

Faktoring jako narzędzie wspomagające zarządzanie finansami w przedsiębiorstwie – studium przypadku

Dariusz Nowak, Wojciech Przybyłski*

Streszczenie: Stabilizacja rynku przyczyniła się do wzrostu obrotów między współpracującymi przedsiębiorstwami, a tym samym do rozwoju kredytu handlowego. W efekcie znaczna część polskich przedsiębiorstw ma problemy z otrzymaniem zapłaty za dostarczone produkty lub świadczone usługi i zmuszona jest do poszukiwania narzędzi i instrumentów, które wspomagają proces zarządzania finansami. Jednym z takich narzędzi, stosunkowo rzadko wykorzystywanym w praktyce, jest faktoring. Jego znaczenie, rosnąca popularność i brak innych, alternatywnych narzędzi, przyczyniły się do sformułowania celu opracowania, za który przyjęto przedstawienie problematyki faktoringu z perspektywy przedsiębiorstwa, które wykorzystuje go w procesie utrzymania płynności finansowej. Jako metodę badawczą przyjęto studium przypadku, która znajduje swoje uzasadnienie ze względu na problem, który ma charakter nowatorski, stosunkowo słabo opisany w literaturze i znajdujący się w fazie rozwoju.

Słowa kluczowe: finansowanie działalności, faktoring, płynność finansowa, zatory płatnicze

Wprowadzenie

W dzisiejszym, bardzo konkurencyjnym, świecie coraz więcej przedsiębiorstw, zwłaszcza zaliczanych do sektora MŚP, napotyka w swojej działalności na wiele problemów i mankamentów. Jednym z bardziej istotnych są zatory płatnicze, których istota sprawdza się do długookresowego finansowania przez wierzyciela nieuczciwego kontrahenta¹. W wypadku najmniejszych podmiotów, o stosunkowo relatywnie małych obrotach lub opierających swój biznes na kilku bądź zaledwie kilkunastu partnerach, brak zapłaty może być przyczyną utraty zdolności do bieżącego regulowania zobowiązań, a w ostateczności – nawet bankructwa. Firmy te nie mają jednak możliwości skutecznego oddziaływania na odbiorców, ich pozycja konkurencyjna jest zbyt słaba, aby można było dyktować swoje warunki. Próby nacisków, presja bądź żądania mogą przyczynić się do zerwania współpracy, tym bardziej że większość relacji między przedsiębiorstwami przyjmuje charakter antagonistyczny, w którym dominujący partner realizuje swoje cele kosztem słabszego. W efekcie większość firm

* dr hab. Dariusz Nowak prof. UEP, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Zarządzania, Katedra Zarządzania i Analizy Zasobów Przedsiębiorstwa, e-mail: dariusz.nowak@ue.poznan.pl; mgr Wojciech Przybyłski, Prezes zarządu BHU QUAY spółka z o.o., e-mail: info@quay.pl.

¹ Średni czas oczekiwania na zapłatę wynosi 3 miesiące i 12 dni (Portfel należności polskich przedsiębiorstw – styczeń 2015).

nie podejmuje żadnych działań, które poprawiłyby ich bezpieczeństwo finansowe. Należy również podkreślić, że na rynku brak jest skutecznych rozwiązań systemowych. Propozycje ustawodawcy zazwyczaj nie przynoszą spodziewanych rezultatów, a raczej przyczyniają się do pogorszenia pozycji słabszego partnera.

W praktyce gospodarczej znajduje się jednak oferta określonych instrumentów, narzędzi i mechanizmów, które wspomagają zarządzanie kredytem kupieckim. Do szczególnie istotnych zalicza się weksel *in blanco*, ubezpieczenie, gwarancje bankowe, zabezpieczenie na majątku kontrahenta, zabezpieczenie na innym majątku, gwarancje osób trzecich oraz faktoring, który – zdaniem firm go oferujących – jest najskuteczniejszym narzędziem dostępnym dla wszystkich podmiotów. Analizując problematykę narzędzi wspomagających zarządzanie należnościami, wynikającymi z tytułu udzielonego kredytu kupieckiego, za cel opracowania przyjęto przedstawienie w aspekcie poznawczym istoty faktoringu z perspektywy przedsiębiorstwa, które skutecznie wykorzystuje je w swojej działalności.

