

Jacek Czarecki

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

WADY WYNIKAJĄCE Z ZASTOSOWANIA FAKTORINGU

1. Wstęp

Jednym z najbardziej dynamicznie rozwijających się w Polsce instrumentów krótkoterminowego finansowania działalności firm jest faktoring. Wzrost wolumenu obrotów faktoringowych w kraju w 2006 r. w stosunku do 2005 r. o 32%, oznaczający, że wartość wykupionych przez faktorów wierzytelności wyniosła ponad 20 mld zł [Ostrowska 2007, s. B7], świadczy o stale rosnącym zapotrzebowaniu na tę usługę. Wartość obrotów faktoringowych w 2006 r. stanowiła ponad 1,9% produktu krajowego brutto Polski, podczas gdy w 2005 r. i w 2004 r. było to ok. 1,6%, w 2003 r. – 1,5%, w 2002 r. zaś tylko 1,33% (obliczenia własne na podstawie danych z „Factors Chain International Annual Review”, roczniki 2003-2006 i wartości PKB Polski za lata 2002-2006 publikowanej przez GUS). W stosunku do 1998 r., gdy wolumen obrotów wyniósł tylko 0,4% PKB, widoczny jest duży wzrost tego wskaźnika. Biorąc pod uwagę kraje, w których obrót wierzytelnościami utrzymuje się na ustabilizowanym poziomie (m.in. Wielka Brytania, Stany Zjednoczone, Włochy, Niemcy czy Francja), zaobserwować można, że wskaźnik ten kształtuje się w granicach 8-10% PKB. Oznacza to, że istnieje jeszcze spora wolna część gospodarki narodowej, której produkcję sfinansować może faktoring. Kształtowanie się polskiego rynku finansowego w kilku ostatnich latach pozwala domniemywać, że wolumen obrotów faktoringowych osiągnie w kraju poziom ok. 8% PKB (por. [Jedliński 2003, s. 12]), a to dowodzi możliwości dalszego dynamicznego rozwoju faktoringu w Polsce.

2. Wady faktoringu na podstawie literatury przedmiotu

Faktoring, podobnie jak każda inna usługa finansowa, przynosi korzystającemu z niego podmiotowi gospodarczemu wiele korzyści, ale pociąga za sobą także znaczne koszty.

Na jakie niedoskonałości faktoringu muszą więc zwrócić uwagę firmy potencjalnie zainteresowane tą usługą? W literaturze przedmiotu mowa jest o wielu negatywnych kwestiach dotyczących stosowania faktoringu przez przedsiębiorstwa. Najczęściej wskazywanymi wadami tej usługi dla faktoranta są:

- wysoki całkowity koszt usługi w porównaniu z innymi alternatywnymi źródłami zewnętrznego finansowania obcego działania przedsiębiorstwa. Instrumentem o szczególnie wysokim koszcie finansowym jest faktoring pełny;
- postrzeganie przez kontrahentów faktoranta faktu zawarcia umowy faktoringu jako oznaki pogorszenia się sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, które próbując poprawić swoją płynność, sprzedaje wierzytelności wobec nich instytucji faktoringowej. Wielu dłużników odbiera takie postępowanie faktorantów jako wyraz ich niesolidności w kontaktach handlowych [Bitz 1996, s. 66];
- niechęć instytucji faktoringowych do przejmowania ryzyka niewypłacalności dłużników. Asekuranckie zachowanie faktorów przejawia się w rzeczywistości rynkowej oferowaniem przez nich głównie faktoringu niepełnego, który nie zawsze trafia w potrzeby potencjalnych klientów;
- duże uzależnienie się faktoranta od instytucji faktoringowej (por. [Tokarski 2005, s. 114]). Długoterminowe korzystanie z funkcji administracyjnych i finansowania poprzez faktoring może spowodować, w momencie rezygnacji z tej usługi, całkowitą nieumiejętność poradzenia sobie przez dotychczasowego faktoranta z operacjami księgowania, zarządzania wierzytelnościami czy terminowego inkasa należności od dłużników;
- możliwość osłabienia powiązań przedsiębiorstwa z kontrahentami [Sierpińska, Wędzki 2002, s. 198], a nawet utraty stałych i dobrych klientów w długim okresie poprzez wstąpienie w relację sprzedawca–odbiorca faktora, który ściśle monitoruje terminy zapłaty należności i całkowicie eliminuje istniejącą dotąd nieoficjalną akceptację faktoranta do przeciągania płatności przez dłużników;
- utrudnienia w bieżącym przepływie informacji na linii faktor–faktorant spowodowane niekompatybilnością oprogramowania komputerowego stron, które ograniczają efektywność zarządzania finansami faktoranta [Jedliński 2003, s. 21];
- konieczność spełnienia przez potencjalnego klienta szeregu specyficznych wymagań stawianych przez instytucje faktoringowe. Zawarcie umowy faktoringu jest uzależnione m.in. od tego, czy firma osiąga zadowalający dla instytucji faktoringowej poziom obrotów handlowych i czy kwoty pojedynczo wystawianych przez nią faktur przekraczają ustaloną przez faktora minimalną wartość wierzytelności, którą zwyczajowo wykupuje;
- brak w podstawowej ofercie, w przypadku faktoringu niepełnego, usługi windykacji wierzytelności od niesolidnego płatnika,
- nie wszystkie należności mogą się stać przedmiotem obrotu faktoringowego [Adamowicz 2004, s. 86].

