

Od faktoringu przeszłości do faktoringu przyszłości



UNIWERSYTET
EKONOMICZNY
WE WROCŁAWIU
1947 - 2022

Dorota Korenik

Od faktoringu przeszłości do faktoringu przyszłości



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2022

Recenzja naukowa
Beata Zofia Filipiak

Redakcja wydawnicza
Joanna Świrski-Korlubi

Redakcja techniczna i korekta
Barbara Łopusiewicz

Skład i łamanie
Małgorzata Myszkowska

Projekt okładki
Beata Dębska

Na okładce wykorzystano zdjęcia z zasobów Adobe Stock

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2022

ISBN 978-83-7695-918-4

Druk i oprawa: TOTEM

Od 7 maja 2025 roku publikacja dostępna na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Na tych samych warunkach 4.0 Międzynarodowe (CC BY-SA 4.0). Skrócona treść licencji na <https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.pl>



Spis treści

Wstęp	7
1. Przegląd i krytyka dorobku piśmiennictwa światowego	13
1.1. Zasoby wiedzy ekonomicznej o faktoringu	13
1.2. Trzy perspektywy prowadzonych badań	14
2. Różnorodność definicji, pojęć i interpretacji faktoringu. Implikacje dla teorii i praktyki	41
2.1. Ewolucja usługi faktoringu	42
2.2. Środowisko prawne instytucji faktoringu	47
2.3. Ekonomiczne ujęcie instytucji faktoringu	53
3. O istocie faktoringu	70
3.1. W poszukiwaniu istoty faktoringu – podejście abstrakcyjne (ogólne) i transcendentne	70
3.2. Właściwości natury faktoringu	98
4. Opis założeń, zakresu i wyników badania empirycznego	102
4.1. Założenia i zakres	102
4.2. Rezultaty analizy modeli biznesowych i ofert rynkowych	107
4.3. Kształtowanie przez faktorów świadomości faktoringowej klientów	144
5. Modele biznesowe w działalności faktoringowej – od teraźniejszości do przyszłości	166
5.1. Specyfikacja aktualnych modeli biznesowych podmiotów faktoringowych w Polsce w świetle badania empirycznego	166
5.2. Sprzedaż faktoringu w ewoluujących tradycyjnych modelach biznesowych	168
5.3. Ryzyko w ewoluujących tradycyjnych modelach biznesowych	171
5.4. Technologiczne wsparcie realizacji transakcji faktoringowej – tzw. system faktoringowy	185
5.5. Modele biznesowe FinTech-ów	192
6. Perspektywy dalszych przemian w biznesie faktoringowym	200
6.1. Wpływ cyfryzacji państwa na faktoring 4.0.	200
6.2. Marketing usługi faktoringu w warunkach czwartej rewolucji przemysłowej	204

6.3. Kwestie przejrzystości, jakości i integralności oferty oraz obsługi fakto- ringowej.....	206
Zakończenie	212
Załącznik.....	216
Bibliografia.....	233
Spis rysunków.....	244
Spis tabel	244
Abstract.....	246

Wstęp

Niniejsza monografia zajmuje się ewoluującym światem faktoringu: od przeszłości, przez teraźniejszość, ku przyszłości. Podejmuje problematykę roli (przydatności użytkowej i znaczenia) faktoringu w zmieniającej się gospodarce, tzn. w kontekście zmieniających się potrzeb gospodarki realnej, procesów wytwarzania faktoringu i konkurencji w sektorze finansowym. Odnosi się do części życia gospodarczego, którego uczestnikami są użytkownicy i dostawcy faktoringu (czyli uczestnicy bezpośredni), a także podmioty występujące w relacjach handlowych bądź kooperacyjnych z uczestnikami bezpośrednimi (kontrahenci i wierzyciele finansowi użytkowników faktoringu, podmioty kooperujące, współdziałające z faktoramami).

Oczywistym świadectwem przydatności faktoringu w gospodarce jest rozwój branży faktoringowej, a zwłaszcza specjalistycznych przedsiębiorstw faktoringowych, tj. takich, dla których działalność faktoringowa ma charakter podstawowy, a nie uboczny. Z kolei wzrost obrotów faktoringowych, przede wszystkim względnych, np. mierzony udziałem w PKB, udziałem w sektorze finansowym, świadczy o rosnącym znaczeniu faktoringu w życiu gospodarczym. Natomiast obroty ze sprzedaży faktur (inaczej obroty na podstawie sfinansowanych faktur) i ich tendencja wzrostowa nie muszą być oczywistym odzwierciedleniem zwiększającego się znaczenia faktoringu w gospodarce, skoro takie obroty mogą pochodzić również z działalności quasi-faktoringowej prowadzonej przez quasi-faktorów i faktorów. Na pewno wspomniane obroty są odzwierciedleniem znaczenia usług finansowania opierających się na fakturach – usług handlu wierzytelnościami pieniężnymi w obrocie gospodarczym. Oczywistym tego potwierdzeniem byłyby rosnące obroty ze sprzedaży faktur w ramach umów faktoringowych. Zwiększające się liczby zawartych umów faktoringowych (po odseparowaniu od umów quasi-faktoringowych), liczby użytkowników faktoringu oraz ich kontrahentów wraz z rosnącymi obrotami branży faktoringowej (oczyszczonymi z obrotów quasi-faktoringowych) świadczą o dostrzeganej przez coraz większą liczbę przedsiębiorców przydatności faktoringu w ich życiu gospodarczym i wykorzystaniu omawianego narzędzia na większą skalę. Statystyki generowane w krajowych systemach rachunkowości społecznej (w Polsce głównie przez GUS) oraz bardziej szczegółowe, prowadzone przez związkowe organizacje branżowe, takie jak EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry, Polski Związek Faktorów, sugerują¹ wyraźny wzrost znaczenia faktoringu w gospodarce krajów UE, a także w gospodarce polskiej i światowej. Oprócz tego informację o kierunkach i tendencjach

¹ Nie można stwierdzić, że dane te jednoznacznie odzwierciedlają rezultaty działalności faktoringowej ze względu na brak ścisłego odseparowania działalności faktoringowej od quasi-faktoringowej.

do zmian w wykorzystaniu faktoringu dają statystyki obrotów uwzględniające rodzaje instrumentów (produktów) faktoringowych. Nie jest to równoznaczne z wyobrażeniem o zakresie dostarczonych świadczeń (usług częściowych innych niż finansowanie, wchodzących w skład usługi faktoringowej). Tak jak w przeszłości, tak i obecnie możliwości poznawcze wykorzystania potencjału faktoringu w gospodarce przez pryzmat dostępnych, mniej czy bardziej szczegółowych statystyk, nawet jeśli są one rzetelne, należy uznać za ograniczone. Bezpośrednią przyczyną utrudnionego poznania danych w kontekście statystyk jest ich niejednorodność i ograniczona miarodajność do porównań w różnych przekrojach: wewnątrz krajowych i między krajami, w odniesieniu do przedsiębiorstw finansowych prowadzących działalność faktoringową oraz quasi-faktoringową, a także ich produktów. Zasadniczym powodem występujących ograniczeń poznawczych jest brak jednoznacznego rozdzielenia działalności faktoringowej i quasi-faktoringowej oraz pseudofaktoringowej. Źródło takiego stanu rzeczy tkwi w nierozstrzygniętej (w literaturze ekonomicznej i prawnej oraz w praktyce gospodarczej) istocie faktoringu. Zatem wszystkie elementy systemu faktoringowego rozumianego jako ogniwo systemu finansowego gospodarki rynkowej, czyli jako podmioty faktoringowe, instrumenty faktoringowe (w ofertach rynkowych przyjmujące postać produktów), usługi (operacje) faktoringowe, rynki faktoringu, normy określające reguły działania, naznaczone są również niejednoznacznością. W konsekwencji system faktoringowy pozostaje mało przejrzysty, choć jego znaczenie mierzone udziałem branży faktoringowej w PKB oraz wykorzystaniem faktoringu (obrotami według różnych rodzajów faktoringu, liczbą faktorantów i ich kontrahentów uczestniczących w obrocie faktoringowym) w gospodarce realnej rośnie.

Dla przedsiębiorstw sfery realnej system faktoringowy tworzy uwarunkowania instytucjonalne w procesie podejmowania decyzji o ewentualnym (dobrowolnym) wykorzystaniu faktoringu w kształtowaniu relacji finansowych, a nawet handlowych i biznesowych. Uwarunkowania instytucjonalne można poddać dekompozycji na uwarunkowania związane z poszczególnymi elementami systemu. W świetle przyjętego w tej pracy podejścia instytucjonalnego (na gruncie nauk ekonomicznych, w tym ekonomii i nauk o zarządzaniu), elementy, takie jak instrumenty faktoringowe, operacje (usługi) faktoringowe, rynek faktoringowy, podmioty faktoringowe, tworzone celowo i racjonalnie normy zewnętrzne (formalne – prawo – i nieformalne), reguły gry konkurencyjnej, są instytucjami, które tworzą świat faktoringu i z których mogą korzystać przedsiębiorstwa realne, o ile pozwalają im na to posiadana wiedza i umiejętności oraz percepcja faktoringu (absorpcja i przepływy informacji w relacji faktor–klient).

Jeżeli chcemy poznać i wyjaśnić zmieniający się świat faktoringu, co zamierzono uczynić w tej pracy, to użyteczne jest przyjęcie szerokiej perspektywy poznawczej, jaką jest perspektywa systemowa. W tym ujęciu zasięgiem badań objęte zostaną elementy systemu faktoringowego, takie jak:

- faktoring i jego rodzaje, czyli instrumenty finansowe, w tej pracy w zakresie niezbędnym do ustalenia istoty faktoringu;
- operacje faktoringowe, przez pryzmat rodzajów świadczonych usług oraz efektów realizacji operacji dla uczestników obrotu faktoringowego, z pominięciem podręcznikowych kwestii mechaniki faktoringu;
- rynek faktoringowy, czyli miejsce, w którym dokonuje się obrotu instrumentami faktoringowymi, opisany przez pryzmat jego przeobrażeń – przenoszenia się do cyberprzestrzeni;
- podmioty faktoringowe ze szczególnym uwzględnieniem faktorów i quasi-faktorów (zwłaszcza tych, które przedstawiają się jako faktorzy) w Polsce;
- normy (wartości, które związane są z konstrukcją ludzkiego postrzegania i przekładają się na myślenie o faktoringu i percepcję faktoringu wśród uczestników obrotu faktoringowego i instytucji oddziałujących na system faktoringowy²), które określają reguły działania na rynku faktoringowym, a więc i powiązania ze sobą wszystkich elementów.

W kontekście sygnalizowanej ewolucji faktoringu (zmieniającego się faktoringu) poszukiwane są odpowiedzi na pytania, takie jak:

- Co się zmienia w systemie faktoringowym? – Jest to pytanie o strukturę elementów i sposobu działania mechanizmu systemu.
- Jak się zmieniają elementy systemu faktoringowego? – Jest to pytanie o zmiany w konfiguracji poszczególnych elementów systemu.
- Dlaczego system faktoringowy się zmienia? – Jest to pytanie o zmiany w zasadach (regułach) działania uczestników obrotu faktoringowego oraz zasadach prowadzenia gry konkurencyjnej na rynku faktoringowym.
- Jakie są źródła i siły sprawcze zmian w systemie faktoringowym?

Głównym celem poznawczym jest wyjaśnienie, jaki jest, dlaczego taki jest, jak zmienia się faktoring jako instrument, usługa, działalność, branża. Tym, co jest pewne i znamienne dla faktoringu i systemu faktoringowego, jest atrybut ograniczonej przejrzystości (inaczej – klarowności, transparentności), który jednak można zredukować. Faktoring jako instrument finansowy tylko z pozoru jest łatwy do zdefiniowania, ale choćby w zestawieniu z quasi-faktoringiem oraz pseudofaktoringiem nie jest taki oczywisty – jest trudny do jednoznacznej identyfikacji. Faktoring jest usługą profesjonalną, złożoną i skomplikowaną, każdorazowo unikalną, przez co jest usługą też mało przejrzystą w kontekście zarów-

² Chodzi o normy utożsamiane ze złożoną kategorią wartości, które obejmują formalne (jurysdykcje oraz branżowe kodeksy) i nieformalne, tzn. nieskodyfikowane, lecz obowiązujące reguły społeczne związane z mentalnością i tzw. nawykami, postawami myślowymi podmiotów w gospodarce. Chodzi o wykształcone wewnętrzne (wewnątrz podmiotów w gospodarce) normy oraz tworzone przez faktorów, instytucje regulujące system oraz prowadzące politykę państwa celowo i racjonalnie normy zewnętrzne.

no trafnego wyboru decyzyjnego przez nabywcę (oszacowania wartości usługi i wyboru najlepszej usługi z ofert różnych dostawców), jaki i zarządzania przez faktora zakresem i ceną usługi faktoringowej. Podmioty faktoringowe operują w branży, której granice są rozmyte z powodu mało przejrzystego przedmiotu działalności, częściowo zlewającego się z przedmiotem branży pojmowanej szerzej – jako finansowanie zabezpieczonego aktywami/finansowanie oparte na aktywach (*asset based lending*).

Drugi cel ma charakter użytkowy i dotyczy rozpoznania zastosowań przez faktorów różnych środków produkcji do polepszenia wykorzystania faktoringu w działalności MSP i w obopólnym interesie (faktora i faktoranta). Oba cele, poznawczy i użytkowy, są ze sobą powiązane przez problem ograniczonej przejrzystości faktoringu i systemu faktoringowego.

Mając na uwadze wynikającą z małej przejrzystości faktoringu problematyczną świadomość faktoringową w społeczeństwie, która ma znaczenie dla w ogóle posługiwania się faktoringiem w działalności gospodarczej oraz zakresu i charakteru wykorzystywania instrumentów faktoringowych, w tej pracy twierdzi się, co następuje.

1. Zwiększenie przejrzystości faktoringu przez podmioty z branży jest niewystarczająco wykorzystywaną metodą polepszenia rosnącego wykorzystania faktoringu w gospodarce (przez MSP). Twierdzenie to opiera się na dwóch założeniach. Pierwsze odnosi się do świadomości faktoringowej będącej częścią świadomości finansowej oraz ekonomicznej (*financial literacy, economic literacy*). Posiadana świadomość faktoringowa wyznacza granice, w jakich przedsiębiorca-użytkownik postrzega wartość faktoringu (rozumianą jako wartość dla klienta). Niska świadomość ograniczająca klienta w zrozumieniu i dostrzeżeniu wartości usługi faktoringowej, zrozumieniu sensu długotrwałej i szerokiej relacji z faktorem może prowadzić do preferowania wyborów finansowych z pozoru lepszych, np. niezwiązanych z długofalowym posługiwaniem się (jeśli w ogóle) faktoringiem i w szerszym zakresie świadczeń faktoringowych. Drugie założenie odnosi się zaś do ograniczonej klarowności systemu faktoringowego w stopniu większym niż inne ogniwa systemu finansowego (przykładowo bankowy i pozabankowy system pożyczkowy, system bankowo-kredytowy). W środowisku mało transparentnego systemu faktoringowego kompletna informacja faktora o skomplikowanym produkcie faktoringowym uosabiającym zestaw wielu różnych korzyści (i kosztów) powstających przez świadczenie wiązki usług może być dla klienta cennym nośnikiem wiedzy faktoringowej. Odwołując się do koncepcji świadomości ekonomicznej jako umiejętności rozumienia i korzystania z podstawowej wiedzy ekonomicznej (Górski, 2016, s. 145), można stwierdzić, że taka właśnie informacja, obok udostępnianej przez faktorów wiedzy o faktoringu jako takim i jego rodzajach, byłaby wyrazem skutecznego niwelowania przez faktorów pewnego obszaru analfabetyzmu finansowego polegającego na braku właściwej wiedzy faktoringowej lub

braku umiejętności jej stosowania, co utrudnia funkcjonowanie przedsiębiorców z sektora MSP.