1. Istota faktoringu

Faktoring stanowi alternatywną formę finansowania działalności operacyjnej przedsiębiorstwa i odnosi się do pełnego zakupu i sprzedaży należności wskazanych na fakturze, wynikających z dostawy określonych dóbr lub usług, przy jednoczesnym rabacie odnoszącym się do ich wartości nominalnej (Raport, 1997, s. 2; Głuchowski, 2001, s. 81). Jest to inaczej przeniesienie wierzytelności wynikających z zawarcia kontraktu z kontrahentem na faktora, który ściąga należności od dłużnika, finansuje wierzyciela i przejmuje ryzyko. Za swoje usługi pobiera stosowne wynagrodzenie (Tokarski, 2005, s. 46–50). W praktyce uważa się go za efektywny instrument wpływający na poprawę płynności finansowej, przeciwdziałający zatorom płatniczym oraz przyspieszający rotację środków pieniężnych, poprzez konwersję kapitału zamrożonego w postaci produktów i usług u odbiorcy – w gotówkę. Dzięki usłudze faktoringu przedsiębiorstwo uzyskuje środki finansowe wcześniej niż wynosi termin zapadalności wierzytelności handlowych. Podkreśla się, że struktura, warunki i koszt należności poddawanych faktoringowi różnią się i zależne są od ryzyka związanego z wypłacalnością i kondycją dłużnika. W praktyce jest konsekwencją umowy zawartej między przedsiębiorcą, który określany jest jako faktorant i firmą faktoringową, określaną jako faktor, która zobowiązuje się do wypłacenia części lub całości należności, wynikających z przekazanych do faktoringu faktur (Soufani, 2000, s. 38).

Można zatem podkreślić, że faktoring jest usługą finansową polegającą na wykupie przez wyspecjalizowane instytucje, zwane faktorami, wierzytelności handlowych od przedsiębiorców zwanych faktorantami (Grzywacz, 2001, s. 15). Wierzytelności zwyczajowo pochodzą z tytułu sprzedaży dóbr i usług kontrahentom, których określa się jako dłużników. Z powyższej definicji wynika, że umowa faktoringu ma charakter dwustronny, w praktyce jednak udział w niej biorą trzy podmioty: faktorant, faktor oraz odbiorca wyrobów i usług, zwany dłużnikiem, którego wierzytelność podlega faktoringowi (Jonasz, 2008, s. 13).

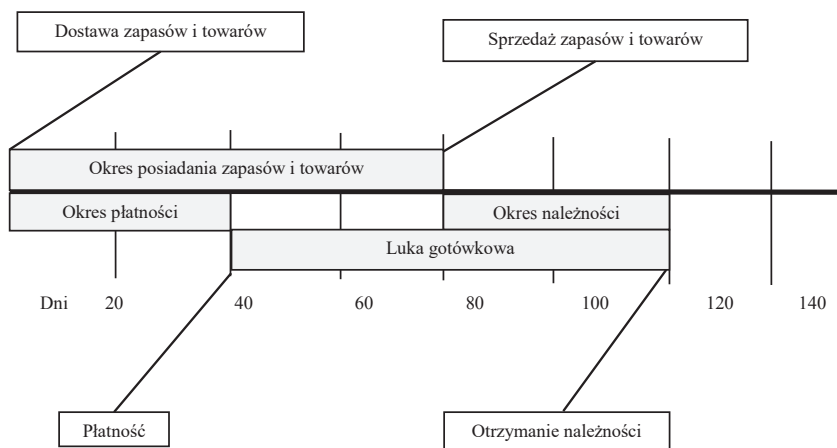
Dzięki tej usłudze przedsiębiorstwo znacznie szybciej otrzymuje gotówkę, niż wynikałoby to z terminu płatności podanego na fakturze. Adresatem takiej usługi są zazwyczaj firmy posiadające stałych nabywców o dobrej pozycji rynkowej i finansowej (Podedworna-Tarnowska, 2007, s. 9–17), które funkcjonują na rynku charakteryzującym się zapotrzebowaniem dyskretnym. Chcąc zachować sprawność działania, muszą wykazywać się wysokim stopniem elastyczności, przejawiającym się w strategii ekspansywnej, dzięki której wzrost obrotów następuje w drodze stosowania stosunkowo długich terminów płatności.

W ofercie instytucji faktoringowych jest również narzędzie określane jako faktoring odwrócony, który definiuje się jako „umowę, w której korporacja i jej dostawcy współpracują razem z bankiem, w celu optymalizacji przepływów finansowych wynikających z zawartych transakcji” (Liebl, Hartmann, Feisel, 2016, s. 394). Podkreśla się, że jest to finansowanie kierowane do firm, które posiadają stosunkowo krótkie terminy płatności. W przypadku konieczności finansowania działalności operacyjnej mogą zwrócić się do instytucji faktoringowej o odpowiednie środki. W przeciwieństwie do konwencjonalnych rozwiązań, faktoring odwrócony jest inicjowany przez nabywcę i wspierany przez instytucję faktoringową oraz, w niektórych wypadkach, przez dostawcę (Pezza, 2011). Odbiorca może wykorzystywać faktoring odwrócony jako dźwignię negocjacyjną, dzięki której ma dostęp do bardziej stabilnej finansowo bazy dostawców (Seifert, Seifert, 2011). W Polsce ten instrument wykorzystywany jest bardzo rzadko.