W świetle zaprezentowanych wad wykorzystania faktoringu przez przedsiębiorstwa, szeroko omawianych w literaturze przedmiotu, niezmiernie interesujące wy-

dają się niedogodności wynikające z zastosowania tego źródła finansowania działalności firm, zidentyfikowane przez samych faktorantów.

3. 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, mające 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 podstawowego zastosowanego kryterium doboru podmiotów do próby badawczej, jakim była liczba zatrudnionych w nich pracowników, rozkład firm był następujący: ok. 39% stanowiły jednostki małe, niespełna 33% średnie, a 28% duże. W grupie małych podmiotów zanotowano 35% udziału firm zatrudniających do 9 osób włącznie i 65% udziału jednostek o zatrudnieniu od 10 do 49 pracowników. Badane przedsiębiorstwa występowały w różnych formach organizacyjno-prawnych 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% udziału w próbie spółdzielni, natomiast nie było wśród nich przedsiębiorstw państwowych. Wyróżniono trzy główne odmiany dominującego rodzaju działalności gospodarczej. Wśród badanych podmiotów prawie 49% prowadziło przede wszystkim działalność produkcyjną, jednostek handlowych było nieco ponad 39%, niespełna 12% respondentów zaś reprezentowało usługi. Z punktu widzenia terytorium blisko 42% ankietowanych przedsiębiorstw scharakteryzowało rynek działania swojej firmy jako rynek ogólnopolski. Prawie 35% odpowiadających podmiotów stwierdziło, że ich działalność operacyjna jest zorientowana na rynek międzynarodowy. Tak duży odsetek jednostek gospodarczych w ten sposób określających rynek, na którym prowadzą działalność, świadczy o ich dużym potencjale ekonomiczno-handlowym. W ankietowanej grupie na zasięg regionalny swojego rynku działania wskazało tylko nieco ponad 16% przedsiębiorstw, jako rynek lokalny scharakteryzowało go zaledwie 7% pytanym firm. 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. 93% spośród ankietowanych firm zadeklarowało, że w analizowanym okresie wygene-

rowało dodatni wynik finansowy roku obrotowego, 7% zaś odpowiedziało, że użyło ujemną jego wielkość.

4. Wady faktoringu w opinii ankietowanych faktorantów

Za najważniejszą wadę wynikającą z zastosowania faktoringu ankietowane przez autora jednostki gospodarcze uznały wysoki całkowity koszt tej usługi. Opinię taką wyraziło aż 94% respondentów wywodzących się z sektora małych przedsiębiorstw i trzy na cztery duże firmy (por. tab. 1). Na czynnik cenowy wskazało także 71% średnich podmiotów, aczkolwiek w ich hierarchii wada ta nie była najbardziej istotna. Według jednostek gospodarczych ze średniej klasy wielkości największą niedogodnością związaną z korzystaniem z faktoringu jest konieczność, w zdecydowanej większości przypadków, zawiadomienia dłużnika o zawartej z faktorem umowie. Problem ten dostrzegło prawie cztery piąte faktorantów z grupy średnich firm. Wada ta przeszkadza również dużym przedsiębiorstwom, wskazało bowiem na nią ponad dwie trzecie podmiotów z tego sektora. Małe jednostki minimalizują natomiast znaczenie konieczności notyfikacji dłużnika o zawarciu umowy faktoringu. Opinię, iż jest to duża niedogodność związana ze stosowaniem faktoringu, wyraziło 29% najmniejszych firm.