2. Współczesny faktoring nie jest idealną odpowiedzią na potrzeby przedsiębiorstw, w szczególności sektora MSP. Chodzi tu o dwa wymiary tej odpowiedzi. Pierwszy odwołuje się do modelu gospodarki sieciowej, głównie koncepcji myślenia i działania sieciowego opisanych w pracy Kelly'ego (2001). Odnosi się do wzorca – ideału faktoringu, który zapewniałby największą wartość dla klienta i wartość dla faktora. Faktoring idealny opiera się na wykorzystaniu myślenia i działania sieciowego oraz zdobycy wysokiej technologii, a więc na funkcjonowaniu w środowisku sieci inteligentnej. Z kolei drugi wymiar odwołuje się do koncepcji doskonałego produktu w połączeniu z koncepcją subiektywnej wartości dla klienta. Doskonałość jest tu kojarzona z cechą oferowanego na rynku produktu faktoringowego, odznaczaniem się najwyższą jakością, wszelkimi zaletami: bezbłędnością (produkt niewprowadzający w błąd), bezproblemowością, całkowitym dopracowaniem w każdym szczególe i nienagannością, także w aspekcie jego pozyskiwania i używania. Jednakże postrzeganie doskonałości faktoringu jest subiektywne: inaczej mogą ją oceniać faktor i klient. W świetle koncepcji subiektywnej wartości dla klienta (Szymura-Tyc, 2005) użytkownik (potencjalny bądź faktyczny) może dostrzec tylko niektóre korzyści i ocenić ich wartość, a nie wszystkie te, które miałyby otrzymać bądź otrzymał od faktora, i dostrzec wszystkie albo niektóre koszty, które dostałby czy dostał lub które poniósł przez faktora. Ta dwoistość w ocenie wartości (i tym samym doskonałości) faktoringu wynika ze zróżnicowanego i relatywnego spojrzenia faktora i klienta na usługę faktoringu. Relatywne spojrzenie klienta jest uwarunkowane nie tylko jego potrzebami i celami, ale także poziomem świadomości ekonomicznej, w tym faktoringowej.

W zamyśle monografia ma stanowić studium ewolucji faktoringu o charakterze porządkującym i eksploracyjnym, a także empiryczno-poznawczym. Wywód jest silnie osadzony w badaniu czasów nam współczesnych, a zwłaszcza w aktualnej rzeczywistości faktoringowej z nachyleniem ku przyszłości. Opis przeszłości dawno minionej jest pobieżny, zorientowany na uwypuklenie zmienności faktoringu stosownie do zmieniających się potrzeb w gospodarce, metod i aparatu wytwarzania usługi faktoringu. W pracy jako podstawowe przyjęto podejście pozytywne w opisie zjawisk w systemie faktoringowym, ale nie dążono do całkowitego wyłączenia własnych poglądów w kwestiach wymagających rozstrzygnięcia, przewidywania przyszłości i wyciągania własnych wniosków, co z kolei jest typowe dla podejścia normatywnego w naukach ekonomicznych.

1. Przegląd i krytyka dorobku piśmiennictwa światowego

1.1. Zasoby wiedzy ekonomicznej o faktoringu

Wiedza ekonomiczna o faktoringu zawiera ogół treści ekonomicznych i prawno-ekonomicznych, poglądów, wierzeń zawartych w ludzkim umyśle w wyniku kumulowania się doświadczeń, bodźców i procesów uczenia mających wartość poznawczą oraz praktyczną. Obejmuje dwa rodzaje wiedzy – naukową i ekspercką, które łącznie opisują rzeczywistość minioną i obecną. Znaczna jej część powstaje przez obserwacje prowadzone przez organizacje branżowe oraz wymianę doświadczeń w środowisku profesjonalistów – praktyków branży faktoringowej. Pochodzi ona z analiz przemysłowych skoncentrowanych na ustalaniu faktów w świecie faktoringu, obmyślaniu i upowszechnianiu rozwiązań praktycznych w sferze opracowywania nowych produktów, procesów i usług lub wprowadzania znaczących ulepszeń do istniejących produktów, procesów i usług. Jest gromadzona na bieżąco, a służyć ma wykorzystywaniu jej dostępnych i aktualnych zasobów w racjonalizacji biznesu faktoringowego (oraz szerzej – biznesu przedsiębiorstw finansowych świadczących profesjonalne usługi bazujące na należnościach pieniężnych). W znacznym stopniu ten rodzaj wiedzy, tak jak i wiedzy naukowej, skupia się na pokazaniu, jak współcześnie przebiegają zjawiska w świecie faktoringu i jakie są utylitarne zastosowania faktoringu. Również zasób dotychczasowej wiedzy naukowej jest pokaźny, przy czym szybki jej rozwój przypada na XXI wiek. Większość stosunkowo młodych publikacji jest związana z prowadzonymi badaniami w podejściu deskryptywnym. Dominują pozycje fragmentaryczne, skupione na zwykle dość wąskich wycinkach rzeczywistości gospodarczej (np. specyficznym łańcuchu dostaw, ściśle określonej, dość jednorodnej grupie użytkowników faktoringu itd.) powiązanej z wybranym do pogłębionego badania aspektem zastosowania faktoringu (np. rodzaj/odmiana faktoringu, rozwiązanie problemu konkretnego rodzaju ryzyka). Ten najnowszy zasób wiedzy naukowej – jako całość – ma różną moc eksplanacyjną przebiegu zjawisk w obecnym systemie faktoringu (często nie jest tu zasadne wprowadzanie uogólnień). Jest to zagadnienie trudne do objaśniania zwłaszcza w całościowym ujęciu, nie tylko ze względu na jego wysoką złożoność i zmienność, ale też trudności w pozyskaniu miarodajnego zasobu danych pochodzących z nieujednoliconych i mało spójnych krajowych systemów statystyki społecznej, istniejącej, ale fragmentarycznej i trudno dostępnej informacji z hermetycznego sektora przedsiębiorstw finansowych. Ogromna rola w pozyskiwaniu i obróbce surowych danych faktoringowych, dostarczaniu informacji o działaniach przedsiębiorstw trudniących się faktoringiem, organizowaniu i ujawnianiu doświadczeń faktorów przypada zatem

organizacjom branżowym i specjalistycznym międzynarodowym instytucjom finansowym. Obok mniej czy bardziej wycinkowych badań naukowych potrzebne są badania porządkujące i spinające w całość dostępną wiedzę naukową (i ekspercką), których zadaniem jest wykorzystanie mocy heurystycznej nauki (płodności osiągniętej wiedzy naukowej w procesie zdobywania nowej wiedzy). Po pierwsze dlatego, że zgromadzona dotąd wiedza naukowa stanowi nieodzowny i potężny instrument zdobywania nowej wiedzy (Lakatos, 1995), a po drugie dlatego, że pozwala zaoferować szersze, uporządkowane spojrzenie na materię faktoringu.

Przegląd piśmiennictwa ekonomicznego pokazuje szerokie zainteresowanie naukowców aspektami utylitarnymi usługi faktoringowej, natomiast eksperci i dostawcy faktoringu są bardziej zainteresowani kwestiami potencjału i ograniczeń rozwojowych branży krajowych i globalnej. Ogólnie rzecz biorąc, należy stwierdzić, że badania i budowane koncepcje koncentrują się wokół potencjału faktoringu, tj. skupiają się na uwarunkowaniach, sposobach i możliwościach jego lepszego wykorzystania w życiu gospodarczym. Okazuje się, że pomimo niesłabnącego naukowego i praktycznego zainteresowania ekonomiczną tematyką faktoringu nadal nie została ona wyczerpana. Dotyczy to nawet kwestii zasadniczej, jaką stanowią istota, funkcje i pojemność pojęcia faktoringu. Co więcej, wraz z „pączkowaniem” faktoringu (powstawaniem i rozwijaniem nowych rodzajów i odmian) i jego wchodzeniem na wyższy poziom rozwoju technologicznego otwierają się nowe pola badawcze oraz możliwości lepszego niż kiedykolwiek wcześniej wykorzystania jego potencjału.

1.2. Trzy perspektywy prowadzonych badań

Na podstawie wstępnego przeglądu zasobu ekonomicznej wiedzy o faktoringu stwierdzono, że badania naukowe i eksperckie prowadzone są na trzech różnych szczeblach procesów gospodarowania: mikro, mezo i makro. W związku z tym wyodrębniono i opracowano trzy zestawienia tabelaryczne prezentujące dorobek piśmiennictwa światowego. Pozycje i zawarte w nich badania zostały pogrupowane ze względu na przyjmowane przez autorów/badaczy perspektywy poznawcze, takie jak:

- na szczeblu mikro – osobno perspektywy (punkty widzenia) użytkownika faktoringu i faktora (tabela 1.1),
- na szczeblu mezo – osobno perspektywy gospodarki lokalnej oraz branży faktoringowej (tabela 1.2),
- na szczeblu makro – perspektywy gospodarki krajowej bądź regionu świata lub świata (tabela 1.3).

Każdej perspektywie przypisano zidentyfikowane obszary (aspekty) podejmowanych badań, wyodrębnione w nich problemy badawcze wraz ze wskazaniem przyjmowanych przez autora/autorów podejść badawczych kluczowych rozstrzygnięć badawczych.

Tabela 1.1. Faktoring w ujęciu mikroekonomicznym – obszary i aspekty badań, kierunki (podejścia) naukowo-badawcze oraz analiz eksperckich

Perspektywa	Obszar/aspekt badania	Podejścia do badania faktoringu	Główne walory poznawcze	Pozycje piśmiennictwa
1	2	3	4	5
Perspektywa użytkownika faktoringu	Faktoring jako alternatywne rozwiązanie problemu finansowego podmiotu gospodarczego	A. Analiza porównawcza zalet, wad, ograniczeń zastosowania faktoringu oraz przedyskutowanie charakteru relacji między faktoringiem a określonym instrumentem finansowym B1. Analiza i ocena wpływu cech charakterystycznych dla danego europejskiego kraju na stosowanie finansowania przez faktoring B2. Analiza z użyciem metody regresji logistycznych. Badano, czy wykorzystanie faktoringu jako formy finansowania MSP jest mniej zależne od niskiej jakości prawa i instytucji prawnych i, co się z tym wiąże, mniejszej przejrzystości informacji	A1. Faktoring może być rozwiązaniem alternatywnym – konkurencyjnym albo warunkowo konkurencyjnym, tj. pod warunkiem powiązania z produktem komplementarnym (ubezpieczeniem) dla innych rynkowych instrumentów finansowania A2. Stwierdzono, że finansowanie faktoringowe ma zalety wykraczające poza inne opcje finansowania zewnętrznego A3. Wbrew opinii, że o finansowanie przez faktoring firma ubiega się w ostateczności, zidentyfikowano, że faktoring jest preferowany przez firmy nowo powstałe, mające duże możliwości rozwoju i wysoki koszt kapitału. Wynik ten implikuje jednocześnie stosowanie faktoringu i innych opcji finansowania B1. Ustalono, że istnieje pozytywny związek między dźwignią finansową a finansowaniem firmy przez faktoring w krajach o słabej ochronie praw wierzyciela B2. Potwierdzono, że z faktoringu częściej korzystają firmy działające w krajach, w których jest słaba ochrona praw wierzycieli, z niestabilnością polityczną lub wysokimi kosztami egzekucji. Menedżerowie bardziej ryzykownych i nieprzejrzystych firm działających w tak nieefektywnych środowiskach mogą wykorzystać wyniki tego badania, aby lepiej zrozumieć, że istnieją odpowiednie opcje jako uzupełnienie finansowania bankowego. Menedżerowie poszukujący kredytów mogą stosować wyniki do dywersyfikacji struktury finansowania przez wykorzystanie faktoringu – jako uzupełnienie kredytów bankowych lub substytut finansowania bankowego	A1. (Charpentier, 2003; Joubert, 1987) A2. (Kozarević i Hodžić, 2016, s. 18-32; Mare, 2008, s. 161-180; Shuzhen, Liang i Zheng, 2014, s. 103-110) A3. (Asselbergh, 2002, s. 2-20) B1. (Djankov, McLiesh i Shleifer, 2007, s. 299-329; LaPorta, Lopez-de-Silanes, Shleifer i Vishny, 1998, s. 1113-1155) B2. (Mol-Gomez-Vazquez, Hernandez-Canovas i Koeter-Kant, 2016)

Tabela 1.1, cd.

1	2	3	4	5
Perspektywa użytkownika faktoringu	Faktoring jako forma outsourcingu – outsourcing należności dostawcy	Korzyści i koszty dla użytkownika lub użytkownika należącego do sektora MSP	Faktoring zapewnia wartość dodaną w postaci oszczędności czasu i środków w rezultacie przekazania pracochłonnych czynności zarządzania należnościami faktorowi, który dysponuje lepszą bazą infrastrukturalną	(Czesny, 2003, s. 8; Der Deutsche Factoring-Verband e.V., b.d.; Gerlach, 2004)
	Metoda administrowania należnościami	Korzyści i koszty dla przedsiębiorcy w kontekście zbieżności interesów stron umowy faktoringowej	Sens faktoringu jako metody administrowania należnościami tkwi w odpłatnym przeniesieniu odpowiedzialności za kontrolę nad inwestycją w należności handlowe. Faktoring pozwala przede wszystkim na skuteczniejszą kontrolę należności zapewnioną przez lepiej wyspecjalizowanego w tym zakresie faktora. Występująca tu zbieżność interesów faktora i faktoranta (faktor jako inwestor w wierzytelności handlowe, faktorant jako inwestor w kredyt kupiecki) gwarantuje sukces tej metody	(Kirkby, 1976, s. 211-228)
	Faktoring jako forma kredytu spłacanego przez dłużnika dostawcy; instrument w zarządzaniu zobowiązaniami	Korzyści i koszty dla odbiorcy handlowego (płatnika). W centrum uwagi stawiana jest osoba odbiorcy, a nie dostawcy	Faktoring pozwala rozwiązać problem niedostatku płynności finansowej w przeprowadzeniu transakcji zakupu dóbr, bez szkody dla relacji wynikającej z zawartego kontraktu handlowego	(Cenkier, Felis i Gołębiewski, 2004, s. 785; Kreczmańska-Gigoł, 2013)
	Faktoring jako rozwiązanie przyspieszające krążenie kapitału obrotowego przedsiębiorstwa	Opis korzyści i ograniczeń dla przedsiębiorstwa	Faktoring stanowi refinansowanie kredytu handlowego udzielonego przez przedsiębiorstwo swojemu kontrahentowi. Efekt przyspieszonej cyrkulacji powstaje przez odsprzedaż nieprzetereminowanych i niespornych należności, jest pewniejszy (trwalszy) w razie skorzystania z dodatkowych świadczeń w zakresie finansowania należności, zabezpieczenia przed ryzykiem niewypłacalności dłużnika oraz inkasa należności. Najlepszy efekt zapewnia kompleksowa obsługa faktora w zakresie zarządzania należnościami faktoranta	(Grzywacz, 2005, s. 37; Lotz 1992, s. 38-39; Tokarski, 2000, s. 15)
	Sposób finansowania należności	Opis korzyści i ograniczeń dla przedsiębiorstwa	Faktoring sprowadza się do finansowania; stanowi sposób finansowania potrzeb krótkoterminowych polegający na odsprzedaży wierzytelności do faktora lub udzieleniu pożyczki zabezpieczonej fakturami. Dodatkowo niektórzy autorzy eksponują cechę różnej trwałości finansowania związaną z przejęciem lub nieprzejęciem przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika	(Malewicz, 1993, s. 170-171; Heropolitańska, Kawaler i Kozioł, 2000, s. 91; Kirkby, 1976)
	Sposób rozwiązania problemu płynności	A. Opis i dyskusja mechanizmu wpływu zastosowania usługi faktoringowej w rozwiązywaniu ustawicznych problemów z zachowaniem płynności bieżącej	A1. Metoda na rozładowanie zatorów płatniczych przedsiębiorcy. Faktoring je niweluje i pozwala firmom przetrwać i kontynuować rozwój działalności	A1. (Herke, 2013)

