikające z zamówienia. Po

dostarczeniu towarów oraz ich zafakturowaniu i przekazaniu faktury odbiorcy faktor dopłaca pozostałą do 80% część wierzytelności faktora, a tym samym faktoring zamówieniowy zostaje zamieniony w faktoring właściwy. Po spłacie całości faktury następuje rozliczenie i faktorant otrzymuje pozostałą kwotę zamówienia, pomniejszoną o należną prowizję [Matusiak 2007b, s. 29]. W krajach, w których faktoring jest powszechnie stosowany, ten rodzaj faktoringu najczęściej wykorzystują przedsiębiorstwa z branży budowlanej, reklamowej, telekomunikacyjnej, transportowej i rolno-spożywczej. W Polsce ta odmiana faktoringu jest jeszcze rzadko wykorzystywana. Zdaniem Kinkiela [Matusiak 2007b, s. 29], ta odmiana faktoringu jest perspektywą finansowania dla przedsiębiorstw, których produkcja cechuje się sezonowością, a tym samym, które muszą utrzymywać wysoki stan zapasów;

- faktoring wymagalnościowy, polegający na przejściu ryzyka niewypłacalności dłużnika bez finansowania faktora przez faktora [Matusiak 2007c, s. 21]. Faktorant jest zainteresowany wyłącznie uniknięciem problemów związanych ze ściąganiem należności. Należne kwoty otrzymuje z chwilą nadejścia terminu zapłaty faktury;
- faktoring odwrotny, to całkowite novum na rynku i polega na tym, że tu odbiorca finansuje swojego dostawcę za pośrednictwem faktora, tzn. usługę zleca dłużnik. Przykładem zastosowania może być sieć handlowa, która zapewnia finansowanie swoim licznym, rozproszonym dostawcom [Matusiak 2007d, s. 40];
- house faktoring, polegający na tym, że faktorant sam dokonuje rozrachunków transakcji i realizuje procedury związane z obsługą wierzytelności, a do faktora zgłasza tylko pewne zbiorcze wartości dotyczące sprzedaży i spłat. Na tej podstawie faktor finansuje klienta bez bieżącego i pełnego wglądu w pojedyncze transakcje [Matusiak 2007d, s. 40].

Rozwój usług faktoringowych w Polsce i na świecie

Na świecie faktoring jest od wielu lat powszechnie stosowanym instrumentem finansowym. Wartość należności podlegających wykupowi z roku na rok rośnie i w 2006 r. wyniosła 1 134 288 mln euro (tab. 1).

Największym rynkiem usług faktoringowych jest Europa, na którą przypada ponad 70% ogólnej wartości transakcji (tab. 1). Kolejnymi rynkami są obydwie Ameryki (z USA i Brazylią na czele) oraz Azja (z Japonią i Tajwanem w czołówce). W Europie największe obroty wypracowywane są w Wielkiej Brytanii i we Włoszech. W Wielkiej Brytanii faktoring w 2006 r. stanowił 13,3% PKB, a we Włoszech prawie 10%. W Polsce, gdzie usługi faktoringowe wykorzystywane są dopiero od kilku lat, stanowił zaledwie 1,6 PKB.

Tabela 1

Wartość i struktura zaangażowanych środków przez instytucje faktoringowe na świecie w latach 2003–2006

Wyszczególnienie	2003		2004		2005		2006	
	mln euro	%	mln euro	%	mln euro	%	mln euro	%
Afryka	5 840	0,8	7 590	0,9	6 240	0,6	8 513	0,8
Ameryka	104 540	13,7	110 090	12,8	135 630	13,3	140 944	12,4
Australia	13 980	1,8	18 420	2,1	23 380	2,3	27 853	2,5
Azja	90 000	11,8	111 610	13,0	135 810	13,4	149 995	13,2
Europa	546 940	71,9	612 500	71,2	715 490	70,4	806 983	71,1
Razem	760 390	100	860 210	100	1 016 550	100	1 134 288	100

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z PZF.

Z danych GUS (tab. 2) wynika, że w Polsce w 2006 r. factorzy wykupili wierzytelności za 25 575 mln zł. Najczęściej wykorzystywanymi rodzajami faktoringu są: faktoring krajowy z regresem (65%), następnie bez regresu (23%) i faktoring eksportowy (7%) (tab. 2).

Tabela 2

Wartość i struktura wykupionych przez instytucje faktoringowe i banki wierzytelności w Polsce w 2006 r. (mln zł)

Rodzaj usługi	Rodzaje faktoringu							
	ogółem	krajowy	w tym:			zagra-niczny	w tym	
			właści-wy	niewłaś-ciwy	miesza-ny		ekspor-towy	importo-wy
Wartość	25 575	23 437	16 518	5 802	1 117	2 138	1 828	309
Udział %	100	92	65	23	4	8	7	1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Działalność factoringowa...* 2007.