Tabela 1. Wady wynikające z zastosowania faktoringu a klasa wielkości przedsiębiorstw

Czynnik	Udział w %		
	małe firmy	średnie firmy	duże firmy
Wysoki koszt usługi faktoringowej	94	71	75
Konieczność zawiadomienia dłużnika o zawartej umowie	29	79	67
Możliwość regresu wierzytelności do faktoranta	47	50	42
Brak możliwości indywidualnego traktowania dłużnika	18	14	17
Dotyczy krótkoterminowych wierzytelności pieniężnych	6	7	8
Otrzymywane raporty nie dają pełnej informacji o długu	6	0	8
Inne wady	6	7	0

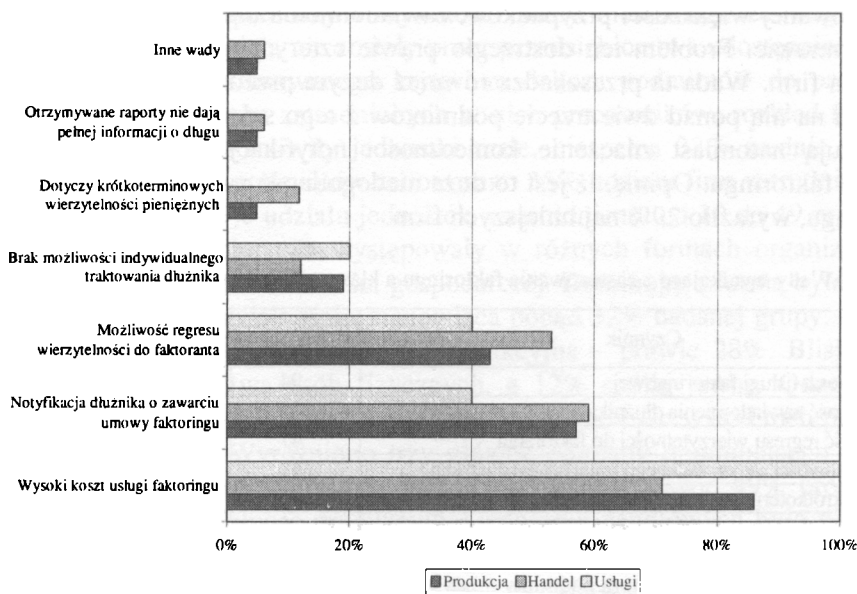
Uwaga: ankietowane przez autora podmioty miały możliwość wskazania maksymalnie trzech wad.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Za kolejną poważną wadę respondenci uznali możliwość regresu wierzytelności do faktoranta. Ze stwierdzeniem tym zgodziła się podobna zbiorowość małych (47%), średnich (50%), jak i dużych (42%) przedsiębiorstw. Często podnoszona w literaturze przedmiotu wada faktoringu, polegająca na braku możliwości indywidualnego traktowania dłużnika w chwili przejęcia przez faktora należności, została potwierdzona tylko przez 18% ankietowanych faktorantów z sektora małych podmiotów, 14% ze średnich i 17% z dużych. Istotną niedogodnością wynikającą z korzystania z tego źródła finansowania, według odpowiadających jednostek gospodarczych, było także to, że instytucje faktoringowe nabywały najczęściej wyłącznie krótkoterminowe pieniężne wierzytelności handlowe. Na uwagę zasługuje

też fakt, że jeden faktorant wywodzący się z sektora małych firm i jeden z grupy dużych uznali, iż wadą faktoringu był brak w raportach otrzymywanych od faktorów pełnej informacji dotyczącej sytuacji sprzedanej wierzytelności.

Bardzo interesujące wnioski wypływają z analizy związków rodzaju działalności prowadzonej przez ankietowanych faktorantów ze strukturą wad wynikających z zastosowania faktoringu. Za najważniejszą wadę przedsiębiorstwa produkcyjne uznały wysoki koszt pozyskania środków pieniężnych z tego źródła finansowania (por. rys. 1). Opinię taką wyraziło 86% respondentów prowadzących ten rodzaj działalności. Innymi, dostrzeżonymi przez jednostki produkcyjne, istotnymi niedogodnościami związanymi z korzystaniem z tego instrumentu były: konieczność, w zdecydowanej większości przypadków, zawiadomienia dłużnika o zawartej z faktorem umowie faktoringu i możliwość regresu wierzytelności do faktoranta.