1	2	3	4	5
Perspektywa użytkownika faktoringu		B. Badanie znaczenia i roli zastosowania faktoringu w sektorze MSP (w skali globalnej) jako sposobu rozwiązania problemu luki płynności. Na podstawie studiów przypadków poszukiwana jest odpowiedź na pytanie, dlaczego faktoring jest wysoce korzystny dla określonych grup firm z sektora MSP	A2. Sposób rozwiązania częstego problemu luki płynności przedsiębiorstwa znajdującego się na wczesnym etapie rozwoju. W przypadku indyjskich firm małych i start-upów faktoring jest jedyną szansą w realizacji ekspansji rynkowej. Ze względu na specyfikę faktoringu – kluczowy warunek udzielenia wsparcia finansowego różny od bankowego (nie jest wymagana tego samego rodzaju kontrola zdolności kredytowej) – stanowi on metodę ostatniej szansy na realizację wzrostu firmy B. Stwierdzono, że prawie 79% wszystkich faktoringów (rok 2020) jest wykonywanych przez małe i średnie firmy. Pomimo niewielkiego odsetka firm, które polegają na faktoringu, na przestrzeni lat największe tempo zwiększenia jego wykorzystania dotyczy małych i średnich przedsiębiorstw. Właściciele firm często stoją przed największym wyzwaniem związanym z uzyskaniem bardziej tradycyjnego finansowania i często mają najwięcej problemów z przepływami pieniężnymi	A2. (Muthulakshmi, 2014) B. (Capstone Capital Group, b.d.)
	Metoda wieloaspektowego zarządzania kapitałem obrotowym	A. Opis korzyści i ograniczeń dla przedsiębiorcy B. Badanie empiryczne dotyczące statusu zastosowania faktoringu w niemieckiej branży projektów budowlanych i inżynierii mechanicznej w kontekście zarządzania ryzykiem płynności i zarządzania należnościami C. Badanie polityki faktoringowej firm produkcyjnych w dwóch stosowanych schematach dyskontowania: dyskontowanie automatyczne i dyskontowanie ręczne. Badanie na podstawie sformułowanego modelu ciągłości w czasie ze stałym popytem w nieskończonym horyzoncie	A. Faktoring stanowi kompleksowe rozwiązanie licznych problemów poprawy gospodarki kapitałem obrotowym: polepszenie płynności, zmniejszenie przyszłego zapotrzebowania na kapitał obrotowy, zapewnienie finansowania z różnych źródeł (kredyt kupiecki, źródła bankowe), polepszenie wizerunku wobec kontrahentów B. Ustalono obszary możliwego wykorzystania faktoringu, który jest rzadko stosowany w firmach zajmujących się projektami. Określono, czy faktoring jest odpowiednim instrumentem w kontekście zarządzania ryzykiem, spełniającym wymagania firm w analizowanej branży, oraz zweryfikowano adekwatność ofert rynkowych faktoringu do potrzeb firm z branży projektowej C. Formuła sprzedaży na kredyt kupiecki skutkuje masową kumulacją należności (AR) w bilansie firmy. Jednak firmy o ograniczonym kapitale nie mają wystarczającej ilości kapitału, aby zainwestować w AR i pokryć koszty produkcji poniesione w okresie kredytowania. Aby sfinansować przyszłą działalność, firma z ograniczonym kapitałem może skorzystać z faktoringu dyskontowego, by wypłacić gotówkę z AR. W schemacie	A. (Grundmann, 2019; Ignaczewski, 2004, s. 99; Korenik, 2007, s. 43-44), Krajowe związki faktorów, np. (Der Deutsche Factoring-Verband e.V, b.d.) B. (Keitel, 2008) C. (Li i Gu, 2020, s. 3104-3122)

Tabela 1.1, cd.

1	2	3	4	5
Perspektywa użytkownika faktoringu		D. Analiza wyboru decyzyjnego dostawcy dla odbiorców masowych o wyborze finansowania spośród dwóch wariantów faktoringu: pełnego i niepełnego. Analiza na potrzeby rozwiązania problemów dostawcy oferującego kredyt kupiecki detalistom działającym na niższym szczeblu, takich jak zarządzanie należnościami, angażowanie kapitału i ryzyko kredytowe kupującego	automatycznych rabatów AR powinno być dyskontowane w tym samym wieku, podczas gdy ten wymóg jest złagodzony w schemacie ręcznego dyskontowania, a to, z jakim wyprzedzeniem należy dyskontować AR, jest warunkowe w czasie. W obu programach dyskontowych firma musi wybrać czas dyskontowania, aby jak najszybciej osiągnąć stan bez ograniczeń kapitałowych. Za pomocą sformułowanego modelu określono, w jaki sposób dokonać rozstrzygnięcia konkretnego wyboru decyzyjnego D. Przedstawiono kilka modeli decyzyjnych dotyczących łańcucha dostaw, aby pokazać korzyści, jakie dostawca może uzyskać z głównych funkcji faktoringu, oraz sposób, w jaki powinien wybierać między faktoringiem z regresem a faktoringiem pełnym. Zidentyfikowano warunki, na jakich faktoring może przynosić korzyści (w tym finansowe, gwarancyjne, z tytułu zarządzania należnościami) dostawcy. Wybór między faktoringiem z regresem a faktoringiem bez regresu zależy od jego podejścia do ryzyka. Biorąc pod uwagę, że dostawca jest neutralny pod względem ryzyka, a opłaty faktoringowe są akceptowalne, faktoring z regresem jest preferowany, gdy współczynnik finansowania faktoringu jest stosunkowo wysoki; w przeciwnym razie preferowany jest faktoring bez regresu. Jeśli jednak dostawca ma awersję do ryzyka, jego preferencje dla dwóch programów faktoringowych w ramach różnych wskaźników finansowych mogą ulec zmianie, gdy ograniczenia ryzyka staną się bardziej rygorystyczne. Jeśli docelowy zysk jest niższy niż określony poziom, wybór finansowy dostawcy zmieni się z faktoringu z regresem na faktoring bez regresu, w przypadku gdy wskaźnik finansowania sprawy jest stosunkowo niski; w przeciwnym razie jego wybór finansowy zmienia się z faktoringu bez regresu na faktoring z regresem, w przypadku gdy wskaźnik finansowania należności jest stosunkowo wysoki	D. (Tian, Chen, Zhaobo i Zhang, 2020, s. 1-14)
	Metoda zapewnienia kapitału obrotowego	Opis mechanizmu działania metody i korzyści dla przedsiębiorcy	Rozwiązanie skoncentrowane na zapewnieniu i dostarczeniu kapitału obrotowego bez uwzględnienia aspektów kształtowania dobrych relacji opartych na wizerunku przedsiębiorcy (faktoraanta)	(EU Federation, 2016; Klapper, 2005)

1	2	3	4	5
Perspektywa użytkownika faktoringu	Funkcje usługi faktoringowej: finansowanie krótkoterminowe i obsługa administracyjno-zarządcza przedsiębiorstwa	A. Opis rodzajów, zakresów czynności w usłudze faktoringowej, które łącznie wspierają przedsiębiorcę w zapewnieniu lub polepszeniu efektywności działania B. Dyskusja procesu i systemu faktoringu stanowiącego narzędzie finansowania w połączeniu z częściowymi usługami faktoringowymi	Faktoring traktowany całościowo – jako usługa wielowymiarowego zarządzania należnościami – finansowania krótkoterminowego i obsługi przedsiębiorstwa z zakresu księgowości, kontrolingu, badań rynkowych – wspiera podniesienie efektywności działania przedsiębiorcy (użytkownika faktoringu)	A. (Hattowski, 1977) B. (Glinavos, 2002, s. 1-19)
	Faktoring jako element polityki handlowej i zarządzania ryzykiem finansowym przedsiębiorstwa	A. Zastosowanie poszczególnych usług częściowych w ramach umowy faktoringu do prowadzenia efektywnej polityki handlowej na rynku odbiorców i rynku zaopatrzenia przy równoczesnej redukcji ryzyka wynikającego z niedopasowania kwot i terminów przepływów pieniężnych B. Testowany model decyzji finansowej sprzedawcy dotyczącej tego, czy udzielać kredytów kupieckich swoim klientom biznesowym, czy zawierać specjalistyczne umowy faktoringowe. Model bazuje na teorii firmy, która kładzie nacisk na koszty transakcyjne (w tym koszty informacyjne) jako determinanty integracji pionowej C. Badanie skutków stosowania faktoringu przez firmy wybranych branż dla ich wartości, sytuacji finansowej i ryzyka działalności	A1. Faktoring jest efektywnym wsparciem polityki handlowej oraz zarządzania ryzykiem i płynnością A2. Sformułowana została koncepcja polityki minimalizowania ryzyka handlowego i finansowego z wykorzystaniem faktoringu w działalności małej i średniej firmy B. Stwierdzono, że specyfika aktywów w stosunku do relacji kupujący–sprzedawca jest negatywnie związana z decyzją o uwzględnieniu faktoringu i że faktoring jest częściej wykorzystywany, gdy koszty informacji i monitorowania są wysokie C. Faktoring wpływa na wartość firm. Efekt ten jest pozytywny dla firm, które mogą generować zwroty przewyższające koszt faktoringu, ale negatywny dla firm, które nie są w stanie wygenerować takich zwrotów. Faktoring wpływa również na możliwość transferu biznesu. Transfer może zaszkodzić, jeśli kupujący ma taki sam lub wyższy koszt kapitału niż sprzedawca. Faktoring jest zazwyczaj najwyższym kosztem kapitału na prywatnych rynkach kapitałowych. Niektóre branże, takie jak tekstylia i meble, stosowały faktoring jako standardowe narzędzie finansowania. Jednak wysoki koszt faktoringu ostatecznie ograniczył konkurencyjność tych branż. Przy dramatycznie zwiększonym koszcie kapitału wielu graczy w tych branżach nie było finansowo zdolnych do modernizacji, co w połączeniu z bardziej konkurencyjnym krajobrazem światowym prawdopodobnie przyczyniło się do pogorszenia ich sytuacji finansowej	A1. (Dąbrowski, 2014, s. 167-172) A2. (Callender, 2012) B. (Smith i Schnuckerb, 1994, s. 119-138) C. (Slee, 2012, s. 335-346)

Tabela 1.1, cd.

1	2	3	4	5
Perspektywa użytkownika faktoringu	Faktoring jako brakujące ogniwo w optymalizacji łańcucha dostaw	A. Analiza wąskich gardeł przepływów pieniężnych i sposobu ich rozwiązania w działalności spedycyjnej i transportowej B. Badanie przydatności faktoringu odwróconego w optymalizacji łańcucha dostaw w warunkach krajów trzeciego świata (Ameryki Łacińskiej)	A. Wąskie gardła przepływów pieniężnych napędzają łańcuchy dostaw w kierunku faktoringu. Faktoring wbudowany w sieć łańcucha dostaw w branży transportowej, spedycyjnej, funkcjonującą w środowisku elektronicznym, jest skutecznym rozwiązaniem problemu przepływów pieniężnych uczestników w łańcuchu dostaw	A. (PYMNTS, 2018) B. (Hildebrand, 2020)
	Aspekty księgowe i finansowe wykorzystania faktoringu w działalności gospodarczej	Ujęcie techniczne operacji księgowych oraz wskaźnikowej analizy finansowej	Efekty zastosowania faktoringu w ujęciach księgowym i finansowym (efekty bilansowe), w tym także w kontekście konkretnych uwarunkowań prawnych A1. Efekty księgowe w warunkach polskich na podstawie analizy sposobu ewidencji w księgach rachunkowych faktoraanta w ramach niewystarczających przepisów zawartych w ustawie o rachunkowości A2. Efekty finansowe w warunkach zmian standardu SFAS 125	(Hopkins, 1972; Phelps, 1956; Samuels, 1971; Wessell, 1971) A1. (Miciuła, 2017, s. 67-79) A2. (Martin, Duchac i Lindley, 2001, s. 67-71)
	Wewnętrzne determinanty wdrożenia rozwiązań faktoringowych do działalności firmy	A. Eksploracyjne, wielokrotne studium przypadku badające wpływ stosowania faktoringu na efekty finansowe i społeczne osiągane w małych firmach amerykańskich B. Analiza decyzji firm o zastosowaniu faktoringu na podstawie przekrojowej próby 655 firm produkcyjnych w kontekście polityki kredytowej firmy i zarządzania finansami. Opracowano i przetestowano hipotezy wyjaśniające konkretny wybór polityki kredytowej i zarządzania finansami C. Badanie roli faktoringu w decyzjach dotyczących struktury kapitałowej firmy (użytkownika faktoringu) z wykorzystaniem modelu regresji ułamkowej na podstawie próby 261 firm no-	A. Ustalono zostały skutki i wewnętrzne determinanty stosowania faktoringu do finansowania małej firmy: 1. Właściciele małych firm często nie mają umiejętności finansowych, aby wdrożyć faktoring do finansowania swojej działalności. 2. Firmy osiągające lepsze stopy zwrotu z kapitału z powodzeniem wdrożyły faktoring należności do długotrwałego wykorzystywania 3. Faktoryzy zwykle występują jako strona trzecia w procesach obsługi firmy, cechami rynkowymi i ograniczeniem podaży danego instrumentu finansowego B. Wskazano mocne dowody na popyt na finansowanie jako główny motyw stosowania faktoringu, a także na poparcie dla teorii, które wiążą decyzję o zastosowaniu konkretnego rodzaju źródła finansowania z charakterystyką produktu firmy, cechami rynkowymi i ograniczeniem podaży danego instrumentu finansowego C. Firmy angażują się w faktoring jako opcję finansowania zewnętrznego. Faktoring jest ogólnie uważany za kosztowną opcję. Firmy mogą jednak preferować finansowanie faktoringowe, gdy osiągną pewien poziom zadłużenia, którego zwiększenie	A. (Salaberrios, 2016) B. (Summers i Wilson, 2000, s. 37-68) C. (Bilgin i Dinc, 2019, s. 273-281)

1	2	3	4	5
Perspektywa użytkownika faktoringu		towanych na giełdzie w Turcji w latach 2012-2017	może negatywnie wpłynąć na ich wartość firmy. Przedstawiono dowody empiryczne dotyczące roli faktoringu jako wyznacznika struktury kapitału. Ustalono, że faktoring nie wpływa na początkową decyzję o lewarowaniu, natomiast jest wyznacznikiem struktury kapitału dla firm lewarowanych. Także zidentyfikowano istnienie związku między rosnącym faktoringiem a zwiększoną dźwignią finansową	
	Faktoring odwrotny	A. Identyfikacja kluczowych czynników wpływających na decyzje o wykorzystaniu faktoringu odwrotnego	A1. Ustalono i opisano determinanty wykorzystania faktoringu odwrotnego przez przedsiębiorstwo A2. Przedstawiono model finansowania faktoringu łańcucha dostaw, który uwzględnia komparatywną przewagę faktora w zarządzaniu należnościami i monitorowaniu dłużnika. Zidentyfikowano korzyści płynące z finansowania faktoringu dla dostawcy. Ustalono, jak dostawca wybiera między faktoringiem niepełnym a faktoringiem pełnym, tj. warunki, na których dostawca preferuje określony schemat faktoringu A3. Jeżeli faktoring odwrotny to nie tylko narzędzie finansowania, ale także połączenie usług, to zapewni on rozwój biznesu użytkownika (i faktora), gdy koszt finansowania nabywcy jako inicjatora nie jest wyższy niż odpowiadający mu koszt dostawcy	A1. (Iacono, Reindorp i Dellaert, 2015) A2. (Tian, Chen, Chen i Zhang, 2020, s. 1-14) A3. (Wuttke, Blome i Henke, 2013, s. 773-789)
		B. Znaczenie faktoringu odwrotnego w zwiększaniu efektywności zarządczej i ekonomicznej przedsiębiorstwa	B. Opracowano model identyfikacji grup przedsiębiorstw, które odnoszą największe korzyści (wzrost wartości firmy; odporność firmy na fluktuacje gospodarcze oraz zatory płatnicze) z posługiwania się faktoringiem odwrotnym	B. (Liebl, Hartmann i Feisel, 2016, s. 393-413)
		C. SWOT faktoringu odwrotnego	C. Określono ekonomiczne i techniczne czynniki sukcesu faktoringu odwrotnego	C. (Bergervoet, Hutten, Schuijling, Vermunt i Verdaas, 2019; Lekakos i Serrano, 2016, s. 367-392; Schuijling i Verdaas, 2019, s. 63-76)
		D. Faktoring odwrotny jako narzędzie koordynacji łańcucha dostaw – analizy wartości faktoringu odwrotnego: D1. W świetle opracowanego nowego podejścia analitycznego do badania wartości faktoringu odwrotnego w kształtowaniu równowagi w całym łańcuchu dostaw.	D1. Opracowano model matematyczny służący integracji, analizie i optymalizacji procesów operacyjnych i finansowych w ramach łańcucha dostaw. Stosując ten model, ustalono, że dostawcy z agresywną polityką kapitału obrotowego będą mieli	D1. (Tanrisever, Cetinay, Reindorp i Fransoo, 2012)

Tabela 1.1, cd.