Istota faktoringu sprowadza się zatem do istnienia rozbieżności, swoistej „luki gotówkowej”, wynikającej z faktu, że nabywcy płacą swoje zobowiązania wobec dostawców nawet kilka lub kilkanaście tygodni po wystawieniu faktury (Borgia, Burges, 2006). Nie bez znaczenie jest też permanentny brak regulowania zobowiązania w ustalonym terminie. Lukę tą można odpowiednio skrócić poprzez skupianie wysiłków na szybszej rotacji zapasów magazynowych, wdrażaniu metod zarządzania opartych na zasadzie *just in time*, profesjonalnych negocjacjach z kontrahentami czy preferowaniu transakcji gotówkowych, np. przy wykorzystaniu odpowiedniego systemu rabatów. W sytuacji wyczerpania się możliwości wykorzystywania powyższych narzędzi alternatywą jest właśnie faktoring, który umożliwia skracanie cyklu obrotu gotówką.

Występowanie „luki gotówkowej” szczególnie zauważalne jest w sytuacji przedsiębiorstw działających na rynku zaopatrzeniowo-materiałowym, który charakteryzuje się stosunkowo długimi okresami dostawy i cyklami rotacji towarów i zapasów. Sytuacja taka powoduje, że firma musi zapłacić szybciej swojemu dostawcy niż otrzyma środki od swoich odbiorców. Przestrzeń pomiędzy tymi dwoma terminami, określona jako „luka gotówkowa”, wymaga odpowiedniego finansowania (rys. 1).

W praktyce do istotnych zalet omawianego instrumentu zalicza się funkcję kontrolującą spłatę faktur oraz dyscyplinującą dostawców. Do innych korzyści, wskazywanych przez przedsiębiorców, należy możliwość dywersyfikacji źródeł finansowania. Instrument ten można połączyć z innymi źródłami finansowania, które umożliwiają przedsiębiorstwu zwiększenie skali działania, a tym samym realizację dodatkowych zamówień lub takich,



Rysunek 1. Luka gotówkowa

Źródło: Borgia, Burges (2006).

których skala przekracza możliwości danego podmiotu (Faktoring, 2012). Ponadto, faktoring umożliwi nawiązanie kontaktu z kontrahentem, który żąda nieakceptowalnych terminów płatności, i z którym współpraca z tego powodu byłaby niemożliwa (Soufani, 2002, s. 21–32).

2. Specyfika działalności przedsiębiorstwa Quay spółka z o.o.

Biuro Handlowo-Usługowe Quay spółka z o.o. jest średniej wielkości przedsiębiorstwem rodzinnym, o ugruntowanej i stabilnej pozycji, z główną siedzibą w Poznaniu, prowadzącym działalność na rynku zaopatrzenia materiałowo-technicznego od 25 lat, której obroty kształtują się na poziomie około 70 mln zł i wykazują stałą tendencję wzrostową. W okresie tym analizowany podmiot ewoluował od mikroorganizacji do ogólnopolskiej korporacji, zatrudniającej ponad 100 osób. Firma należy do przedsiębiorstw wysoce innowacyjnych i elastycznych w zakresie wprowadzania nowych produktów, nowych usług, zmian organizacyjnych, technicznych, poszukiwania nowych rynków zbytu i nowych rynków zaopatrzenia. Ponadto posiada sprecyzowane atuty, które przybierają charakter kluczowych kompetencji, a do których zalicza się doświadczenie i umiejętności kadry i pracowników, asortyment dostosowany do wymagań rynku oraz partnerskie relacje z nabywcami i dostawcami (zob. Nowak, 2015).

Podstawowy przedmiot działalności skupia się na profesjonalnym zaopatrzeniu przemysłu w części zamienne i elementy pierwszego montażu OEM – *oryginal equipment manufacture* (zob. Hass, 1986, s. 10), a także świadczeniu szerokiego wachlarza usług przemysłowych. Mottem przewodnim przedsiębiorstwa jest założenie, że „każda dokonana transakcja