Rys. 1. Wady wynikające z zastosowania faktoringu a dominujący rodzaj działalności
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Najbardziej istotną wadą faktoringu według faktorantów wywodzących się z sektora handlowego jest także wysoka cena tej usługi. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na to, że spośród wszystkich trzech dominujących rodzajów prowadzonej działalności to właśnie firmy z branży handlowej w najmniejszym stopniu podkreślają kosztowność tego źródła finansowania (71% wskazań). Z drugiej jednak strony to z sektora handlowego pochodzi najwyższy odsetek respondentów (59%) twierdzących, że dużą wadą faktoringu jest konieczność notyfikacji kontrahentów o podpisaniu umowy z faktorem. Podobnie liczna grupa przedsiębiorstw handlowych (53% odpowiadających podmiotów) podała, iż ważną niedogodnością zwią-

zana ze stosowaniem tego instrumentu finansowania jest możliwość wystąpienia cesji zwrotnej wierzytelności do faktoranta. 12% ankietowanych firm z tej branży uznało, że wadą faktoringu jest również to, iż instytucje faktoringowe nabywają najczęściej wyłącznie krótkoterminowe pieniężne wierzytelności handlowe.

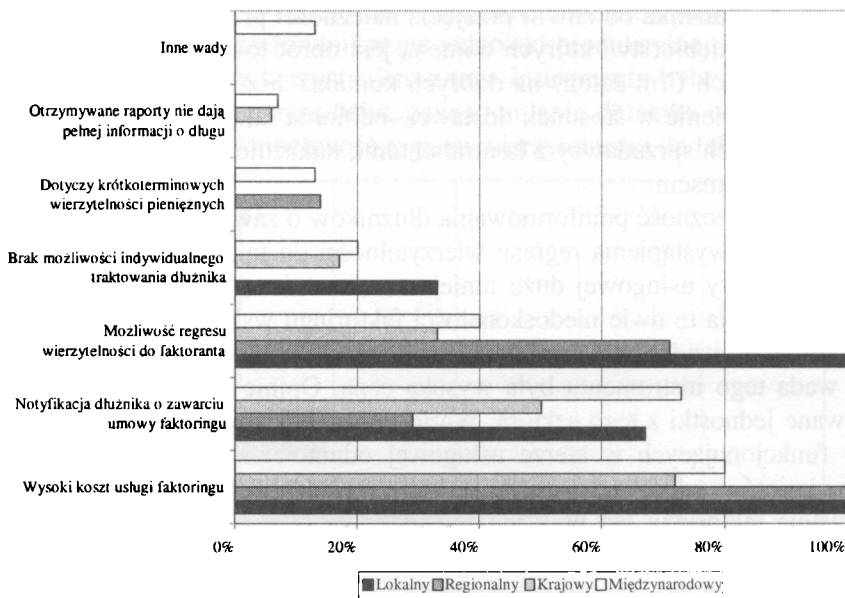
Interesujący wydaje się także fakt, że zaledwie 12% jednostek handlowych (tj. najmniej spośród wszystkich trzech rodzajów działalności prowadzonej przez podmioty) wskazało, iż wadą tego instrumentu jest brak możliwości indywidualnego traktowania dłużnika od chwili przejęcia należności przez faktora. Tak niewielki odsetek przedsiębiorstw, których domeną jest obrót towarowy i którym najbardziej ze wszystkich firm zależy na dobrych kontaktach z klientami, twierdzących, że poprzez wstąpienie w stosunek dostawca–odbiorca faktora następuje osłabienie relacji partnerskich sprzedawcy z kontrahentami, nakazuje podchodzić do tej wady faktoringu z dystansem.