1	2	3	4	5
Perspektywa użytkownika faktoringu		D2. W świetle wspomnianego podejścia badany łańcuch dostaw z jednym małym dostawcą z ograniczeniami kapitałowymi i jednym detalistą z wystarczającym kapitałem i siłą przetargową (dostawca nie posiada wystarczającego kredytu, aby samodzielnie uzyskać kredyt bankowy) D3. Analiza implikacji faktoringu odwrotnego stosowanego przez duże firmy o dobrej zdolności kredytowej na decyzję firmy kupującej o inwestycji kapitałowej w obliczu martwych kosztów finansowania zewnętrznego E. Badanie ekonomicznie optymalnej umowy faktoringu odwrotnego	tendencję do korzystania z faktoringu odwrotnego i będą przynosił większe korzyści całemu łańcuchowi dostaw D2. Ustalono, że gdy żadna usługa finansowania nie jest opłacalna, wielkość produkcji dostawcy jest ograniczona, co zmniejsza efektywność całego łańcucha dostaw. Detalista może pomóc we wcześniejszej produkcji, oferując faktoring odwrotny lub bezpośrednią przedpłatę. Gdy do wyboru są dwa rodzaje wsparcia, jedyną równowagą jest faktoring odwrotny, kiedy detalista może osiągnąć długi okres kredytowania, w przeciwnym razie jest to przedpła. Przy tym obszar równowagi finansowania przedpłaty kurczy się, ponieważ detalista może się nie wywiązać z określonej części umowy hurtowej D3. Ustalono, że wdrożenie faktoringu odwrotnego z wydłużeniem terminów płatności może ułatwić wyższe inwestycje z korzyścią dla zintegrowanego łańcucha dostaw E. Stwierdzono, że aby umożliwić faktoring odwrotny lub przedpłatę, dostawca musi dysponować określonym poziomem kapitału początkowego, a decyzja o finansowaniu jest ściśle związana z kosztami finansowania obu stron	D2. (Tang i Cai, 2016) D3. (Lekkakos i Serrano, 2017) E. (Wang i Luo, 2013, s. 178-184)
	Faktoring międzynarodowy	A. Określenie determinant rozwoju faktoringu międzynarodowego B. Określenie cech faktoringu mającego charakter międzynarodowy	B. Cechy rozstrzygające o międzynarodowym charakter transakcji faktoringowej: Zgodnie z konwencją faktoring ma charakter międzynarodowy w przypadku, gdy dotyczy wierzycielności o charakterze międzynarodowym. Z kolei międzynarodowy charakter odpowiedniej umowy podstawowej wyznacza umiejscowienie siedzib handlowych stron tej umowy w różnych państwach	A. (Klapper, 2000) B. (Rogacka-Lukasik, 2011, s. 153)
	Faktoring w transporcie	Przeobrażenia w funkcjonowaniu faktoringu w branży przewozowej i spedycyjnej (faktoring dla transportu)	Zidentyfikowano potrzebę usieciowienia faktoringu transportowego	(PYMNTS, 2018)

1	2	3	4	5
Perspektywa faktora	Mechanika faktoringu	Przegląd mechaniki transakcji faktoringowych	Opis postępowania faktora w procesie zawierania i wykonania transakcji faktoringowej	(Klapper, 2006, s. 3111-3130)
	Nowa formuła prowadzenia biznesu bankowego opartego o rozwój faktoringu	Korzyści dla faktora wynikające z funkcjonowania w układzie sieciowych powiązań (sieci faktoringowej) w kontekście zasad gospodarki opartej na wiedzy	Sformułowano koncepcję prowadzenia bankowości lokalnej, np. spółdzielczej, silnie powiązanej z faktoringiem rozwijanym w kierunku usługi pierwszego wyboru	(Korenik, 2007)
	Decyzje o zakupie wierzytelności finansowej oraz limitach faktoringowych	A. Badanie czynników wpływających na decyzje faktorów (brytyjskich) w świetle badania ankietowego 3805 firm brytyjskich z różnych rodzajów działalności, z których 212 korzystało z usług faktoringowych B. Badanie modeli decyzyjnych służących do podjęcia decyzji o wysokości limitu faktoringowego	A. Na decyzję o zakupie wierzytelności przedsiębiorstwa wpływają: wielkość przedsiębiorstwa, rodzaj oferowanego produktu lub usługi, branża, sektor, wiek, rodzaj klientów, sprawozdanie finansowe, zespół zarządzający, przydatność operacyjna, ściągalsność i noty kredytowe B. Potrzebne są modele wysoce elastyczne, aby odzwierciedlić napięcie między wzajemnymi celami w skomplikowanych sytuacjach decyzyjnych, jakie powstają przy kalkulacji decyzji limitowych w faktoringu. Opracowany został model interakcji między celami decyzyjnymi. W przedstawionej aplikacji cele są kryteriami, które służą do znalezienia odpowiedniej decyzji limitowych	A. (Soufani, 2002, s. 21-32) B. (Felix, 2003)
	Wycena wartości złożonej usługi finansowej dla klienta	Badanie zastosowań metod wyceny wartości dla klienta w złożonych usługach finansowych (finansowo-księgowych) na potrzeby zarządzania zakresem usługi dla klienta	Dokonano przeglądu i oceny tradycyjnych modeli pomiaru wartości dla klienta w kontekście ich przydatności w zarządzaniu złożonymi usługami finansowo-księgowymi na przykładzie usługi nabywanej w centrum wspólnych usług finansowych (quasi-faktoringowych). Stwierdzono, że koncepcją pomiaru wartości dla klienta najlepiej dostosowaną do specyfiki złożonych usług finansowo-księgowych (nabywanych w centrach usług wspólnych) jest model atrybutowy	(Łada i Ziarkowski, 2017)
	Ekonomika faktoringu w finansowaniu łańcucha dostaw	A. Motywacja faktorów do udziału w finansowaniu łańcucha dostaw	A1. Stwierdzono, że podmiot, który finansuje producenta, ma również motywację do finansowania sprzedawcy. Finansowanie łańcucha dostaw może złagodzić asymetrię informacji i przez to przynieść korzyści finansującemu i całemu łańcuchowi dostaw A2. Jako nowe narzędzie finansowania łańcucha dostaw; faktoring puli (<i>pool factoring</i>) jest stosowany w celu złagodzenia coraz większego braku równowagi między popytem a podażą kapitału a popytem. Zbadano znaczenie faktoringu puli dla faktora i całego łańcucha dostaw. Stwierdzono, że faktoring zbiorczy zapewnia zachęty dla uczestników i poszerza przestrzeń współpracy gospodarki finansowej i realnej	A1. (Raghavan i Mishra, 2011, s. 407-412) A2. (Hui i Zhong-jie, 2016, s. 1-6)

Tabela 1.1, cd.

1	2	3	4	5
Perspektywa faktora		B. Badanie modeli decyzyjnych czynników w zakresie faktoringu w łańcuchach dostaw. Ilościowa analiza danych finansowych dotycząca wykonalności prowadzenia działalności w zakresie finansowania przez faktoring łańcucha dostaw w MSP C. Analiza zasadności, opłacalności włączenia faktoringu w finansowanie łańcucha dostaw (tj. działalności, która zapewnia należności, przedpłaty i finansowanie zapasów poprzez łączenie instytucji finansowych, głównych przedsiębiorstw oraz przedsiębiorstw niższego szczebla) D. Badanie potrzeby specjalizacji instytucji finansowej w finansowaniu łańcucha dostaw	B1. Potwierdzona została wykonalność prowadzenia działalności w zakresie finansowania faktoringu łańcucha dostaw w MSP. Szczegółowo opracowano proces biznesowy i system finansowania faktoringowego łańcucha dostaw B2. Rozwinięte zostały modele decyzyjne z uwzględnieniem odpowiednio faktoringu pełnego i faktoringu z regresem w łańcuchu dostaw. Znalezione optymalną stopą dyskontową faktoringu w dwóch scenariuszach B3. Stwierdzono, że należności u małych producentów mogą sprawić, że będą oni wytwarzać w sposób ciągły. Ponadto, gdy podaż w łańcuchu dostaw jest niska, instytucja finansująca (faktor) może uzyskać większy zysk z operacji finansowania C. Przeprowadzono wiele analiz pod kątem włączenia finansowania rynkowego (np. faktoringowego) dla różnych wariantów układów wyposażenia lub braku wyposażenia kapitałowego uczestników (producentów, sprzedawców), warunków popytowo-podażowych, siły negocjacyjnej stron D. Wraz z ciągłym rozwojem i rosnącą dojrzałością rynku finansowania łańcucha dostaw instytucje zajmujące się faktoringiem musiały zacząć się specjalizować w tej dziedzinie; instytucje te tworzą odrębne linie produktów finansowania łańcucha dostaw, w tym obejmujące faktoring łańcucha dostaw	B1. (Lu, Zeng i Zhou, 2012, s. 10-18) B2. (Xiaoja i Houcai, 2011, s. 1-6) B3. (Gustin, 2005, s. 52) C. (Caniato, Henke i Zsidsin, 2019, s. 99-104; Chen, Luid i Cai, 2020, s. 2307-2325; Deng i Yu, 2017, s. 16-20; Gelsomino, Mangiaracina, Perego i Tumino, 2016, s. 348-366; Hofmann i Zumsteg, 2015, s. 30-50; Kouvelis i Zhao, 2017, s. 19-35; Xiaoja i Houcai, 2017; Xu i in., 2018, s. 160-173) D. (Auboin, Smythe i The, 2016; Jia, Blome, Sun, Yang, i Zhi, 2019, s. 18-30; Kouvelis i Xu, 2021; Song, Yu, Ganguly i Turson, 2016, s. 740-758)
	Zarządzanie ryzykiem w biznesie faktoringowym	Dyskusja nad procesami zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie faktoringowym	Przedstawiono procesy obiektowe zarządzania ryzykiem operacyjnym i kredytowym w tradycyjnym biznesie faktoringowym na podstawie procesów występujących u niemieckich czynników	(Binder-Degenschild, 1997)
	Problem pokusy nadużycia	Analiza tzw. umowy równowagowej jako rozwiązania odpowia-	Sformułowano koncepcję efektywności zastosowania równowagowej umowy faktoring-	(Soprannetti, 1998, s. 339-59)

1	2	3	4	5
Perspektywa faktora	w działalności faktoringowej	dającego na problem pokusy nadużycia	gowej (redukcja zaangażowania w faktoring bez regresu jest formą ograniczenia ryzyka upadłości dłużnika) i przeprowadzono testy empiryczne struktury takiej umowy	
	Kluczowe czynniki ryzyka w faktoringu: zjawisko oszustw gospodarczych w działalności faktora	A. Opis niebezpieczeństwa uwikłania transakcji faktoringowych w pranie brudnych pieniędzy oraz oszustwa gospodarcze B. Analiza transakcji podejrzanych w faktoringu	A. Zwiększa się niebezpieczeństwo wykorzystywania faktoringu do przestępczej działalności. Szczególnie na ryzyko narażone są kanał <i>on-line</i> dostawy usługi finansowej i segment masowego klienta (np. mikroprzedsiębiorstw). Rozwiązania RegTech i <i>blockchain</i> zmieniają możliwości opanowania ryzyka B. Określone zostały wskaźniki nadużycia finansowego, dokonano analizy zbiorów transakcji złych i dobrych z wykorzystaniem różnych metod statystycznych i ekonometrycznych. Przedstawiono klasyfikację transakcji faktoringowych ze względu na narażenie faktora na ryzyko nadużycia finansowego	A. (Factor Chain International [FCI], 2019, s. 7-8; Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych i Ernst &Young [Ernst &Young], 2017, 2020) B. (Popović, 2018, s. 65-90)
	Faktoring jako element rozproszenia ryzyka zaangażowania w klienta (dywersyfikacja ryzyka klienta)	A. Analiza możliwości zastosowania faktoringu w ograniczaniu ryzyka nadmiernego zaangażowania banku w klienta B. Badanie wpływu ryzyka kredytowego wynikającego ze zmian popytu na rynku oraz ryzyka kursowego na współczynnik finansowania transakcji przez faktoring. Badanie na tle międzynarodowego łańcucha dostaw składającego się z krajowego dostawcy z sektora MSP i zewnętrznych sprzedawców detalicznych	A. Przedstawiono faktoring jako rozwiązanie służące redukcji ryzyka kredytowego i sterowania adekwatnością kapitałową banku B. Wskaźnik finansowania faktoringu jest ważną zmienną decyzyjną dla faktorów i przedsiębiorstw. Optymalny współczynnik finansowania faktoringu może pomóc faktorom uzyskać maksymalny zysk przy niższym ryzyku i przynieść korzyści przedsiębiorstwu. Ustalono oczekiwany zysk faktorów oraz wskaźnik finansowania faktoringu należności stosowanego w międzynarodowych łańcuchach dostaw	A. (Niedziółka, 2014) B. (Huijun i Jing, 2016, s. 1-4)
	Systemy informatyczne w zarządzaniu ryzykiem operacyjnym faktora	A. Ryzyko informatyczne jako rodzaj ryzyka operacyjnego B. Analiza potrzeb informatyczno-technologicznych faktorów w obszarze ograniczania ryzyka operacyjnego	A1. Opis ryzyka informatycznego i jego skutków w działalności faktoringowej A2. Opracowanie algorytmów matematycznych do zapewnienia bezpieczeństwa systemów informatycznych (przed atakami hakerskimi) do działalności faktoringowej B. Określone zostały możliwości zastosowania technologii informatycznej w działalności faktoringowej, pożądane funkcjonalności systemów faktoringowych; kierunki rozwoju systemów informatycznych do działalności faktoringowej	A1. (Popović, 2018, s. 47-56) A2. (Batten, 2020) B. (Ganesan, 2013; Kohnstamm, 2012; Stanek, Namysło i Drosio, 2013)

Tabela 1.1, cd.

1	2	3	4	5
Perspektywa faktora		C. Badanie systemu informatycznego jako odpowiadającego na problem ryzyka nadużycia finansowego	C. Na podstawie wyników badania empirycznego sformułowana została koncepcja systemu informatycznego do klasyfikacji transakcji faktoringowych ze względu na ryzyko nadużycia finansowego	C. (Popović, 2018)
	Zastosowanie technologii <i>blockchain</i> w biznesie faktoringowym związanym z finansowaniem łańcucha dostaw	Badanie modelu biznesowego faktoringu opartego na technologii inteligentnych kontraktów w łańcuchach bloków. Analiza zastosowania <i>blockchain</i> w projektowaniu systemów inteligentnego faktoringu łańcucha dostaw o prostej obsłudze, niskich kosztach eksploatacji i dogodnej przewadze w zakresie finansowania	Biznes faktoringowy ma znaczący potencjał w przyjmowaniu technologii <i>blockchain</i> dla inteligentnych kontraktów. Opracowano scenariusze zastosowania oraz procesy wdrażania technologii inteligentnych kontraktów faktoringowych w łańcuchu dostaw	(Zheng, Zhang i Gauthier, 2020)
	Struktury kapitałowe faktorów	Badanie determinant struktury kapitałowej	Na podstawie analiz danych panelowych dla faktorów tureckich ustalono, że rentowność, wielkość firmy i opóźniona zmienna zależna (wskaźnik dźwigni) mają istotny pozytywny wpływ na strukturę kapitału (lewarowanie), co jest spójne z teorią kompromisu struktury kapitału (<i>trade-off</i>)	(Parlak i Sayilgan, 2019, s. 47-56)

Źródło: opracowanie własne.

Na szczeblu mikrogospodarczym (tabela 1.1), biorąc pod uwagę perspektywę użytkownika, w badaniach naukowych i podejściach teoretycznych dominującym kierunkiem rozważań jest potencjał faktoringu dla wsparcia (finansowego lub/i zarządczego) biznesu przedsiębiorstwa z naciskiem na firmy sektora MSP. Oprócz tego analizowane są aspekty księgowo-rachunkowe faktoringu w kontekście obowiązujących lub zmieniających się przepisów prawnych.