ma charakter historyczny, nieodwracalny, a jej powtarzalność zależy od pracowników”, stąd w firmie przywiązuje się bardzo dużą wagę do budowy i utrzymania z kontrahentami pozytywnych i partnerskich, opartych na zasadzie wzajemności, relacji. Prezentowane motto było również podstawą sformułowania misji, którą jest „zapewnienie odbiorcom dostępu do szerokiej oferty przy jednoczesnej, skutecznej i sprawnej obsłudze na najwyższym poziomie”. Zarząd firmy wychodzi bowiem z założenia, że pozycja konkurencyjna przedsiębiorstwa działającego na rynku B2B zależy od dostępności asortymentu, zwłaszcza w sytuacji niespodzianych zdarzeń i wypadków. Polityka firmy pozwoliła zbudować jeden z największych składów magazynowych części zamiennych, który obejmuje około 33 tys. pozycji, w tym tzw. elementów rzadkich i trudno dostępnych. Podstawowa oferta asortymentowa obejmuje łożyska, zarówno toczone, jak i liniowe (technika liniowa), pasy i koła napędowe, taśmy transportowe, węże hydrauliczne, łańcuchy i koła łańcuchowe, sprzęgła, narzędzia, uszczelniacze, kleje i smary techniczne, motoreduktory, elektronarzędzia, a także części przynależne, typu urządzenia diagnostyczne, montażowe i demontażowe. Ponadto w ofercie znajduje się szeroki wachlarz usług produkcyjnych, w tym utrzymania ruchu, kompleksowego zaopatrzenia, doradztwa technicznego i technologicznego, usług doboru i dopasowania części, składu i magazynowania, w tym zapasów strategicznych, usług serwisowych, gwarancyjnych i pogwarancyjnych, treningów i szkoleń, transportu, utrzymania ruchu, diagnostyki, montażu i demontażu, a także prowadzenia magazynów konsygnacyjnych.

Realizując przyjętą strategię firma nawiązuje współpracę z czołowymi producentami części zamiennych, zarówno krajowymi, jak i zagranicznymi, przy czym główny nacisk kładziony jest na dostawców spoza Polski. Aktualnie przedsiębiorstwo posiada między innymi autoryzację takich firm, jak: Timken, Optibelt, FAG, INA, Torrington, SNR, Stahlwille, HIWIN, APB, LENZE, AC-MOTOREN, FERSA, TSUBAKI, DONGHUA, K2, SMC oraz Rexroth Bosch. Prezentowani producenci należą do przedsiębiorstw globalnych, zajmujących się produkcją części do przemysłu w bardzo zróżnicowanym asortymencie, zarówno w ujęciu szerokościowym, jak i głębokościowym.

Obsługa rynku realizowana jest przy wykorzystaniu szerokiej sieci dystrybucji, struktura firmy to aktualnie 15 aktywnie działających oddziałów, zlokalizowanych głównie w dużych miastach lub obszarach o dużym natężeniu przemysłowym (Gdańsk, Gdynia, Gorzów, Bydgoszcz, Białystok, Kielce, Kraków, Legnica, Lublin, Olsztyn, Sosnowiec, Szczecin, Warszawa, Wrocław, Łódź). W dotychczasowej działalności obsłużyła ponad 35 tys. przedsiębiorstw przemysłowych, przy czym w roku 2016 aktywnie współpracowała z prawie 12 tys. firm. Omawiany podmiot deklaruje, że jest w stanie zapewnić zaopatrzenie materiałowe wszystkim zgłaszającym zapotrzebowanie, przy czym skupia się głównie na przemyśle (maszynowym, energetycznym, metalurgicznym, chemicznym i papierniczym), na którym realizuje 85% wartości swojego przychodu oraz motoryzacyjnym, który dostarcza 15% przychodu.

Mimo stabilnej sytuacji opartej na zdywersyfikowanym nabywcy, firma napotyka na wiele problemów związanych głównie z aspektami finansowymi, specyfika rynku przemysłowego powoduje bowiem, że większość transakcji ma charakter odroczonej. Podstawową barierą jest brak środków pieniężnych na działalność operacyjną, znaczna część kontrahentów nie reguluje bowiem swoich zobowiązań w ustalonym terminie, co przyczynia się do powstawania tzw. zatorów płatniczych. Dodatkowo istotnym mankamentem wpływającym na działalność przedsiębiorstwa jest zauważalna tendencja związana z wydłużaniem okresu kredytowania kredytem handlowym. Według firmy jeszcze 10–15 lat temu przeciętny okres finansowania nabywców kształtował się w zakresie 14–28 dni, dziś oscyluje w granicach 60, a w niektórych wypadkach nawet 90 i więcej dni. Gwałtowny rozwój kredytu kupieckiego przyczynił się do poszukiwania alternatywnych narzędzi wspomagających zarządzanie finansami w przedsiębiorstwie, w tym głównie skupiono się na kredycie w rachunku bieżącym oraz faktoringu.