Zarówno konieczność poinformowania dłużników o zawarciu umowy faktoringu, jak i możliwość wystąpienia regresu wierzytelności do faktoranta miały dla przedsiębiorstw ze sfery usługowej dużo mniejsze znaczenie niż dla firm handlowych i produkcyjnych. Na te dwie niedoskonałości faktoringu wskazało jednocześnie 40% respondentów prowadzących działalność usługową. Dla nich zdecydowanie najważniejszą wadą tego instrumentu była wysoka cena. Opinię taką wyraziły wszystkie ankietowane jednostki z tego sektora. Warto podkreślić, że właśnie wśród przedsiębiorstw funkcjonujących w sferze usługowej odnotowano najwyższy odsetek (tj. 20%) podmiotów odpowiadających, iż istotną niedogodnością będącą rezultatem zastosowania faktoringu był brak możliwości dalszego indywidualnego traktowania odbiorcy od momentu pojawienia się w trybie rozliczeń z dłużnikiem faktora.

Ciekawe zależności zaobserwowane zostały także w toku analizy związków struktury wad wynikających z zastosowania faktoringu z zasięgiem terytorialnym działania ankietowanych jednostek. Wszystkie ankietowane przedsiębiorstwa operujące na rynkach lokalnym i regionalnym zgodnie odpowiedziały, że wysoki koszt wykorzystania faktoringu jest jego najważniejszą wadą. Podmioty o terytorialnie szerszym zasięgu prowadzonej działalności potwierdziły największą istotność czynnika cenowego, z tym tylko, że wskazywały na niego dużo rzadziej (odpowiednio 72% firm funkcjonujących na rynku krajowym i 80% na międzynarodowym).

Respondenci koncentrujący swoją działalność na obszarze lokalnym za wadę faktoringu, tak samo ważną jak wysoki koszt pozyskania tego instrumentu, uznali także możliwość wystąpienia regresu wierzytelności do faktoranta (por. rys. 2). Tak duży odsetek jednostek podkreślających znaczenie tej niedogodności związanej ze stosowaniem faktoringu świadczyć może o tym, że zdecydowana większość z nich korzysta z faktoringu niepełnego, w którym nie następuje całkowite przeniesienie ryzyka niewypłacalności dłużnika na faktora. Dwie trzecie przedsiębiorstw operujących na rynku lokalnym odpowiedziało ponadto, że istotnym utrudnieniem wynikającym z zastosowania tego instrumentu jest konieczność notyfikacji kontrahenta o zawarciu umowy z instytucją faktoringową, a jedna trzecia, że brak jest

możliwości indywidualnego traktowania dłużnika. Hierarchia wad określonych przez podmioty o regionalnym zasięgu działania jest bardzo zbliżona do tej stworzonej przez respondentów funkcjonujących na rynku lokalnym. Różnica polega jedynie na tym, że żaden z faktorantów nie uznał za niedogodność braku możliwości dokonywania indywidualnych ustaleń z kontrahentem dotyczących terminów płatności, a 14% firm wskazało, iż faktoryzy nabywają wyłącznie krótkoterminowe wierzytelności pieniężne.



Rys. 2. Wady wynikające z zastosowania faktoringu a zasięg działania przedsiębiorstw
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Interesujące jest, że w opinii przedsiębiorstw o krajowym i międzynarodowym zasięgu działania drugą najważniejszą wadą faktoringu jest konieczność, w przypadku przeważającej większości umów, zawiadomienia dłużnika o dokonanych przelewach należności na rzecz instytucji faktoringowej. Wada ta została dostrzeżona przez 50% ankietowanych jednostek funkcjonujących na rynku krajowym i aż 73% na międzynarodowym. Tak wysoki odsetek udzielonych odpowiedzi może świadczyć o tym, że respondentom nie zależy głównie na uzyskaniu ochrony przed złymi długami (funkcja *del credere* faktoringu), a jedynie na skorzystaniu z funkcji finansowania. Wolą oni, by kontrahent nie był poinformowany o zawarciu umowy, a w przypadku braku terminowej zapłaty z jego strony zdecydowani są sami wyrównać straty instytucji faktoringowej. Teza ta znajduje również potwierdzenie w tym, że możliwość wystąpienia cesji zwrotnej wierzytelności do faktoranta uznana została za wadę (wskazało na nią odpowiednio 33% przedsiębiorstw o krajowym

zasięgu działania i 40% firm o zasięgu międzynarodowym) przez mniej liczną grupę podmiotów niż konieczność notyfikacji kontrahenta o zawarciu umowy.