W głównym nurcie rozważań poszukiwane i dostarczane są różne odpowiedzi na pytania o:

- 1) obszary biznesu (finansowanie, funkcje *back-office*, relacje biznesowe, ryzyko finansowe, rentowność) i sposoby (poprzez wykorzystywanie sporadyczne, długookresowe) wsparcia biznesu MSP przy zastosowaniu faktoringu;
- 2) rolę faktoringu w biznesie (metoda prowadzenia działalności – outsourcing obsługi administracyjnej, outsourcing należności dostawcy, metoda zarządzania kapitałem obrotowym, narzędzie przywracania płynności bieżącej, sposób finansowania należności, sposób finansowania zobowiązań, metoda przywracania/zapewnienia prawidłowych relacji w stosunkach gospodarczych (kształtowanie dobrych relacji z kontrahentami, faktoring w optymalizacji łańcucha dostaw);
- 3) znaczenie faktoringu (uzupełniające lub zamiennie do finansowania bankowego; awaryjne w ratowaniu nagłego niedoboru płynności lub odwrotnie, znaczenie podstawowe w kształtowaniu płynności bieżącej i stabilności finansowej; znaczenie

podstawowe na rynku usług finansowych: usługa finansowo-biznesowa pierwszego wyboru albo usługa finansowa pierwszego wyboru);

4) uwarunkowania zewnętrzne, w jakich przedsiębiorstwa częściej korzystają z faktoringu w:

- finansowaniu działalności (prace m.in.: La Porta, Lopez-de-Silanes, Shleifer i Vishny, 1998; Mol-Gomez-Vazquez, Hernandez-Canovas i Koeter-Kant, 2016; Muthulakshmi, 2014),
- ograniczaniu ryzyka finansowego (praca Smith i Schnuckerb, 1994);

5) istnienie charakterystycznych typów przedsiębiorstw (o pewnych cechach wspólnych), które preferują posługiwanie się faktoringiem (prace: Asselbergh 2002; Slee, 2012; Bilgin i Dinc, 2019; Summers i Wilson 2000; Tanrisever, Cetinay, Reindorp i Fransoo, 2012);

6) uwarunkowania wewnętrzne skutecznego wdrożenia faktoringu do biznesu (praca Salaberrios, 2016);

7) rozwiązania służące rozstrzygnięciu problemu decyzyjnego dotyczącego:

- wyboru rodzaju faktoringu w warunkach odbiorców masowych (praca Tian i in., 2020),
- wyboru okresu dyskontowania należności (praca Li i Gu, 2020),
- wyboru udzielenia kredytu kupieckiego czy finansowania poprzez faktoring (praca Smith i Schnuckerb, 1994);

8) warunki, opłacalność, modele decyzyjne zastosowania nowego rodzaju faktoringu – faktoringu odwróconego – w systemie łańcucha dostaw (jest to szybko rozwijający się nowy obszar badań empirycznych obejmujących analizy różnych wariantów struktur łańcuchów dostaw);

9) możliwości i determinanty zastosowania specyficznej odmiany faktoringu odwróconego – tj. faktoringu w branży transportowej i spedycyjnej;

10) specyfikę faktoringu międzynarodowego.

Biorąc pod uwagę perspektywę faktora (tabela 1.1), wyodrębnić można dwa główne nurty badań – pierwszy, skoncentrowany na zagadnieniach ekonomiki usługi faktoringowej, i drugi – skupiający się na zagadnieniach ryzyka i zarządzania nim w odniesieniu do usługi (umowy) faktoringowej, ryzyka finansowego i ryzyka operacyjnego.

W dorobku publikacyjnym w nurcie ekonomiki usługi faktoringowej występują prace opisujące:

- ogólną mechanikę transakcji faktoringu;
- tworzenie wartości profesjonalnej usługi finansowo-księgowej, jakkolwiek efekty badania mogą, ale niekoniecznie muszą być kojarzone tylko z usługą faktoringową, lecz także pseudofaktoringową oraz quasi-faktoringową;

- kwestie proceduralno-techniczne finansowania przez faktoring łańcuchów dostaw, technologiczne (wykorzystanie technologii *blockchain*) oraz ekonomiczno-decyzyjne związane z wchodzeniem faktora w transakcje finansowania łańcuchów dostaw występujących w sektorze MSP – wyraźny jest istotny wzrost zainteresowania problematyką ekonomiki finansowania łańcuchów dostaw z wykorzystaniem faktoringu, o czym świadczy duży zasób publikacji badawczych powstałych w ostatnim czasie, ale już dość szeroki pod względem różnorodności aspektów badań empirycznych.

Z kolei w nurcie badań dotyczących ryzyka w biznesie faktoringowym przede wszystkim analizom poddawane są dwa rodzaje ryzyka: finansowe, w szczególności kredytowe i operacyjne, z naciskiem na aspekt zastosowania określonej (tj. wybranej przez danego badacza lub zespół badawczy) formy ekonomicznej ograniczania danego rodzaju ryzyka. Przegląd prac podejmujących problematykę ograniczania określonego ryzyka pokazuje, że kluczowymi problemami dotyczącymi faktorów w procesie realizacji faktoringu jest niezmiennie typowe w działalności faktoringowej ryzyko nadmiernego finansowania z przejściem ryzyka niewypłacalności dłużnika faktoringowego oraz niebezpieczeństwo wmanewrowania się faktora w oszukańcze transakcje klientów mające negatywne konsekwencje finansowe i wizerunkowe. Na znaczeniu ogromnie zyskało również ryzyko informatyczne i potrzeby w zakresie jego redukcji, stąd sporo jest prac rozpatrujących aspekty technologii informatycznych. Są też nieliczne prace osadzone w teorii finansów przedsiębiorstw w szczególności badające empirycznie zależności w strukturze kapitałowej faktorów (na przykładzie faktorów tureckich) oraz publikacje starsze i ogólnie przedstawiające przebieg procesów zarządzania ryzykiem kredytowym i operacyjnym u faktorów tradycyjnych (praca Binder-Degenschilda z 1997 r.).

W literaturze specjalistycznej polskiej i zagranicznej znamieny jest niedostatek badań kwestii strategicznych, w szczególności modeli biznesowych przedsiębiorstw branży faktoringowej i ich zmian ukierunkowanych na utrzymanie przewagi konkurencyjnej (zadowalającej pozycji konkurencyjnej), pozycjonowania się faktorów w zmiennym środowisku konkurencji. Występuje ogromna luka w wiedzy dotyczącej rodzajów i tempa zmian w otoczeniu oraz rewolucyjnych zmian zasad i reguł funkcjonowania biznesu faktoringowego. Poza wcześniejszą pracą autorki niniejszej monografii, opierającą się na deskryptywnej analizie paradygmatu sieciowego funkcjonowania przedsiębiorstwa finansowego, którego przedmiotem działalności jest m.in. faktoring, właściwie nie ma opracowań kompleksowo podejmujących i badających problematykę funkcjonowania, konkurencji i konkurowania faktorów w warunkach intensyfikacji konkurencji rozszerzonej. Przegląd dostępnych publikacji sugeruje, że są to jednakże tematy swego rodzaju tabu – pomimo ich fundamentalnego znaczenia dla faktorów i branży. Dobitnie ujął to orędownik profesjonalnie prowadzonego i ustawicznie doskonalonego faktoringu, lider środowiska faktorów (National Sales Manager w United Capital Funding) często występujący na forum

globalnym – M. Mandula, przywołując tzw. efekt strusia (efekt dotyczący sytuacji inwestorów – w tym wypadku faktorów – w której ignorują oni negatywne informacje finansowe): „Czego, podejmując konkurencję, nie powinniśmy robić jako branża i jako poszczególne firmy faktoringowe w Polsce? Odpowiedź jest, jak sądzę, dość jasna: nie możemy dać się połączyć w sposób nazywany powszechnie efektem strusia”; „W sytuacji, kiedy przybywa nam nowych konkurentów, których na pewno zobaczymy już wkrótce [...], sądzę, że im bardziej potrzebujemy rozmowy o sprawach istotnych dla branży faktoringowej, tym bardziej należy zająć się tą kwestią jako podstawową i kluczową” (Mandula, 2020, s. 113). W kontekście tych konstatacji należy stwierdzić, że najistotniejsze aktualnie kwestie dotyczą doskonalenia usługi i obsługi faktoringowej, pełnej przejrzystości faktorów i branży, nieskazitelnej uczciwości wobec klientów, pracowników, partnerów i społeczności, w których factorzy działają. Zatem chodzi o holistyczne podejście do funkcjonowania biznesu faktoringowego, w którym wszystkie jego składniki (kluczowe zasoby, sieć partnerów, struktury kosztów i przychody, kanały dystrybucji, relacje z klientami z obsługiwanymi segmentów) są połączone w spójną całość, kreującą wartość przedsiębiorstwa w turbulentnym i wysoce konkurencyjnym otoczeniu, czyli o kwestię modeli biznesowych faktorów.

Ujęcie mezoekonomiczne faktoringu (tabela 1.2) jest związane z badaniami w różnych przekrojach branży faktoringowej – krajowej, globalnej, porównań międzynarodowych. Charakterystycznym problemem badań porównawczych w obrębie tej branży, czy to w przekrojach globalnym (analizy dynamiczne), międzynarodowym, czy wewnątrz kraju, są niejednorodne i mało przejrzyste zasoby danych i informacji z systemów statystyki społecznej poszczególnych krajów, często też niekompatybilnych z zasobem danych i informacji gromadzonym przez organizacje zrzeszające podmioty środowiska faktoringowego. Informacja branżowa jest więc ułomna pod względem jej przejrzystości i porównywalności, natomiast najbardziej cenna i kompleksowa wydaje się ta pochodząca od organizacji zrzeszających faktorów. Niemniej jednak można wyodrębnić kilka podstawowych nurtów w badaniach naukowych oraz eksperckich, takich jak:

1. Badania roli i wpływu regulacji prawnej na funkcjonowanie branży faktoringowej, w tym w następujących obszarach:
 - prawne uregulowanie umowy faktoringowej z naciskiem na aspekt znaczenia dla: przejrzystości branży, możliwości i ograniczeń stosowania różnych rodzajów faktoringu, rozwoju branży (analizy m.in. Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju; praca Milenković-Kerković, 2006);
 - prawna regulacja działania podmiotów branży faktoringowej z naciskiem na aspekt znaczenia dla kształtowania warunków do prowadzenia konkurencji wewnątrz sektora oraz konkurencji międzysektorowej (dominują analizy eksperckie prowadzone cyklicznie oraz sporadycznie przez organizacje zrzeszające i działające na rzecz środowiska faktorów);

Tabela 1.2. Faktoring w ujęciu mezoekonomicznym – obszary i aspekty badań, kierunki (podejścia) naukowo-badawcze oraz analiz eksperckich

Perspektywa	Obszar/aspekt badania	Podejścia do badania faktoringu	Główne walory poznawcze	Pozycje piśmiennictwa
1		3	4	5
Gospodarka lokalna	Faktoring jako narzędzie przebudowy lokalnego sektora finansowego, lepiej wspierającego lokalny rozwój gospodarczy (lokalne firmy sektora MSP)	Określenie sposobu, kierunków wpływu na rozwój lokalnego sektora finansowego	W świetle reguł nowej gospodarki (gospodarki sieciowej w rozumieniu K. Kelly'ego) faktoring ma duży potencjał do wykształcenia układów sieciowych powiązań kooperacyjnych i partnerskich w lokalnym sektorze finansowym, pozwalającym zapewnić lepsze rozwiązania finansowe dla firm lokalnej gospodarki	(Korenik, 2007)
Branża	Regulacja branży faktoringowej (podejścia regulatorów)	A. Analizy potrzeb i oczekiwań branży faktoringowej (jako segmentu alternatywnego finansowania) wobec polityki regulacyjnej B. Badania odpowiedzi instytucji prowadzących regulację branż finansowych, w tym faktoringowej, na zmiany w otoczeniu technologicznym i gospodarczym C. Analizy wpływu regulacji prawnej na rozwój branży faktoringowej	A. Potencjał alternatywnego finansowania przemawia za nowym zestawem celów regulacyjnych. Organy regulacyjne na całym świecie uważają, że alternatywne źródła finansowania są siłą napędową dobrostanu, i rozumieją korzyści, jakie mogą one przynieść, jeśli chodzi o dostęp do finansowania, integrację finansową, konkurencję w usługach finansowych, tworzenie miejsc pracy i wzrost gospodarczy. Regulatorzy wykazują również chęć do wprowadzenia niezbędnych zmian, aby to osiągnąć. Jednocześnie istnieje duży i niezaspokojony popyt ze strony podmiotów alternatywnego finansowania na wsparcie organów regulacyjnych w celu wprowadzenia tej zmiany B. Priorytet FinTech dla organów regulacyjnych wzrósł lub pozostał wysoki w związku z COVID-19. Regulatorzy uznają, że FinTech może odgrywać rolę we wspieraniu celów regulacyjnych w związku z pandemią COVID-19. FinTech może być szczególnie pomocny w osiąganiu celów regulacyjnych wspierających integrację finansową, rozwoju rynku i promowaniu konkurencji	A. (Cambridge Centre for Alternative Finance [CCAF], 2019b) B. (Cambridge Centre for Alternative Finance [CCAF], 2020c) C. Publikacje cykliczne – newslettery, raporty i almanachy, wydawane przez organizacje zrzeszające faktorów, takie jak: coroczne wydania „Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów”; miesięczniki „Newsletter EUFederation. Connecting and Supporting the Commercial Finance Industry Worldwide”; kwartalne wydania „Asset Based Finance Association. Quarterly Statistics”; „The Commercial Factor” wydawane przez International Factoring Association

Branża		D. Analizy prawnego uregulowania umowy faktoringowej i jej znaczenia dla branży	D. Analizy prawnego uregulowania umowy faktoringowej i jej znaczenia dla branży	D. (European Bank for Reconstruction and Development [EBRD], 2018; Milenković-Kerković, 2006)
Wysoka jakość rządzenia krajem (governance) jako czynnik wzrostu branży faktoringowej	Globalna branża faktoringowa	A. Analizy ilościowe, statystyczne, jakościowe; analizy struktury podaży rodzajów usług faktoringowych; dynamika obrotów branży globalnej; badanie świadomości i akceptacji usług; badanie oczekiwań branży odnośnie do zmian poziomu ryzyka działalności faktoringowej B. Analiza stereotypów w postrzeganiu faktoringu w gospodarce	Jakość rządzenia ma złożony i ważny związek z tym, jak sektor finansowy działa w gospodarce. Słabe rządzenie stwarza zachęty dla systemu bankowego do niedostatecznej obsługi MSP. Przedstawiono dowody na to, że kraje słabo rządzone mają wyższy poziom faktoringu na-leżności, podczas gdy wzrost faktoringu w kraju jest pozytywnie powiązany z poprawą rządzenia. Wraz z poprawą jakości rządzenia spada częstość występowania korupcji w firmach, które korzystają z faktoringu. Jest to dowód na to, że asymetria informacji utrudnia MSP zaspokojenie potrzeb w zakresie kapitału obrotowego, jeśli kraj jest bar-dziej skorumpowany	(Borgia, Swaleheen, Jones i Weeks, 2010, s. 11-22)
			A. W strukturze podażowej rodzajów usług faktoringo-wych (produktów faktoringowych) występują duże podobieństwa, ale równocześnie parametry, takie jak: świadomość i akceptacja produktów, wpływ regulacji i prawa, wskaźnik penetracji PKB oraz perspektywy dla branży, różnią się znacznie B. Wykazano, że w ogólnym odbiorze publicznym fakto-ring jest kojarzony z „kolekcjonowaniem” i finansowa-niem złych długów, mylnie utożsamianym z windyka-cją złych długów. Przedstawiono dyskusję zmierzającą do konstatacji, że faktoring to sprzedaż lub zakup wie-rytelności w celu ich windykacji, pomimo że wierzy-telności podlegające faktoringowi mogą być również zabezpieczone	A. Roczne raporty FCI: The Global Industry Annual Reports GIAR B. (Hilson, 2010; Stănescu, 2015)
Krajowe branże faktoringowe		A. Porównania międzynarodowe stanu, struktury, funkcjonowania i ograniczeń instytucjonalnych, prawnych, regulacyjnych krajo-wych branż faktoringowych	A. Głównym utrudnieniem w międzynarodowych ba-daniach porównawczych jest to, że w wielu krajach infrastruktura i możliwości dotarcia do danych oraz ich analizy są mocno zróżnicowane. Przejść do poziom szczegółowości opisu poszczególnych rynków/branż jest różnorodny, nie zawsze miarodajny	A. Publikacje międzynarodowych orga-nizacji branżowych, przede wszystkim takie, jak: roczne raporty [EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry] oraz raporty Europej-skiego Banku Odbudowy i Rozwoju (np. European Bank for Reconstruction and Development [EBRD], 2018)

Tabela 1.2, cd.