3. Wykorzystanie faktoringu w BHU QUAY spółka z o.o.

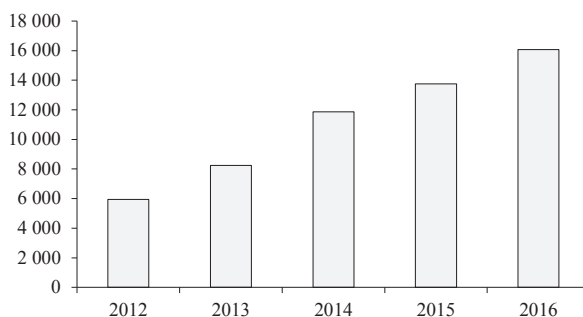
Decyzję o wykorzystaniu faktoringu zarząd firmy podjął w 2009 roku, w którym ze względu na spowolnienie gospodarcze, znaczna część kontrahentów nie regulowała swoich należności w ustalonym czasie. Ponadto, przedsiębiorstwo poniosło stosunkowo wysokie straty związane z upadłością takich firm, jak: Dolnośląskie Surowce Skalne SA, Wiepofama SA, BAF sp. z o.o., Zakłady Maszyn Górniczych Glinik sp. z o.o. oraz PBG SA. Należy podkreślić, że analizowany podmiot nie wykorzystuje pozostałych instrumentów, takich jak: weksel *in blanko*, zabezpieczenie na majątku prywatnym bądź firmy, poświadczenie osób trzecich lub innej organizacji, a także ubezpieczenie, ponieważ – zdaniem zarządu – nie spełniają one swojej funkcji. Próba ich wykorzystania może wiązać się z utratą kontrahenta, który najczęściej nie wyraża zgody na stosowanie tego rodzaju narzędzi, bądź znacznym wzrostem kosztów, np. w sytuacji próby ubezpieczenia należności. Faktoring natomiast, mimo licznych wad, jest stosunkowo bezpieczny, zwłaszcza w sytuacji faktoringu cichego.

Aktualnie firma posiada dwie linie faktoringowe, jedną w Alior Bank, drugą w BZWBK SA (kontynuacja faktoringu z BGŻ). Faktoringowi poddawane są wszystkie branże, banki nie prowadzą bowiem restrykcyjnej polityki w tym zakresie, przerzucając ryzyko niewypłacalności na faktoranta. W omawianym przypadku, w szczególności faktoringowi poddaje się transakcje zawarte z przedsiębiorstwami działającymi w takich sektorach, jak: przemysł stalowy, wydobywczy, chemiczny, budowlany, elektroniczny, maszynowy, motoryzacyjny i energetyczny. Cechą charakterystyczną tych segmentów jest wysoka jednorazowa wartość transakcji, co powoduje, że wykorzystanie instrumentu jest opłacalne. Ponadto, firma, przekazując fakturę do banku, zwraca szczególną uwagę na tych kontrahentów, którzy regulują swoje zobowiązania zgodnie z przyjętym harmonogramem.

W BZWBK SA firma korzysta z faktoringu zwykłego z regresem, który polega na przekazaniu wierzytelności bez przejęcia przez faktora ryzyka związanego z niewypłacalnością

przez dłużnika. W wypadku braku spłaty należności przez dłużnika zobowiązanie pokrywa firma. W Alior Bank natomiast wykorzystuje się faktoring niepełny, dzięki któremu można poddać procedurze faktury przedsiębiorstw, które nie są zainteresowane instrumentem wspomagającym zarządzanie kredytem kupieckim. Zdaniem firmy, opór spowodowany jest przede wszystkim brakiem wiedzy oraz obawą, że bank będzie windykował należność w wypadku nieterminowej spłaty. Istotną przeszkodą jest również skomplikowany, długotrwały i obciążony licznymi proceduralnymi aspektami proces decyzyjny, który ma miejsce w wielu przedsiębiorstwach, nawet w stosunkowo prostych sprawach.