Za kolejną istotną niedogodność związaną ze stosowaniem faktoringu podmioty te uznały brak sposobności indywidualnego traktowania dłużnika od chwili przejęcia przez faktora należności. Opinię taką wyraziło 17% jednostek operujących na rynku krajowym i co piąty faktorant działający na rynku międzynarodowym. 13% ankietowanych przedsiębiorstw o najszerszym zasięgu działalności podało także, iż wadą faktoringu jest to, że dotyczy tylko krótkoterminowych pieniężnych wierzytelności handlowych. Wyrażony przez firmy pogląd w tej kwestii może być rezultatem zawierania przez nie długoterminowych umów z odbiorcami i braku możliwości objęcia faktoringiem wierzytelności wynikających z tych kontraktów. Godnym uwagi zjawiskiem jest również to, że jedynie respondenci funkcjonujący na rynku krajowym lub międzynarodowym wskazali, iż niewątpliwą niedogodnością związaną z wykorzystywaniem faktoringu jest nieposiadanie pełnej wiedzy dotyczącej aktualnej sytuacji należności. Otrzymywane przez faktorantów od faktorów raporty nie dają bowiem jasnej i zrozumiałej informacji o bieżącym stanie prawnym wierzytelności. Dla jednostek o lokalnym lub regionalnym zasięgu prowadzonej działalności wada ta nie miała żadnego znaczenia.

5. Podsumowanie

Z zaprezentowanych rezultatów ankiety przeprowadzonej wśród jednostek gospodarczych stosujących faktoring wynika, że najważniejszą wadą tego instrumentu finansowania jest w ich zgodnej ocenie wysoki koszt tej usługi. Innymi, zidentyfikowanymi przez respondentów istotnymi niedogodnościami wynikającymi z zastosowania faktoringu były konieczność, w zdecydowanej większości przypadków, zawiadomienia dłużnika o zawartej z faktorem umowie i możliwość regresu wierzytelności do faktoranta. Dowodzi to, iż rzeczywistą wadą tego instrumentu jest w polskiej praktyce rynkowej tylko koszt tej usługi. Zarówno bowiem cesja zwrotna należności do przedsiębiorcy, jak i notyfikacja kontrahenta wynikają bezpośrednio z poszczególnych form faktoringu, które faktoranci sami wybierają z oferty faktorów. Najbardziej interesujący wniosek płynący z dokonanej analizy wydaje się być jednak taki, że ankietowani faktoranci w ogóle nie dostrzegli często prezentowanej w literaturze wady wykorzystania tego instrumentu jaką jest postrzeganie przez kontrahentów podmiotu faktu zawarcia umowy faktoringu jako oznaki pogorszenia się sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, które, próbując poprawić swoją płynność, sprzedaje wierzytelności wobec nich instytucji faktoringowej. Oznacza to, że coraz rzadziej dłużnicy odbierają zawarcie umowy faktoringu jako wyraz niesolidnego postępowania faktorantów w kontaktach handlowych, co świadczy o coraz lepszej znajomości tego instrumentu finansowania działalności firm wśród przedsiębiorców i jest przyczynkiem do dalszego dynamicznego rozwoju faktoringu w Polsce.

Literatura

- Adamowicz E., *Uwarunkowania dostępu polskich przedsiębiorstw do faktoringu*, [w:] J. Ostaszewski (red.), *Polski przedsiębiorca we współczesnym otoczeniu prawno-ekonomicznym, część druga. Źródła pozyskania kapitału przez przedsiębiorstwa. Teoria i praktyka w polskim życiu gospodarczym*, SGH, Warszawa 2004.
- Bitz M., *Produkty bankowe*, Poltext, Warszawa 1996.
- Jedliński K., *Faktoring oprócz licznych zalet ma kilka słabych punktów*, „Puls Biznesu” z 28.08.2003.
- Jedliński M., *Włoskie wzornictwo*, „Gazeta Bankowa” z 7.07.2003.
- Ostrowska K., *Przedsiębiorcy sprzedali w 2006 roku faktury za 20 mld zł*, „Rzeczpospolita” 2007 r., nr 15B.
- Sierpińska M., Wędzki D., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.

DISADVANTAGES OF FACTORING

Summary

The enterprises in Poland can finance their activity and development from various alternative sources of capital. One of them is factoring. This paper is an attempt to show negative features of implementing factoring in companies. The article presents both the disadvantages identified in the literature, and the faults pointed out by the surveyed factoring users. The research was carried out by the author on the basis of analysis of 43 companies. The resume has proven that the most unprofitable feature of implementing factoring in firms is the cost of this financing instrument.