1	2	3	4	5
Branża		B. Analiza empiryczna różnic między krajami w faktoringu, mająca na celu ustalenie, czy jakość rządzenia krajem jest istotnym wyznacznikiem poziomu działalności faktoringowej. C. Analiza z wykorzystaniem panelu 59 krajów w okresie 1995-2005, bazująca na modelu zredukowanej formy, który przenosi jakość rządzenia krajem na obroty w działalności faktoringowej	B. Potwierdzona została hipoteza, że faktoring jest bardziej rozpowszechniony w gospodarkach o słabych rządach. Dodatkowo przedstawiono dowody na to, że w warunkach występowania silnej korupcji rotacja czynników produkcji zmniejsza się (co świadczy o mniejszym zaangażowaniu działalności faktoringowej)	B. (Borgia, Swaleheen, Jones i Weeks, 2010)
Konkurencja i konkurencyjność usług wewnątrz branży		Analizy reguł i zmian reguł gry konkurencyjnej wewnątrz branży		
		A. Zmiany w relacjach partnerskich banków jako faktorów oraz pozabankowych faktorów oraz ich znaczenie dla konkurencyjności ofert usług faktoringowych B. Analiza charakteru relacji między firmami faktoringowymi i ubezpieczeniowymi w kontekście wpływu na konkurencyjność lub elastyczność usługi faktoringowej	A. Relacje partnerskie; instytucje finansowe za pomocą relacji partnerskiej poprawiają swoją operatywność oraz wzbogacają ofertę dla klientów o bardziej innowacyjne produkty B. Produkty ubezpieczenia faktoringu i ubezpieczenia kredytu, z punktu widzenia ubezpieczyciela, mogą być produktami konkurencyjnymi lub komplementarnymi. Ma to znaczenie dla relacji biznesowych ubezpieczycieli z faktorami. Na podstawie analizy statystycznej usług ubezpieczycieli stwierdzono, że ubezpieczenie faktoringu i ubezpieczenia kredytu są zwykle obszarami względem siebie konkurencyjnymi. Ale kilku największych ubezpieczycieli działa w grupie obejmującej także biznes faktoringowy i stosując podejście usług komplementarnych, tworzone są oferty ubezpieczeniowe lepiej dopasowane do potrzeb współpracujących faktorów (oferty produktów „łączonych”: ubezpieczenie faktoringu i ubezpieczenie kredytu)	A. (Carey, Post i Sharpe, 1998, s. 845-878) B. (Charpentier, 2003)
		C. Badanie relacji między instytucjami finansowymi	C. Na przykład w Polsce w 2017 r. 64% respondentów spodziewało się, że w okresie kilku lat poszerzą swoje	C. (CCAF, 2020b; Price Waterhouse Cooper [PwC], 2017)

Branża	głównego nurtu (w tym tradycyjni faktoryzy) a FinTech-ami D. Analiza struktury rynku dostawców rozwiązań RegTech dla sektora finansowego i ich implikacje dla rozwoju ofert rynkowych rozwiązań	D1. Obszary i warunki zastosowania technologii RegTech w sektorze usług finansowych, w tym faktoringowych D2. Przedyskutowano rozwój alternatywnego finansowania jako czynnik zmian i rozwoju branży faktoringowej. Stan i perspektywy rozwoju sektora usług finansowych, w tym finansowania należności, pod wpływem rozwoju sektora alternatywnego finansowania.	D1. (CCAF, 2019a) D2. (CCAF, 2020a)
Branża faktoringowa wobec sektora MSP	A. Badanie zróżnicowanego stopnia podażi faktoringu dla MSP w: A1) 49 krajach A2) UE 15, UE 8 B. Determinanty zwiększenia roli faktoringu i branży faktoringowej w finansowaniu: B1. Sektora MSP	A. Ustalono, że rozwój gospodarczy, tempo wzrostu PKB, dostępność informacji kredytowej oraz słabość w egzekwowaniu umów przyczyniają się do większego wykorzystania faktoringu. Chociaż pożyczki bankowe stanowią główne źródło finansowania MSP w gospodarkach rozwiniętych, są one często niedostępne na rynkach wschodzących, ponieważ wymagają od pożyczkodawców możliwości złożenia zastawu na wszystkich aktywach przedsiębiorstwa i wymagają zaawansowanej technologii i kompleksowych informacji kredytowych firm. Jednak większość krajów rozwijających się nie ma przepisów i systemów sądowych, które w wystarczającym stopniu wspierają egzekwowanie umów, ani infrastruktury technologicznej ani dostępu do wymaganych informacji o kredytach komercyjnych. Faktoring ma wyraźną przewagę w zapewnianiu finansowania firmom o wyższym ryzyku i nieprzejrzystym informacyjnie, szczególnie w krajach rozwijających się, ponieważ faktoryzy mogą opierać swoją decyzję o zakupie wierzytelności przede wszystkim na wiarygodności kredytowej płatnika wierzytelności B1. W czasach, gdy małe firmy borykają się z kryzysem kredytowym, niszowe instytucje finansowe w coraz większym stopniu wypełniają pustkę pozostawioną przez tradycyjne, tj. bankowe źródła finansowania	A1. (Klapper, 2006) A2. (Bakker, Klapper i Udell, 2004) B1. (Bakker i in., 2004; Worthy, 2003)

Tabela 1.2, cd.

1	2	3	4	5
Branża		B2. Startup-ów i mikrofirm	B2. Do najważniejszych niszowych graczy należą firmy działające w społeczności, które szybko wykraczają poza swoją tradycyjną bazę klientów w branży odzieżowej i tekstylnej, aby finansować wiele firm z różnych branż we wszystkim – od elektroniki po opiekę zdrowotną. Ponieważ faktory stają się coraz ważniejszym źródłem finansowania małych i początkujących firm, trzeba ich zachęcać do odgrywania większej roli w finansowaniu firm w zagrożonych społecznościach. W niektórych przypadkach faktory niższowi powinni kwalifikować się do finansowania i pomocy na podstawie nowych przepisów administracji dotyczących instytucji finansowych zajmujących się rozwojem społeczności	B2. (Papadimitriou, Phillips i Wray, 1994)
		B3. Firm sektora handlu detalicznego	B3. Tradycyjni faktory muszą dostosować swój biznes do diametralnie odmiennych od minionych reguł gry działania i funkcjonowania firm w branżach detalicznych. Przedyskutowane zostały wyzwania dla faktorów odnośnie do kierunków i potrzeb w zakresie dostosowania do zmieniających się potrzeb i oczekiwań Klientów	B3. (Schuldiner, 2019, s. 12-13)
Stan branży faktoringowej, szansa i zagrożenie rozwoju. Różne kraje		A. Analizy krajowe – ogólnie		A. Publikacje krajowych organizacji branżowych, np. Polskiego Związku Faktorów (PZF); badania krajowych branż finansowych prowadzone przez banki, np. badania włoskiej branży faktoringowej prowadzone w Bank of Italy (Muschella, 2003), a także literatura przedmiotu: np. (Podedworna, 2007)
		B. Badanie postrzegania faktoringu przez przedsiębiorstwa	B. PZF wspólnie z ARC Rynek i Opinia opracował autorski wskaźnik nastawienia do usług faktoringowych na podstawie pytań dotyczących: oceny własnej wiedzy na temat usług faktoringowych, korzystania z usług faktoringowych (obecnie i w przyszłości), polecenia innym przedsiębiorcom korzystania z usług faktoringowych i oceny usług faktoringowych jako narzędzia poprawy płynności finansowej	B. Cykliczne raporty z badania opinii przedsiębiorców, np. badania (PZF, 2020)

Źródło: opracowanie własne.

- kierunki (podejmowane i oczekiwane) zmian w regulowaniu branży faktoringowej w kontekście gwałtownych przemian w otoczeniu technologicznym i życiu gospodarczym (przede wszystkim badania Cambridge Centre for Alternative Finance współdziałającego z World Bank Group).
2. Badania związku wzrostu/rozwoju działalności faktoringowej/branży z jakością rządzenia krajem (prace m.in. Borgia i in., 2010; Mol-Gomez-Vazquez i in., 2016).
 3. Wieloaspektowe analizy stanu i perspektyw globalnej oraz krajowych branż faktoringowych – głównie są to cykliczne badania eksperckie; występują także prace badawcze skoncentrowane na wybranym jednym, ale kluczowym aspekcie, np. postrzeganiu faktoringu przez opinię publiczną – prace (Hilson, 2010; Stănescu, 2015).
 4. Badania nad konkurencją na rynku faktoringu i konkurencyjnością usługi faktoringowej, w tym silnie ukierunkowane na analizy określonych wąskich aspektów konkurowania w branży faktoringowej (badania mają charakter ekspercki lub naukowy).
 5. Badania nad znaczeniem branży faktoringowej we wspomaganiu funkcjonowania i rozwoju sektora MSP skoncentrowane albo na podaży faktoringu dla MSP, w szczególności różnicowania się stopnia tej podaży pomiędzy krajami (prace Bakker i in., 2004; Klapper, 2006), albo na zwiększeniu przydatności branży dla sektora MSP, (prace Bakker i in., 2004 oraz Worthy, 2003), startup-ów i mikrofirm (praca Papadimitriou i in., 1994), firm ze specyficznych branż jak detaliczne (praca Schuldiner, 2019).

Co ciekawe, wszystkie te badania znajdują się w centrum zainteresowań, debat i dyskusji w kręgach praktyków, jako że odnoszą się one do „bólczek” w funkcjonowaniu i rozwoju branży. Szczególnie wyróżniającym się – na tle innych branż finansowych – problemem trapiącym faktorów na całym świecie jest stosunkowo niska świadomość faktoringu w gospodarce pomimo wielu lat funkcjonowania faktoringu. Faktorzy wprawdzie wypowiadają się na forach organizowanych przez ich zrzeszenia, na łamach branżowych publikacji, o tym, jakie jest ich wyobrażenie faktoringu, o problemach w działalności faktoringowej, szczególnie w kontekście niejasnych lub niestabilnych przepisów prawa, zmian w sytuacji ogólnogospodarczej, wymieniają się doświadczeniami w zakresie nowych rozwiązań do zastosowania w biznesie faktoringowym. Czerpana z takich źródeł praktyczna wiedza faktoringowa stanowi ważny obszar wiedzy o faktoringu i zmianach w systemie (branży) faktoringowym. Jednakże ich opinia i wyobrażenia o faktoringu mogą pozostawać poza zasięgiem potencjalnych klientów – przedsiębiorców zwykle niedocierających do specjalistycznych debat i dyskusji faktorów. Właściwym dla nich środowiskiem edukacji faktoringowej są profesjonalne ośrodki edukacji finansowej oraz miejsca bezpośredniej interakcji przedsiębiorstwa finansowego z klientem. Być może mała świadomość faktoringu albo nawet wypaczona (wskutek nieodróżniania faktoringu od quasi-faktoringu, czyli podobnego do faktoringu, czy pseudofaktoringu, czyli udającego faktoring) przekłada się na ograniczone zainteresowanie i nieposługiwanie się faktoringiem lub posługiwanie się nim, lecz w mocno ograniczonym zakresie, powstaje także za sprawą

oferentów faktoringu. Występuje luka empiryczno-poznawcza dotycząca roli przedsiębiorstw finansowych jako aktywnych edukatorów faktoringu i jej realizacji w miejscach bezpośredniej interakcji z potencjalnym klientem. Przy tym nie chodzi o potwierdzenie faktu, że faktorzy wykorzystują kanały bezpośredniej interakcji z potencjalnym klientem do edukacji finansowej. Otwarte jest pytanie, czy wiedza jest podawana w sposób, który pozwoli potencjalnemu klientowi (i szerzej – każdej zainteresowanej osobie) rozróżnić produkty faktoringowe i odróżnić od quasi- i pseudofaktoringowych w rzeczywistych ofertach rynkowych. Ograniczona świadomość faktoringowa przedsiębiorstw – (potencjalnych i obecnych) klientów faktorów – to czynnik niekorzystny pod różnymi względami: utrudnienia funkcjonowania przedsiębiorcy wynikającego z luk w wiedzy ekonomicznej; tworzenia wartości przedsiębiorstwa z użyciem którejkolwiek nowoczesnej koncepcji teoretycznej („wartości dla klienta” lub klienta jako zasobu strategicznego przedsiębiorstwa – poprzez zmobilizowanie klientów, aby tworzyli własną wartość z propozycji oferowanej przez przedsiębiorstwo); rozwoju branży (zwiększenie jej wkładu do wzrostu/rozwój gospodarki). Prawidłowa percepcja faktoringu jawi się jako wspólny interes faktoranta, faktora, branży faktoringowej. I obok modeli biznesowych w branży świadomość faktoringowa jest kolejną kwestią o fundamentalnym znaczeniu w świecie faktoringu zmieniającym się w kierunku zwiększenia jego przydatności.

Druga z perspektyw mezoekonomicznych, tj. gospodarki lokalnej, nie znajduje większego zainteresowania w środowisku nauki i praktyki. Ta perspektywa została uwzględniona w pracy autorki z 2007 r.; zasygnalizowano w niej faktoring jako potencjalne narzędzie przebudowy lokalnego sektora finansowego, lepiej wspierającego lokalny rozwój gospodarczy (lokalne firmy sektora MSP).

Jak dotychczas skromnie reprezentowana w piśmiennictwie i badaniach jest perspektywa makroekonomiczna faktoringu (tabela 1.3). Jednakże wydaje się ona obiecująca dla rozwoju badań nad faktoringiem w szczególności w kontekście jego nowych zastosowań utylitarnych. Wiedza ta może zostać wykorzystana do opracowania polityki wspierania rozwoju gospodarki i sektora MSP. Tylko jeden spośród stwierdzonych czterech obszarów badawczych jest typowy w dotychczasowych badaniach makroekonomicznych, tj. analiza wkładu danej branży, w tym wypadku faktoringowej, do gospodarki. Z kolei pozostałe trzy stanowią stosunkowo nowe obszary badań, których zadaniem jest wykrywanie sposobów praktycznego zastosowania faktoringu w polityce gospodarczej państwa, m.in. jako instrumentu w przywracaniu prawidłowego funkcjonowania gospodarki zaburzonego przez czynniki katastroficzne (pandemia COVID-19).

Reasumując, należy stwierdzić, po pierwsze, że z przedstawionego badania zasobu wiedzy dałoby się zapewne wyłonić jeszcze inne niż wskazane luki badawcze, zatem otwierają się nowe pola do badań w obszarach nowych zastosowań faktoringu. Po drugie,

Tabela 1.3. Faktoring w perspektywie makroekonomicznej – obszary i aspekty badań, kierunki (podejścia) naukowo-badawcze oraz analiz eksperckich

Perspektywa	Obszar/aspekt badania	Podejścia do badania faktoringu	Główne walory poznawcze	Pozycje piśmiennictwa
1	2	3	4	5
Gospodarka w skali kraju lub regionu świata lub świata	Wkład działalności faktoringowej do wzrostu/rozwoju gospodarki	A. Analizy krajowe i międzynarodowe poziomu wkładu oraz poszczególnych obszarów działalności faktoringowej do PKB B. Badanie znaczenia faktoringu w finansowaniu sektora MSP w krajach o różnym stopniu rozwoju gospodarczego C. Badanie uwarunkowań branżowych i ogólnokrajowych wykorzystania faktoringu w kontekście zapewnienia wzrostu gospodarczego	A. Udział różnych elementów działalności faktoringowej w tworzeniu PKB B1. Określono rolę faktoringu w finansowaniu sektora MSP w krajach o różnym stopniu rozwoju oraz warunki zwiększenia obrotów dzięki wykorzystaniu faktoringu. B2. Określono rolę w grupie krajów Europy Wschodniej C. Określono wpływ wykorzystania faktoringu w Afryce na wzrost gospodarczy	A. Analizy i oceny przedstawiane na stronach organizacji zrzeszających faktorów: faktoring.pl, opracowania statystyczne publikowane przez takie organizacje B1. (Klapper, 2005; Soufani, 2000) B2. (Bakker i in., 2004) C. (Lumbuye, 2015)
	Technologie pożyczkowe podmiotów finansowych (w tym faktoringowych) jako kanał oddziaływania państwa na dostępność finansowania rynkowego dla MSP	Analizowany kontekst technologii pożyczkowej jako kluczowego kanału, za pośrednictwem którego polityka rządu i krajowe struktury finansowe mogą wpływać na dostępność finansowania dla MSP	Zwiększenie dostępności firm MSP do faktoringu i różnych innych form finansowania rynkowego (pożyczek, kredytów) wymaga przeprowadzenia analizy czynników ograniczonej dostępności, ale w szerszym niż dotychczas ramach koncepcji badania. To znaczy uwzględniony powinien być łańcuch przyczynowy od polityki do struktur finansowych (obejmujących obecnie różnych typów podmiotów finansowych i warunków ich działania), który wpływa na wykonalność i rentowność różnych technologii pożyczkowych. Te technologie z kolei mają istotny wpływ na dostępność pożyczek/kredytów dla MSP. Ramy zawarte w większości literatury są nadmiernie uproszczone, zaniedbuje się w niej kluczowe elementy łańcucha i często daje mylące wnioski. Powszechnym nadmiernym uproszczeniem jest traktowanie technologii transakcyjnych jako jednorodnej grupy, nieodpowiedniej do obsługi	(Berger i Udell, 2006, s. 294-296)

Tabela 1.3, cd.