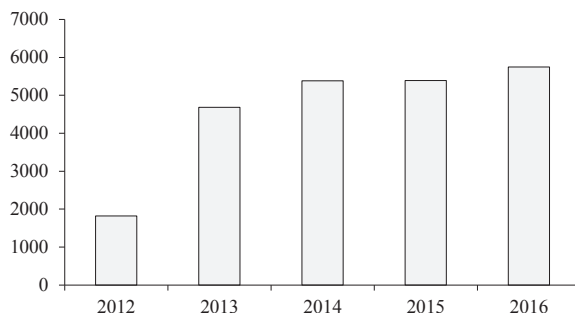
Aktualnie, jak wspomniano, analizowany podmiot posiada dwie limitowane linie faktoringowe. W BZWBK SA wynosi on 2,7 mln zł i jest wykorzystywany w 80–100%. Za zabezpieczeniem limitu jest weksel *in blanco* oraz pełnomocnictwo do rachunku bieżącego. Bank ustalił maksymalny termin nabytych wierzytelności na 90 dni, jakkolwiek w uzasadnionych wypadkach firma ma możliwość przedłużenia spłaty o dodatkowe 30 dni. Do faktoringu spółka zgłosiła kilkudziesięciu kontrahentów z branży motoryzacyjnej, spożywczej, produkcji maszyn i urządzeń, metalowej, produkcji systemów napędowych, hutnictwa szkła oraz budownictwa. Wszystkie wskazane firmy charakteryzują się wysoką rzetelnością w zakresie regulacji swoich zobowiązań. Prowizja za przyznanie limitu wynosi 0,2%, natomiast prowizja od nabytej wierzytelności związana jest z terminem wykupu i wynosi 0,2% w wypadku terminu do 30 dni, 0,3% w wypadku terminu do 60 dni i 0,4% w wypadku terminu do 90 dni. Odsetki od wykupionych wierzytelności wynoszą wartość WIBOR, powiększoną o 1,5%, a zaliczka za wierzytelność wynosi 100%. Należy podkreślić, że analizowany podmiot aktywnie korzysta z tego instrumentu, wartość należności poddawanych faktoringowi wykazuje stałą tendencję wzrostową, w 2012 roku wyniosła ona około 6 mln zł, w 2016 już ponad 16 mln zł (rys. 2).



Rysunek 2. Wartość wierzytelności poddanych faktoringowi w latach 2012–2016 w BZWBK SA (tys. zł)

Źródło: opracowanie własne.

W Alior Bank limit faktoringowy jest znacznie niższy, wynosi 1,1 mln zł, jakkolwiek należy podkreślić, że w 2016 roku, w stosunku do roku 2012 roku, kwota ta uległa zwiększeniu o 53%, w którym to wynosiła 717 tys. zł (zob. Nowak, 2013). Aktualnie firma wykorzystuje około 90% przyznanego limitu. Jak wspomniano, w banku tym korzysta się z faktoringu niepełnego, w którym realizuje się wierzytelności kontrahentów z sektora chemicznego, hutniczego, spożywczego i motoryzacyjnego bez jednoczesnego informowania ich o tym fakcie. Zabezpieczeniem jest wpis na hipotecę na nieruchomości będącej własnością spółki. Minimalna kwota wynikająca z transakcji, jaką można poddać faktoringowi w tym banku wynosi 500 zł, maksymalna natomiast 350 tys. zł. Termin nabytych wierzytelności jest tożsamy z terminem w BZWBK SA i wynosi 90 dni, firma może go również wydłużyć o kolejne 30 dni. Prowizja w Alior Banku kształtuje się na poziomie 0,3%, natomiast koszt uzależniony jest od okresu płatności i wynosi dla przedziału do 30 dni 0,2%, dla przedziału 31–60 dni 0,25% i dla przedziału do 90 dni 0,3%. Odsetki w terminie płatności faktury (do 90 dni) wynoszą WIBOR3M powiększony o 1%, natomiast w okresie tolerowanego opóźnienia (do kolejnych 30 dni) WIBOR3M powiększony o 1,7%. Podobnie jak w BZWBK SA, wartość wierzytelności poddawanych faktoringowi dynamicznie rośnie, w 2012 roku wynosiła 1820 tys. zł, w 2016 już ponad 5,7 mln zł (rys. 3).



Rysunek 3. Wartość wierzytelności poddanych faktoringowi w latach 2012–2016 w Alior Bank (tys. zł)

Źródło: opracowanie własne.

Bardzo interesujące są również dane dotyczące rozkładu wartości transakcji, które przedsiębiorstwo poddaje faktoringowi. W 2016 roku przekazano do faktora BZWBK 8011 faktur, natomiast w Alior Banku 3783 faktury. Średnia wartość faktury poddana faktoringowi w pierwszym banku wynosiła niewiele powyżej 2 tys. zł, w drugim natomiast około 1,4 tys. zł. W obu bankach dominują dwa przedziały, pierwszy do 2 tys. i drugi do 5 tys. zł. W BZWBK SA w pierwszym przedziale procedurze poddano 3978 faktur (49,7%), w Alior natomiast 1466 faktur (38,8%). W drugim przedziale odpowiednio zidentyfikowano 1742 faktury u pierwszego faktora (21,8%) i 1113 faktur u drugiego (29,4%). Strukturę rozkładu wartości poszczególnych transakcji przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Rozkład wartości faktur poddawanych faktoringowi

Wartość faktury	BZWBK SA		Alior Bank	
	liczba faktur	udział %	liczba faktur	udział %
Do 2 tys. zł	3978	49,60	1466	38,70
Od 2 do 5 tys. zł	1742	21,80	1113	29,40
Od 5 do 10 tys. zł	993	12,40	632	16,70
Od 10 do 25 tys. zł	830	10,40	454	12,00
Od 25 do 50 tys. zł	290	3,60	89	2,40
Od 50 do 100 tys. zł	129	1,60	22	0,60
Od 100 do 250 tys. zł	48	0,60	6	0,20
Powyżej 250 tys. zł	1	0,01	1	0,03
Razem	8011	100,00	3783	100,00

Źródło: opracowanie własne.