Zdaniem Kuniewicza, w najbliższych latach struktura ta będzie się zmieniać na rzecz faktoringu eksportowego [Matusiak 2007, s. 39]. PZF szacuje, że obroty całego rynku faktoringowego w 2007 r. przekroczą 27 mld zł. Można zatem stwierdzić, że polski rynek faktoringowy rozwija się, jednak oceniając go przez pryzmat rynku europejskiego, należy stwierdzić, że przed instytucjami faktoringowymi jeszcze „długa droga”, ponieważ obroty takich instytucji w Irlandii czy Holandii są 5-krotnie wyższe, w Hiszpanii – 15-krotnie, a w Wielkiej Brytanii nawet 60-krotnie.

Koszt faktoringu

Jednym z ważniejszych czynników decydujących o wyborze faktoringu jako źródła finansowania, a tym samym o jego rozwoju, jest jego cena, która dla przedsiębiorstwa stanowi koszt uzyskania przychodu. Koszt faktoringu składa się z dwóch elementów, tj. prowizji i odsetek.

Prowizja uzależniona jest od zakresu usług świadczonych przez faktora oraz od kwoty składającej się na całość umowy. W praktyce spotyka się [Kowalczyk Kusak 2006, s. 200]:

- prowizję za przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużników. Prowizja ta za 30-dniowe finansowanie kształtuje się w przedziale od 0,1 do 1,5% wartości przejętych wierzytelności,
- prowizję za usługi księgowe, rozliczenia transakcji faktoringowych, transakcje upominawcze lub doradztwo finansowe. Opłata ta waha się od 0,3 do 2,5% wartości należności⁴.

Odsetki od udzielonej pożyczki naliczane są od momentu przyjęcia wierzytelności do chwili jej zapłaty, według określonej stopy procentowej (może to być WIBOR lub stopa redyskontowa), do której czasami doliczana jest marża.

Przedsiębiorcy niekiedy mają przeświadczenie, że faktoring jest usługą drogą, np. droższą od kredytu. W praktyce może to wyglądać różnie, gdyż koszt faktoringu może być zmniejszony, np. o oszczędności w kosztach administracyjnych oraz o straty z tytułu należności nieściągalnych. Jeśli takie zmniejszenia mają miejsce, to należy uwzględnić je w rachunku.

Uwzględniając w rachunku założenia teorii procentu prostego i procentu składanego [Kowalczyk, Kusak 2006, s. 200], koszt faktoringu (k_f) można ustalić według dwóch wariantów. Przy zastosowaniu stopy prostej koszt powinien być liczony według następującej formuły:

$$k_f = \frac{P_r + P_o - O}{N} \cdot \frac{365}{t}$$

gdzie:

P_r – prowizja za ryzyko,

P_o – odsetki od kwoty finansowania,

O – ewentualne oszczędności z tytułu zmniejszenia kosztów,

N – przeciętna wielkość finansowanych należności,

t – liczba dni, na którą udostępniono środki.

Stosując procent składany, wzór przyjmuje postać:

⁴W przypadku faktoringu zamówieniowego prowizja ogółem może wynosić 4–5%.

$$k_f = 1 + \left(\frac{P_r + P_o - O}{N} \right)^t - 1$$

Przedstawione formuły umożliwiają porównanie kosztu faktoringu z kosztem innych źródeł finansowania, np. kredytu bankowego. Wydaje się, że formuła procentu składanego bardziej adekwatnie odzwierciedla koszt faktoringu.

Faktoring a kredyt obrotowy

Celem faktoringu jest wspieranie przedsiębiorstw w okresach niedoborów środków pieniężnych, tym samym służy on udroźnieniu przepływu gotówki w jednostce, dlatego często przyrównywany jest do kredytu obrotowego. Z pozorów oba te instrumenty mogą wydawać się podobne, w istocie jednak jest między nimi wiele różnic. Część z nich przedstawiono w tabeli 3.

Zdaniem Matusiaka [2007a, s. 40], jedną z najistotniejszych różnic jest to, że kredyt obrotowy kierowany jest przede wszystkim do przedsiębiorstw o udokumentowanej historii i działających na rynku co najmniej 3–4 lata. Ponadto, kredyt udzielany jest kredytobiorcy stabilnemu, posiadającemu odpowiednie zabezpieczenia kredytowe, bądź takiemu, który wcześniej pozyskał zaufanie banku.