1	2	3	4	5
	Faktoring jako metoda rozwiązywania problemu zatorów płatniczych w gospodarce	A. Usługi faktoringu wspierające poprawę przepływów pieniężnych u faktorantów w warunkach niepewności gospodarczej B. Badanie skali zapotrzebowania na usługę mikrofaktoringu dla rozwiązania problemu zatorów płatniczych	A. Dzięki przyspieszeniu cyrkulacji kapitału pracującego, osiąganemu przez posługiwanie się przedsiębiorstw produktami faktoringowymi, możliwe jest częściowe rozładowanie zatorów płatniczych w gospodarce kraju B. Mikrofaktoring jest odpowiedzią na brak dostępu do finansowania obrotowego wobec barier, takich jak: ukształtowany i stosowany w procedurach bankowych handlowy model finansowy przedsiębiorstwa i wynikająca z niego podstawa dla przyznania finansowania – dodatni wynik finansowy; zatory płatnicze i praktyka stosowania kredytu kupieckiego. Wielkość wpływu tych barier i tym samym skalę potencjalnego zapotrzebowania na mikrofaktoring można przedstawić za pomocą szacowania udziału wydatków związanych z zatorami w ogólnych kosztach firm oraz liczby (wskaźnik procentowy) firm sygnalizujących problem zatorów płatniczych	A. (Howorth i Wilson, 1998) B. W Polsce badania prowadzone przez Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych, Forum Obywatelskiego Rozwoju, Biuro Informacji Gospodarczej InfoMonitor
	Faktoring wspomagany pomocą publiczną jako sposób przeciwdziałania skutkom zakłócenego funkcjonowania gospodarki kraju członkowskiego UE	Zastosowanie środka pomocy polegającego na gwarantowaniu przez państwo produktów faktoringowych – faktoringu z regresem i faktoringu odwróconego – przez program wdrażany przez Bank Gospodarstwa Krajowego otwarty dla przedsiębiorstw każdej wielkości	Faktoring może stanowić ważny sposób przywracania gospodarki do normalnego funkcjonowania ze stanu niepewności gospodarczej. Na podstawie tymczasowych ram pomocy państwa, przyjętych przez KE w trakcie pandemii COVID-19, uznano, że: „Środek pomocy wprowadzany przez Polskę, o budżecie szacowanym na 2,6 mld euro, pozwoli na dalsze wsparcie przedsiębiorstw poważnie dotkniętych skutkami pandemii COVID-19. Zastosowanym środkiem będzie faktoring, czyli usługa finansowa zapewniająca alternatywne źródło kapitału obrotowego. Pozwoli ona zaspokoić potrzeby przedsiębiorstw w zakresie płynności i pomoże im w utrzymaniu działalności w tym trudnym czasie” (wypowiedź wiceprzewodniczącej Komisji Margrethe Vestager, odpowiedzialnej za politykę konkurencji)	Polski program wsparcia przedsiębiorstw dotkniętych skutkami pandemii COVID-19 zatwierdzony przez Komisję Europejską w 2020 r. (wartość programu to 2,6 mld euro)

Źródło: opracowanie własne.

pomimo dość pokażnej wiedzy, pozostaje wrażenie, że otrzymywane w pracach naukowo-badawczych i eksperckich różne odpowiedzi oraz prezentowane poglądy o utylitarnych zastosowaniach faktoringu wynikają z małej klarowności faktoringu i przez to również systemu faktoringowego. Cecha małej klarowności ujawnia się w każdym wymiarze faktoringu, m.in.:

- umownym – istnieje mniej lub bardziej, ale jednak zwykle nieklarowna regulacja umowy faktoringowej, w tym prawna (przepisy obowiązującego prawa umów) i zwyczajowa w zakresie kształtowania warunków umowy (konfiguracja parametrów technicznych i finansowych wykonania faktoringu);
- przedmiotowym (instrumentalnym) – występują różne poglądy na temat istoty faktoringu i w konsekwencji odróżniania faktoringu i jego rodzajów od instrumentów niebędących faktoringiem;
- usługowym – unikatowym zestawieniu i zakresie poszczególnych usług cząstkowych (świadczeń faktoringowych) w strukturze całej usługi faktoringowej;
- podmiotowym – możliwe są trudności z identyfikacją podmiotu faktoringowego wobec niejednolitego podejścia w różnych jurysdykcjach dotyczących regulacji funkcjonowania i działania faktorów;
- organizacyjno-biznesowym – stosowane są zróżnicowane i o wysokim stopniu unikatowości modele prowadzenia biznesu przez faktorów;
- konkurencyjnym – niejasne i mało stabilne reguły gry na rynku faktoringu.

Paradoksalnie mimo licznych opracowań nierozwiązanym kluczowym problemem, rzucającym na małą przejrzystość faktoringu i systemu faktoringowego wciąż pozostaje istota faktoringu. Ustalenie jej, czyli tego, czym faktoring jest i dlaczego taki jest, nie jest łatwe ani na gruncie prawnym, ani nauk ekonomicznych i praktyki gospodarczej. Jasne jest zaś na pewno to, że faktoring jest:

- usługą jako taką, jednak nie jest oczywiste, jaką konkretnie – o jakim charakterze, o jakim statusie;
- rozwiązaniem niektórych problemów użytkownika poprzez dostarczenie korzyści, których nośnikiem jest usługa; ale nie jest w pełni oczywiste lub uzgodnione na łamach literatury oraz w kręgu praktyków, jakich problemów i w jakim zakresie;
- przedmiotem biznesu faktoringowego, ale czy jest albo może stać się czymś więcej niż tylko przedmiotem, np. filozofią prowadzenia biznesu w gospodarce usieciowionej, cyfrowej, rozwiązaniem problemu ryzyka faktora?

Konsekwencje nierozstrzygniętej istoty faktoringu są istotne dla systemu faktoringowego i podmiotów w nim działających, ale też podmiotów gospodarki realnej z niego korzystających (problem prawidłowej percepcji faktoringu) oraz organów prowadzących politykę regulacyjną czy gospodarczą państwa.

Pewne jest, że faktoring ewoluował – od handlowego do finansowego, jeszcze do niedawna będąc realizowany w sposób, który można określić jako tradycyjny. Proces jego przeobrażania trwa nadal i zmierza w kierunku faktoringu przyszłości, ale mechanizm przemiany wciąż nie jest rozpoznany. Zatem jaki jest ten mechanizm? Co i dla kogo może oznaczać przemiana w faktoring przyszłości? Czym faktoring może się stać?

2. Różnorodność definicji, pojęć i interpretacji faktoringu. Implikacje dla teorii i praktyki

O tym, czym faktoring jest, nie decyduje nazwa handlowa, lecz treść i status umowy faktoringowej. Ma to związek nie tylko ze złożonym charakterem współczesnego faktoringu jako instrumentu finansowego i jako usługi finansowej¹. Z usługi początkowo stosunkowo prostej rozwinął się on w usługę skomplikowaną, dającą wiele możliwości (opcji) ostatecznego skonfigurowania, o charakterze złożonym, tj. wykraczającym poza charakter *strictie* finansowy, do tego niemającą niejednołitego na świecie statusu prawnego i regulacyjnego.

Opcje konfiguracji usługi faktoringowej można wyrazić za pomocą:

- licznych ujęć klasyfikacyjnych i odpowiadających im rodzajów oraz typów (odmian) faktoringu występujących w ich ramach;
- możliwości zindywidualizowania składu usług cząstkowych w danym rodzaju faktoringu;
- zestawu potencjalnych korzyści, jakie uzyskuje użytkownik, wynikającego z zastosowania określonego rodzaju, typu faktoringu (sposobu i zasad działania) i przyjętej struktury usług cząstkowych.

Kompletne przedstawienie usługi faktoringowej i wyłuskanie jej istoty wymaga wielowymiarowego jej ujęcia – przez pryzmat różnych kryteriów klasyfikacyjnych (rodzajów i typów faktoringu), możliwych składów usług cząstkowych, kluczowych parametrów umowy (które pozostają pod wpływem obowiązującego prawa i konkurencji rynkowej) oraz aspektów technicznych działania. Dopiero łączne ich uwzględnienie wyznaczy zestaw korzyści związanych z usługą.

Nadto w odpowiedzi na zapotrzebowanie rynku i współczesne możliwości powstają kolejne, wcześniej nieznane rodzaje faktoringu (a przynajmniej pod nazwą „faktoring”

¹ Instrument finansowy w nauce finansów to nośnik przepływu siły nabywczej (może to być przykładowo kredyt, pożyczka, ubezpieczenie, faktoring). Obrót instrumentami finansowymi dokonuje się na rynku finansowym, który ze względu na charakter instrumentu można podzielić na segmenty (rynek kredytowy, pożyczkowy, ubezpieczeniowy, faktoringowy itd.). W rachunkowości instrument finansowy to kontrakt (umowa), w wyniku którego u jednej z jego stron powstają aktywa finansowe, a u drugiej – zobowiązania finansowe lub instrumenty kapitałowe. Dla praktycznego funkcjonowania nośnika przepływu siły nabywczej konieczne jest zatem zawarcie kontraktu (umowy cywilnej). Faktoring jest jednocześnie usługą finansową, czyli taką usługą, której przeznaczeniem jest pozyskiwanie i zapewnienie płynnego przepływu środków finansowych (jeszcze innym, ale nie dotyczącym faktoringu przeznaczeniem usługi finansowej może być inwestowanie). Stąd bezpośrednimi stronami kontraktu są pośrednik finansowy (faktor) i klient (faktorang).

występujące w ofertach rynkowych). Co więcej, obmyślane i wdrażane nowe sposoby kształtowania parametrów finansowych (w ramach polityki cenowej faktora) usługi prowadzą do głębszego różnicowania się faktoringu we współczesnych ofertach rynkowych. Faktoring nie jest usługą wewnętrzną jednorodną, tak jak to jest w przypadku prostych usług finansowania (kredyt bankowy, pożyczka pieniężna, skup czy wykup wierzytelności pieniężnej, kredyt wekslowy). Znamienne, że nie jest on tylko usługą finansowania, że odnosi się on wprost do działalności operacyjnej przedsiębiorstwa i jest w ścisłym powiązaniu z fakturami w obrocie gospodarczym.

Ustalenia znamion usługi faktoringowej nie ułatwiają także różne jurysdykcje i doktryny prawne, stosowane zwyczajowe nazewnictwo, które może wprowadzić w błąd (dla oznaczenia usługi, która jest *de facto* prostą usługą finansowania) oraz praktyki niektórych podmiotów finansowych, które na fali postępującej popularności faktoringu oznaczają swój produkt jako faktoring. Cierpi na tym świadomość przedsiębiorców, w Polsce stosunkowo niska. Powstają też błędne wyobrażenia na temat faktoringu, a branża faktoringowa nie jest przejrzysta (nawet nie w pełni zrozumiała). Nie jest klarowna istota faktoringu, niekiedy sprowadzana do tylko związanej z finansowaniem (stąd często faktoring jest zestawiany i porównywany z prostymi usługami finansowania, jak kredyt, pożyczka), co z kolei nastręcza trudności z właściwym komunikowaniem faktoringu przez świadczonych niodawców. To zaś nie sprzyja czytelności, zrozumieniu i rozwojowi branży. Zanim więc zostanie podjęta próba ustalenia istoty współczesnego faktoringu (autorka monografii jednak nie uzurpuje sobie prawa do uczynienia tego w sposób pełni wyczerpujący), zaprezentowane zostaną dotychczasowe podstawowe ustalenia oraz poglądy funkcjonujące na gruncie ekonomicznej literatury przedmiotu, jurysdykcji różnych krajów, praktyki współczesnych faktorów i kluczowych dla branży organizacji okołobiznesowych.

2.1. Ewolucja usługi faktoringu

Faktoring jest usługą świadczoną przez podmioty finansowe podlegającą ewolucji (zob. tabela 2.1). Ogólnie rzecz biorąc, jeśli się spojrzy na faktoring z perspektywy osób współcześnie żyjących, stwierdzi się, że od początku funkcjonowania przeobraził się on w faktoring tradycyjny (faktoring ery gospodarki przemysłowej). Oprócz licznych cech, głównie związanych z aktem cesji wierzytelności pieniężnej, znamienne dla faktoringu tradycyjnego jest środowisko jego funkcjonowania, tj. materialne, z zasadniczym komponentem – fakturami papierowymi. Pierwotnie wykazywał on najwięcej cech komisu, później zastąpionych przez cechy cesji wierzytelności, z czasem wykazywał on coraz więcej cech cesji i finansowania bądź cesji i finansowania z zabezpieczeniem, aż wreszcie zaczął się charakteryzować dodatkowo innymi cechami niemającymi bezpośredniego połączenia z aktem przelewu praw z wierzytelności pieniężnej. Wczesne stadium rozwoju faktoringu trwało do połowy XIX wieku. Od drugiej połowy XIX stulecia faktoring przeszedł we wła-

ściwe stadium przekształcania się w faktoring tradycyjny. Stadium, w którym mamy do czynienia z już dobrze wykształconym faktoringiem tradycyjnym, można datować mniej więcej na okres od drugiej połowy lat 50. ubiegłego wieku – za granicą, i na drugą połowę lat 90. – w Polsce. Obecny faktoring stał się hybrydą faktoringu tradycyjnego i faktoringu przyszłości, ale wykazuje przewagę znamion faktoringu tradycyjnego. Mniej więcej na przełomie dekad XX i XXI wieku faktoring wyraźnie podlegał dalszemu przeobrażeniu, wchodząc w zarodkową fazę faktoringu przyszłości, a wśród FinTech-ów – w fazę bardziej zaawansowaną, ale jeszcze nie w pełni dojrzałą. Dla faktoringu przyszłości znamieną jest cyberprzestrzeń jako środowisko funkcjonowania wspierające rozwój nowych cech faktoringu – usieciowienia, skrócenia czasu przebiegu jego procesów, elastyczności, ściślego dopasowania do zindywidualizowanych potrzeb jego uczestników.

Tym, co jest trwałe, a więc odnosi się do faktoringu tradycyjnego i faktoringu przyszłości, jest cecha niehomogeniczności. Wyraża się ona przez wewnętrzną strukturę usługi: usługa zawiera więcej niż jedną usługę cząstkową – zindywidualizowane skonfigurowanie usług cząstkowych w usługę całościową, w każdym konkretnym przypadku czyniąc ją unikatową.

Tabela 2.1. Przegląd stadiów i etapów ewolucji faktoringu

Terytorium/kraj, okres czasowy	Zakres usług pośrednika przyjmującego rolę faktora	Uwagi
1	2	3
Prawdopodobnie 5000 lat temu, na obecnym terenie Iraku, następnie przez naśladownictwo w starożytnej krainie Fenicji, w Babilonii, Grecji, Rzymie	I. Pośrednictwo w wymianie handlowej: - zarządzanie wierzytelnościami, - usługa inkasa, - usługa zabezpieczenia zapłaty, - usługa finansowania. II. Dodatkowo: - inspekcja produkcji i sprzedaży w manufakturach – dotyczy faktorów rzymskich	Pochodzenie słowa „faktoring” prawdopodobnie od łacińskiego <i>facere</i> – robić, czynić. Faktorem był pośrednik handlowy zwany komisantem lub agentem
XIV wiek, Anglia	I. Pośrednictwo w wymianie handlowej: - pozyskiwanie nowych odbiorców (rynków zbytu) towarów dla obsługiwanych kupców, - zawieranie umów sprzedaży towarów, - inkaso i przekazywanie uzyskanej zapłaty za sprzedane towary. II. Rozszerzenie, w zamian za prowizję, usług pośrednictwa o: - poręczanie za wypłacalność kontrahenta (przejęcie ryzyka niewypłacalności), - udzielanie zaliczek na poczet dostarczonych, a jeszcze niesprzedanych towarów	Pochodzenie słowa „faktor” prawdopodobnie od angielskiego <i>factoria</i> – synonimu mandatariusza i komisanta biorącego udział w rozwijającym się obrocie tkaninami
XVI-XIX wiek, Anglia i jej kolonie zamorskie	I. Jak wyżej – pośrednictwo w międzynarodowej wymianie handlowej.	Słowo <i>factor</i> występuje w okresie angielskiej kolonizacji Indii. Dominujące

Tabela 2.1, cd.