Należy jednak podkreślić, że wartość faktur poddawanych procedurze faktoringu ma znaczenie wtórne, wiele przedsiębiorstw wymaga podziału dużej wartości transakcji wynikającej z zakupu określonych dóbr i/lub usług na mniejsze kwoty, co ułatwia zarządzanie płynnością finansową.

W opinii faktorów omawiane narzędzie przynosi dla przedsiębiorstwu wiele korzyści. Należy jednak zaznaczyć, że w praktyce gospodarczej postrzeganie to przybiera zupełnie innych charakter. Analizowany podmiot wskazał zarówno na te aspekty, które mają pozytywny charakter, jak i te, które oddziałują negatywnie na działanie przedsiębiorstwa.

Do szczególnie pozytywnych kwestii zaliczono możliwość otrzymania środków finansowych w ciągu zaledwie kilku godzin od poddania procedurze faktury określonego kontrahenta. Wpływa to w istotny sposób na poprawę płynności finansowej, zwłaszcza w sytuacji permanentnych opóźnień w płatnościach oraz umożliwia odpowiednie, wcześniejsze i przede wszystkim rzetelne, planowanie finansowe. Istotną zaletą jest również możliwość uzyskania dodatkowych informacji o kontrahencie ze strony banku, który zazwyczaj informuje firmę o pojawiających się trudnościach (w takiej sytuacji bank zwyczajowo obniża zaliczkę za fakturę do 50–80% jej wartości). Do ważnych aspektów zaliczono również oszczędność czasu w sytuacji konieczności ewentualnej windykacji należności.

Faktoring, zdaniem badanej spółki, związany jest również z mankamentami i zagrożeniami, które skutecznie utrudniają jego pełne wykorzystanie. W tym kontekście szczególnie istotne są problemy biurokratyczne i formalistyczne, instrument ten jest stosunkowo skomplikowany, wymagający odpowiedniego przeszkolenia osób, które nim się zajmują. Ponadto omawiana spółka wskazuje, że do sprawnego wykorzystania faktoringu wymagany jest odpowiednio przygotowany program księgowy, zwłaszcza w sytuacji poddawania procedurze znacznej ilości firm. Program taki powinien mieć funkcję eksportu danych faktury poddawanej procedurze oraz możliwość importu tych danych do programu faktoringowego. Istotną wadą jest również bardzo duża pracochłonność oraz konieczność nabywania

odpowiednich umiejętności i doświadczenia przez pracownika. Szczególne problemy pojawiają się również w sytuacji błędnego opisanie przelewu przez kontrahenta lub zapłatą na inny niż wyznaczony rachunek. Bank w takiej sytuacji nie potrafi prawidłowo przyporządkować uzyskanej kwoty do konkretnej faktury, ma również wątpliwości, czy przekazana kwota należna jest faktorantowi, co wydłuża całą procedurę. Zdaniem omawianej firmy banki w tym zakresie postępują bardzo sztywno. Warto również wspomnieć, że sposób obsługi kontrahentów przez bank-faktora wpływa na wizerunek przedsiębiorstwa, które poddaje procedurze faktoringowej swoich odbiorców. Zarząd podkreśla, że formalne i biurokratyczne wymogi, stosowane przez banki, zniechęcają znaczną część partnerów do wyrażania zgody na wykorzystanie tego instrumentu.

Kolejnym istotnym mankamentem jest proceduralne potwierdzanie faktury przez faktora u kontrahenta, co w przypadku dużych międzynarodowych koncernów, posiadających różne i rozproszone centra rozliczeniowe, jest bardzo skomplikowane i może trwać nawet kilka tygodni. Celem wdrożonego bankowego postępowania jest potwierdzenie otrzymania towaru przez nabywcę i przeciwdziałanie różnego rodzaju wyłudzeniom. Należy podkreślić, że zazwyczaj koncerty takie nabywają produkty i usługi znacznych wartości, które można byłoby poddać omawianej procedurze, ze względu jednak na długi okres weryfikacji, staje się to nieopłacalne. Ponadto faktoring jest mało opłacalny w przypadku kontrahentów dokonujących pojedynczych transakcji, nawet o dużych wartościach. Duża pracochłonność powoduje, że wykorzystanie faktoringu staje się nieopłacalne. Rozważając wady omawianego instrumentu należy również wskazać na jego koszt, który znacznie przewyższa koszt kredytu w rachunku obrotowym (należy jednak podkreślić, że w wypadku faktoringu wymagane są znacznie mniejsze zabezpieczenia).