Faktoring natomiast ukierunkowany jest na ocenę bieżącej sytuacji przedsiębiorstwa. Nawet strata w bilansie dla faktora nie jest przeszkodą, ponieważ ten interesuje się przyczyną jej powstania, a nie skutkami [Matusiak 2007a, s. 41]. Może być tak, że strata jest skutkiem zatorów płatniczych, które faktor pozwoli usunąć, a w konsekwencji zwiększą się obroty i zostanie wypracowany zysk.

Według Kuniewicza [Matusiak 2007a, s. 41], zasadniczą różnicą między omawianymi instrumentami finansowymi jest to, że banki oferują przedsiębiorstwom stałe (gotowe) warunki kredytowe, do których kredytobiorca musi się dostosować, natomiast renomowani faktoryzy nie mają taryf, a każdy przypadek traktują indywidualnie. Wynika to z tego, że dla faktora każde przedsiębiorstwo jest inne, ponieważ ma różnych kontrahentów, produkuje różne wyroby, wielkość produkcji i sprzedaży za każdym razem jest inna, a tym samym oczekiwania względem usługi są odmienne.

Na podstawie przedstawionych cech nie można jednoznacznie stwierdzić, że oba instrumenty finansowe są sobie przeciwstawne, mają bowiem podobieństwa i różnice. To sprawia, że obie usługi wzajemnie się uzupełniają i mogą być alternatywą w wyborze. Od polityki przedsiębiorstwa zależy, czy skorzysta z kredytu bankowego czy z faktoringu.

Tabela 3
Różnice między kredytem obrotowym i faktoringiem

Wyszczególnienie	Faktoring	Kredyt obrotowy
Czas trwania umowy	Umowa podpisana na czas nieokreślony	Zazwyczaj na 1 rok
Zabezpieczenia	Niekonieczne	Niezbędne
Usługi dodatkowe	Faktor obsługuje wierzytelności faktoranta, wspiera go w zarządzaniu należnościami i kontroluje sytuację jego kontrahentów	Brak
Wysokość finansowania	Często nieokreślona, gdyż faktory finansują kwoty wynikające z faktur	Ustalona z góry na podstawie oceny finansowej
Koszt usługi	Pozornie wysoki, gdyż odsetki liczone są według wyższej stopy procentowej niż przy kredycie obrotowym, jednak rozkładają się one często na dodatkowe usługi, które mogą być przyczyną obniżenia innych kosztów w przedsiębiorstwie, np. kosztów administracyjnych	Dość wysoki
Okres funkcjonowania przedsiębiorstwa	Przedsiębiorstwa startujące	Firmy działające minimum 3–4 lata
Okres procedur przygotowawczych	Proces decyzyjny jest relatywnie krótszy od procedur kredytowych	Okres decyzyjny jest z reguły długi, niekiedy w przypadku klienta stałego może zostać skrócony
Wyniki finansowe	Strata finansowa nie przesądza negatywnie o niemożliwości skorzystania z usługi	Z kredytu mogą skorzystać klienci wykazujący zysk w bilansie, gdyż przy stracie rodzą się problemy
Wpływ usługi na sprawozdania i ocenę finansową	Sprzedaż należności „poprawia wygląd” bilansu przez zamianę należności w środki pieniężne, a tym samym poprawia wskaźniki finansowe	Kredyt obciąża kapitał obcy – zobowiązania, co powoduje pogorszenie wskaźników płynności i zadłużenia
Ryzyko finansowe	Rozłożone między faktora i faktoranta	Pozostaje przy kredytobiorcy

Źródło: Opracowanie własne.

Faktoring jako instrument wspomagający zarządzanie finansami przedsiębiorstwa

Korzystanie z faktoringu stwarza faktorantowi wiele możliwości aktywnego zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym, a tym samym może wpływać na poprawę struktury bilansu oraz na wiele wskaźników finansowych, np. cykl i rotację należności czy wskaźniki rentowności (ROA). Pozytywne zmiany wynikają z korzyści, które umożliwia faktoring. Tymi korzyściami mogą być:

- zamiana należności na środki pieniężne, co prowadzi do poprawy płynności finansowej,
- szybki dostęp do środków pieniężnych (w niektórych przypadkach nawet w ciągu 24 godzin),
- szybszy obieg kapitału obrotowego,
- możliwość częściowego lub całkowitego przeniesienia ryzyka niewypłacalności dłużnika na faktora,
- zabezpieczenie faktoranta przed nierzetelnymi kontrahentami,
- oszczędności na kosztach administracyjnych, dotyczących sprawdzania kontrahentów i operacji ściągania należności,
- usunięcie skutków opóźnień płatniczych dłużników,
- możliwość zwiększenia obrotów przez uwzględnienie w ofertach sprzedaży odbiorców o różnej sytuacji finansowej,
- dzięki wcześniej otrzymanym środkom pieniężnym możliwość realizacji dodatkowych zamówień, które prawdopodobnie musiałyby zostać odrzucone z braku środków na uruchomienie przedsięwzięcia,
- ułatwienie przedsiębiorstwu współpracy z kontrahentami zagranicznymi,
- łatwiejsze zabezpieczenia w porównaniu z kredytem, ponieważ faktor opiera ocenę klienta na portfelu odbiorców oraz na jakości bieżących należności,
- możliwość szybszej spłaty zobowiązań, co tym samym umożliwia wynegocjowanie korzystniejszych warunków kredytu kupieckiego,
- możliwość przeciwdziałania skutkom inflacji.