Sumując, należy podkreślić, że istotną wadą omawianego narzędzia jest przede wszystkim konieczność stworzenia w firmie dodatkowego etatu dla osoby, która zajmuje się wszelkimi aspektami związanymi z tą formą wspierania zarządzania kredytem kupieckim.

Uwagi końcowe

W dyskursie naukowym wskazuje się, że przedsiębiorstwa dysponują szerokim spektrum instrumentów wspomagających zarządzanie kredytem kupieckim. W praktyce jednak mają one niewielką siłę oddziaływania i stanowią raczej barierę rozwoju relacji. Wadą taką nie jest obciążony faktoring, który zaliczany jest do nowoczesnych i innowacyjnych sposobów finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstw. Mimo mankamentów zyskuje coraz większą popularność, zwłaszcza w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw, aktywnie przyczynia się bowiem do poprawy płynności finansowej, przeciwdziała zatorom płatniczym, umożliwia długofalowe planowanie finansowe, a także wpływa na poprawę relacji z kontrahentami poprzez możliwość wydłużania terminu płatności za dostarczone produkty lub wyświadczone usługi.

Literatura

- Borgia, D.J., Burges, D.O. (2006). *Reducing the Cash Gap by Factoring*. Pobrane z: <https://www.crfonline.org/orc/pdf/ref15.pdf>.
- Faktoring. (2012). *Almanach Polskiego Związku Faktorów*. Polski Związek Faktorów.
- Głuchowski, J. (2001). *Leksykon finansów*. Warszawa: PWE.
- Grzywacz, J. (2001). *Factoring*. Warszawa: Difin.
- Hass, R.W. (1986). *Industrial Marketing Management*. Third Edition. Boston, MA: PWS Kent Publishing Company.
- Jonasz, E. (2008). *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*. Warszawa: Promotor.
- Liebl, J., Hartmann, E., Feisel, E. (2016). Reverse factoring in the supply chain: objectives, antecedents and implementation barriers. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 46 (4), 393–413.
- Nowak, D. (2015). *Identyfikacja i ocena kluczowych kompetencji w przedsiębiorstwie – studium przypadku*. W: J. Kaczmarek, W. Szymła (red.), *Teoria i praktyka zarządzania w obliczu nowych wyzwań* (s. 211–220). Kraków: Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Nowak, D. (2013). *Zabezpieczenie płynności finansowej w przedsiębiorstwie działającym na rynku B2B – studium przypadku*. W: A.N. Duraj, M. Papiernik-Wojder (red.), *Paradygmaty i instrumenty kreowania wartości przedsiębiorstwa* (s. 183–195). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Pezza, S. (2011). *Supply Chain Finance: Gaining Control in the Face of Uncertainty* (s. 2–23). Boston, MA: Aberdeen Group.
- Podedworna-Tarnowska D. (2007). *Factoring w Polsce, szanse i zagrożenia rozwoju*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Portfel należności polskich przedsiębiorstw – styczeń 2015.
- Raport (1997). *The basics of accounts receivable factoring*.
- Seifert, R.W., Seifert, D. (2011). Financing the chain. *International Commerce Review*, 10, 32–44.
- Soufani, K. (2000). The role of factoring in financing UK SMEs: A supply side analysis. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 8 (1), 37–46.
- Soufani, K. (2002). The decision to finance account receivables: The factoring option. *Managerial and Decision Economics*, 23 (1), 21–32.
- Tokarski, M. (2005). *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach. Forma krótkoterminowego finansowania działalności* (s. 46–50). Kraków: Oficyna Ekonomiczna.

FACTORING AS A TOOL FOR SUPPORTING THE FINANCIAL MANAGEMENT OF ENTERPRISE – A CASE STUDY

Abstract: The stabilization of the market contributed to the increase in turnover between the cooperating companies and thus the development of a trade credit. As a result, a large part of Polish companies have problems with payments for the delivered products or rendered services. They are forced to look for the tools and instruments to support the process of financial management. One of such tools, rarely used, is factoring. Its importance, growing popularity and lack of other alternative tools contributed to this paper development. The paper presents factoring issues from the perspective of the company which uses it in the process of financial liquidity. The chosen research method is a case study because of the problem that is innovative, relatively poorly described in bibliography and being in a development stage.

Keywords: financing activities, factoring, financial liquidity, payment gridlock

Cytowanie

- Nowak, D., Przybylski, W. (2017). Faktoring jako narzędzie wspomagające zarządzanie finansami w przedsiębiorstwie – studium przypadku. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 1 (85), 141–151. DOI: 10.18276/frfu.2017.1.85-12.