Faktoring, jak każda usługa finansowa, pociąga za sobą ewentualne niebezpieczeństwa, wśród których należy wymienić:

- możliwość wyższych kosztów pozyskania środków finansowych,
- niekiedy brak bieżącej kontroli nad należnościami,
- opóźnienia w przepływie informacji o stanie należności i posiadanych wolnych środkach pieniężnych,
- w przypadku faktoringu tajnego możliwość pogorszenia stosunków z kontrahentem.

Podsumowanie i wnioski

Faktoring zapewnia przedsiębiorstwu zbywającemu wierzytelność wiele korzyści finansowych, wśród których należy podkreślić:

- sprawniejsze zarządzanie kapitałem obrotowym,
- poprawę płynności finansowej w przedsiębiorstwie,
- rozłożenie ryzyka niewypłacalności dłużnika na faktora i faktoranta.

Rozwój rynku faktoringowego, oprócz korzyści, jakie przynosi konkretnej jednostce gospodarczej, wpływa także pozytywnie na gospodarkę całego kraju, ponieważ przyspiesza obrót środkami pieniężnymi, a tym samym przyczynia się do szybszego uwalniania zainwestowanych kapitałów i wprowadza je do obiegu, co bezpośrednio wpływa na poprawę globalnych wyników finansowych.

Reasumując, można stwierdzić, że rozwój faktoringu zwiększa możliwości zarządzania finansami przez wielu uczestników rynku. Zatem wskazane jest, by zwiększyć popularność faktoringu zarówno wśród dostawców, jak również odbiorców produktów, towarów i usług.

Literatura

- DĘBSKI W.: *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*. Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2005, s. 289–290.
- DULIAN A.: *Factoring jako instrument zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym*. Bank i Kredyt nr 1/2005. Warszawa, s. 77–84.
- Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w roku 2006*. www.stat.gov.pl, 30.03.2007.
- KOWALCZYK J., KUSAK A.: *Decyzje finansowe firmy*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2006, s. 188–190.
- KRECZMAŃSKA K.: *Faktoring w przedsiębiorstwie*. Warszawa 1999.
- ŁUCZKA T., PRZYSIECKI P.: *Sylwetka mikro i małych przedsiębiorców w Polsce*, [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, pod red. BIELAWSKIEJ A., Rozprawy i Studia t. (DCXLV) 571, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005.
- MAJCZYK K.: *ABC Faktoringu*. www.podatki.pl, 22.03.2007.
- MATUSIAK M.: *Faktoring na topie*. Gazeta Bankowa nr 44 (992) 29.10.2007, s. 39.
- MATUSIAK M.: *Faktoring a kredyt*. Gazeta Bankowa nr 48 (996) 26.11.2007, s. 40–41.
- MATUSIAK M.: *Na etapie zamówienia*. Gazeta Bankowa nr 6 (954) 5.2.2007, s. 29.
- MATUSIAK M.: *Nowy faktor*. Gazeta Bankowa nr 9 (957) 26.2.2007, s. 21.
- MATUSIAK M.: *Może być lepiej*. Gazeta Bankowa nr 44 (992) 29.10.2007, s. 40.
- PLUSKOTA P.: *Rola funduszy seed-capital w finansowaniu przedsiębiorstw*. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw* nr 2 (685), s. 67–71.

SIERPIŃSKA M., JACHNA T.: *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*,
Wyd. Nauk. PWN, Warszawa 2004.

SZYSZKO L., SZCZEPAŃSKI J.: *Finanse przedsiębiorstw*. PWE, Warszawa 2003.

FACTORING AS A SOURCE OF FINANCING CURRENT ACTIVITY OF A COMPANY

Abstract

There is some problem with availability of capital sources in SME section. Therefore the factoring could be a financial instrument supporting effective management of the liabilities. A sale of receivables improves the general financial situation of a company. Together with the usage of this instrument the enterprise has got possibility to benefit from a wide range of profits, which results in improved structure of financial statement and better financial condition. Moreover factoring is a catalyst which is increasing a cycle of capital index in whole economy.