1	2	3
	II. Składowanie towarów w faktoriach w kolonii zamorskiej obsługiwanych przez miejscowego faktora (jako agenta) – tzw. faktoring handlowy. III. Udzielanie zaliczek na poczet dostaw towarów z Anglii	znaczenie zyskuje tzw. faktoring handlowy. W warunkach rozwijającej się wymiany międzynarodowej powstaje lepsza prawna ochrona interesów majątkowych faktorów i działalność faktorów (rozwój korzystnego orzecznictwa sądowego i ustawodawstwa)
Druga połowa XIX wieku, Ameryka Północna	I. Przyjmowanie towarów od wytwórców i pośrednictwo w zbyciu – usługa komisowa (<i>agent factoring</i>). II. Finansowanie obrotu towarów, czyli udzielanie kredytu dostawcom i sprzedawcom towarów – usługa zwana faktoringiem kredytowym/finansowym (<i>credit factoring</i>). III. Dyskonto wierzytelności pieniężnych. IV. Inkaso wierzytelności pieniężnych z przejęciem ryzyka. Katalog usług oferowanych pod koniec XIX wieku: • usługi księgowe dla sprzedawców towarów i usług, • zaliczkowanie pieniędzy na poczet przyszłych należności, • udzielanie pożyczek finansujących nabycie środków obrotowych do dalszej produkcji, • przejmowanie ryzyka niewypłacalności dłużnika handlowego, • ocena wiarygodności kredytowej dłużników handlowych	Usługi wskazano według kolejności ich powstawania i rozwijania się. Wraz z rozwojem wymiany wewnątrz Stanów Zjednoczonych, wymuszonym przez restrykcje w obrocie międzynarodowym, rozwojowi podlega faktoring krajowy. Na znaczeniu traci faktoring handlowy, a zyskuje faktoring kredytowy współcześnie zwany także faktoringiem finansowym (Gilmore, 1999, s. 128)
Okres po II wojnie światowej, rozkwit w Stanach Zjednoczonych oraz od lat. 60. XX wieku w Europie Zachodniej	I. Do lat 60. w USA dominacja usługi udzielania pożyczek zabezpieczonej przelewem wierzytelności pieniężnej. II. Przejmowanie wzorców amerykańskich przez europejskie firmy faktoringowe, w tym przyjęcie wzorca wcześniej nieznanej usługi faktoringu, obejmującej dyskonto wierzytelności	Pośrednictwo faktoringowe prowadzone przez banki i wyspecjalizowane firmy faktoringowe, bankowe i niebankowe. Rozwój firm faktoringowych w USA po pozwoleniu w 1963 r. przez Office of the Comptroller of the Currency na prowadzenie działalności faktoringowej także przez banki oraz ich spółki faktoringowe, spółki <i>joint venture</i>. W Europie Zachodniej rozkwit faktorów, w tym spółek <i>joint venture</i>, wywołany dostawą brakującego w Europie kapitału finansowego
Lata 1974-1988 i później aż do początku drugiej dekady XXI wieku; zagranica	I. Skodyfikowanie faktoringu międzynarodowego według konwencji otawskiej (konwencji UNIDROIT z 28 maja 1988 r. o międzynarodowym faktoringu) i po uzupełnieniu brakujących aspektów na mocy konwencji UNICTRAL z 2001 r. dotyczącej przelewu wierzytelności w handlu międzynarodowym, powstanie kompletnego rozwiązania – skodyfikowanego faktoringu międzynarodowego.	I. Branża faktoringowa, mimo jej rozkwitu, nie była (nadal nie jest) w pełni znana lub rozumiana na poziomie regulacyjnym i prawnym. Firmy faktoringowe i firmy finansów komercyjnych wspólnie tworzą przemysł faktoringowy i finansów komercyjnych (branżę faktoringową <i>sensu largo</i>), w Europie zwaną branżą FCF

1	2	3
	II. Rozwój rodzajów skodyfikowanego faktoringu międzynarodowego: • faktoringu importowego, • faktoringu eksportowego, z jego formami: faktoringiem niepełnym, z polisą ubezpieczenia należności zagranicznej, • faktoringu eksportowego w systemie dwóch faktorów. III. Wzrost i rozwój różnych form (rodzajów) faktoringu tradycyjnego, np. takich jak: • faktoring odwrócony (<i>reverse factoring</i>) w obrotach krajowych, • <i>Supply Chain Finance</i> – SCF (w obrotach międzynarodowych), • <i>confirming</i>	(<i>Factoring and Commercial Finance</i>). Przykładowo w Wielkiej Brytanii faktoryzy i dyskonterzy zrzeszają się wspólnie w Asset Based Finance Association, faktoryzy w Niemczech – w International Factors Deutschland, Deutscher Factoring – Verband, we Francji – w Association Francaise de Societes Financieres, we Włoszech – w ASSIFACT. Na poziomie międzynarodowym firmy branży <i>sensu largo</i> zrzeszają się w Walter E. Heller Factoring, Credit Factoring International Limite, Factors Chain International, do którego w 2016 r. został włączony International Factors Group. Założone w 1999 r. Międzynarodowe Stowarzyszenie Faktorów (International Factoring Association – IFA) wspiera społeczności faktoringowe przez dostarczanie informacji, siły nabywczej, zasobów o organizację szkoleń. Także w UE faktoryzy tworzą federację międzynarodową – EU Federation; ma ona lepiej reprezentować ich interesy wobec regulatorów i legislatorów, upowszechniać wiedzę o usługach i branży FCF, budować standardy w branży, w tym w zakresie faktoringu obsługującego wymianę międzynarodową. Oprócz organizacji branżowych w otoczeniu okołobiznesowym działają ważne instytucje, jak EBOR, który angażuje się w promocję faktoringu przez działania Programu Ułatwień w Handlu i inwestycje Zespołu Instytucji Finansowych, a od 2012 r. pracuje nad poprawą otoczenia prawnego dla faktoringu w regionie EBOR. II. Globalny kryzys finansowy ujawnił powiązania usług finansowych z gospodarką realną, dając impuls do wzrostu zainteresowania podmiotów finansowych obsługą faktoringową firm sektora MSP. Pogorszenie dyscypliny płatniczej, wydłużanie się trwania kredytu kupieckiego, wzrost ryzyka braku zapłaty, ograniczenia w dostępie do finansowania bankowego tworzą środowisko sprzyjające zwiększeniu zainteresowania faktoringiem w sektorze MSP. Następuje wzrost i rozwój branży w różnych krajach (w tym w Polsce)

Tabela 2.1, cd.

1	2	3
Lata 90. XX wieku do okresu ok. 2017-2018, Polska	I. Usługi faktoringowe w latach 90. świadczone w ograniczonym zakresie i w słabo rozwiniętym środowisku informatycznym: - cesja wierzytelności z regresem i bez regresu, - windykacja wierzytelności pieniężnych. Wraz z rozwojem rynku na przełomie dekad w ofercie większych faktorów dla dużych i średnich przedsiębiorstw znalazły się: - cesja wierzytelności z regresem i bez regresu, - obsługa administracyjna – prowadzenie kont rozliczeniowych odbiorców, księgowanie wierzytelności, potwierdzanie sald, wysyłanie wyciągów, - zarządzanie należnościami – sprawdzanie terminowości spłat należności, wysyłanie monitów, inkaso wierzytelności, sporządzanie raportów na temat nierozliczonych należności i zobowiązań, - sprawdzanie kondycji finansowej i wiarygodności odbiorców, - doradztwo prawne, pomoc w rozstrzyganiu sporów, pomoc w interpretacjach praktyk handlowych w innych krajach, - ubezpieczenie należności w przypadku faktoringu pełnego, - stały dostęp klienta do internetowego systemu pozwalającego na skuteczniejsze zarządzanie wierzytelnościami, - przedsądowe i sądowe dochodzenie wierzytelności. W ofercie mniejszych faktorów dla małych firm znalazł się faktoring dyskontowy i zaliczkowy, z uproszczonymi procedurami analizy faktoringowej. II. Powstają różne rodzaje faktoringu świadczone według wzorców europejskich. Powstają także mutacje faktoringu tradycyjnego jako reakcja na zmienną sytuację gospodarczą: - faktoring mieszany – mutacja faktoringu klasycznego, obejmująca w ramach umowy faktoring z regresem i bez regresu, - faktoring odwrócony (<i>reverse factoring</i>) i jego formy: bez subrogacji oraz z subrogacją, <i>confirming</i> i jego formy: <i>confirming</i> z trójstronnym porozumieniem oraz bez trójstronnego porozumienia, - pożyczki celowe od faktorów	I. Pierwsze usługi faktoringowe zaczęły być świadczone w okresie transformacji systemowej, w warunkach słabej jakości polskiego prawa gospodarczego, niedojrzałości rynków finansowych i instytucjonalnych struktur obrotu gospodarczego, implikując powstawanie zatorów płatniczych w gospodarce i silne niedobory kapitału obrotowego w firmach, tym samym dając impuls do powstania rynku usług faktoringowych. Pierwszym faktorem był Bank Gospodarstwa Krajowego. W latach 90. występowało nietypowe w świecie zjawisko inwersji strony podażowej faktoringu (dominacja aktywności banków jako faktorów przy braku zdolności spółek niebankowych do podjęcia konkurencji wobec potrzebnego wysokiego, lecz niedostępnego, kapitału niezbędnego do prowadzenia i utrzymania ciągłości działalności faktoringowej). II. W pierwszej dekadzie XXI wieku następuje szybki rozwój faktoringu, działalności faktoringowej i otoczenia okołobiznesowego. Wyłoniła się dualna podmiotowa struktura podażowa: dominującą stroną stanowią większe wyspecjalizowane firmy faktoringowe, bankowe oraz niezależne, o dużych udziałach w rynku, z ofertą dla dużych i średnich przedsiębiorstw; drugą słabszą stroną stanowią małe wyspecjalizowane firmy niezależne, z ofertą dla małych firm. Banki jako faktorzy początkowo utraciły znaczenie, traktując faktoring deklaratorywnie jako wzbogacenie, ze względów wizerunkowych, oferty bankowej (natomiast zwiększone nim zainteresowanie pojawia się w drugiej dekadzie XXI wieku). Wraz z rozwojem branży faktorzy w 2001 r. utworzyli Konferencję Instytucji Faktoringowych działającą w strukturach branżowych Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan, która w 2006 r. została przekształcona w Polski Związek Faktorów (PZF) – samorządową federację branżową w Polsce

1	2	3
XXI wiek, lata 20.	Rozwój różnych rodzajów i odmian faktoringu: • nowe rodzaje – mikrofaktoring, • modyfikacje faktoringu opierające się na zastosowaniu nowych technologii w systemach faktoringowych – automatyzacja procesu faktoringowego w przestrzeni <i>on-line</i>, w obszarach, takich jak: agregacja danych gospodarczych i <i>scoring</i>; analiza ryzyka transakcji, parametry transakcji i decyzje o umowach; kontrolowanie i identyfikacja fraudów i innych prób nadużyć; odczytywanie kluczowych danych ze skanów faktury – systemy OCR; integracja systemu faktoringowego z systemami ERP faktorantów i odbiorców poprzez interfejs programowania aplikacji – API; platformy faktoringowe bazujące na projektowaniu zgodnym z UX; dostosowanie systemu faktoringowego do urządzeń mobilnych; wbudowanie w system faktoringowy algorytmów maszynowego uczenia – ML (<i>Machine Learning</i>)	Oprócz różnych celów edukacyjnych, porządkowania współpracy pomiędzy faktorami wewnątrz organizacji, działań lobbystycznych na rzecz umacniania branży, PZF wspiera rozwój usług faktoringowych na forach międzynarodowych, należy do EU Federation. III. Globalny kryzys finansowy i będące jego następstwem pogorszenie koniunktury gospodarczej oraz występowanie zmiennej sytuacji gospodarczej (pojawili się zjawiska jak wskazane wyżej, w odniesieniu do zagranicy) dały impulsy do wzrostu zainteresowania i atrakcyjności usług faktoringowych w sektorze MSP oraz firm dużych. Podatność faktoringu na modyfikacje i zwiększanie jego elastyczności pozwoliły na wzbogacenie jego oferty o nowe odmiany i rodzaje. Ostatni kryzys gospodarczy i powszechne przejście na pracę zdalną, wywołane pandemią COVID-19, dają kolejny impuls do rozwoju branży w okresie po COVID-19 (pomimo odnotowanych spadków obrotów faktoringowych w 2020 r.) i przede wszystkim przyspieszenia przeobrażeń faktoringu tradycyjnego w faktoring przyszłości. Nowi gracze, FinTech-y, oferują rozwiązania faktoringowe i quasi-faktoringowe stanowiące początkowe stadium kształtowania się faktoringu przyszłości (prekursorzy faktoringu przyszłości). Dotychczasowi gracze zaczynają odpowiadać na zmieniające się nowe reguły gry sektorowej przenoszącej się w elektroniczne środowisko działania faktorów – faktoring tradycyjny podlega modyfikacjom

Źródło: opracowanie na podstawie (Chakraborty i Sonmale, 2015; Gilmore, 1999, s. 128; Jones, 1936, s. 186-199; Katner, 2011, s. 22-24, 30; Kiisel, 2013; Nugent i Parafianowicz, 1995, s. 246-252; Korenik, 2007, s. 100-104; Kreczmańska-Gigol, 2007; Tillery, 2005, s. 2; Felis, 1997, s. 57-58; Pragma Faktoring, b.d.).

2.2. Środowisko prawne instytucji faktoringu

Prawidłowe i jednoznaczne rozumienie faktoringu wymaga osadzenia go w określonych ramach prawnych. Między krajami występuje silne zróżnicowanie ram prawnych dla umów faktoringowych. Jedną z wielu konsekwencji takiego stanu rzeczy są różnice

w podejściu do definiowania faktoringu. W prawach tylko niektórych krajów instytucja faktoringu jest znana, ale w wielu innych nie jest (zob. też załącznik z tabelą Z.1, w którym dokonano zestawienia obowiązujących prawnych definicji lub wskazano ich brak, wraz z jurydycznymi lub pragmatycznymi interpretacjami tych ujęć).

Wiele krajów już wprowadziło wyspecjalizowane przepisy dotyczące faktoringu lub rozpoczęło ich wprowadzanie; głównie są to kraje z rozwiniętymi tradycjami faktoringu, jak USA, gdzie obowiązuje Uniform Commercial Code (art. 9), i Wielka Brytania, w której obowiązuje Law of Property Act. Jednak nadal istnieją kraje, w których nie ma specjalnych przepisów dotyczących umów faktoringowych lub ustalonej i opublikowanej praktyki sądowej, zdanej do zrekompensowania tego braku jasności. Zamiast tego ramy faktoringu stanowią jedynie ogólne przepisy prawa umów – w takich państwach faktoring jest umową nienazwaną. Chociaż technicznie rzecz biorąc, faktoring może być postrzegany jako cesja wierzytelności, co wydaje się możliwe w większości, jeśli nie we wszystkich jurysdykcjach, to jest on zwykle zawierany jako złożona umowa partnerska, obejmująca szereg usług biznesowych (tzw. usług częściowych) bazujących na dwóch głównych funkcjach: finansowaniu i zarządzaniu wierzytelnościami. Z połączenia tych funkcji na rynku faktoringowym powstały różne rodzaje i odmiany rozwiązań faktoringowych, które wymagają uwzględnienia odmiennych i specyficznych uwarunkowań prawa umów, a które niestety nie są prawnie uzasadnione w jurysdykcjach wszystkich krajów.

W odniesieniu do faktoringu jako takiego oraz w odniesieniu do podstawowych rodzajów faktoringu, za jakie uznaje się faktoring z regresem (*recourse factoring*) i faktoring bez regresu, faktoring krajowy i międzynarodowy, faktoring należności i odwrócony, występują różnice definicyjne. Problem niejednorodności ujęć pogłębiają także rozbieżności dotyczące własności wierzytelności w faktoringu; są one związane z ograniczeniami w zakresie:

- pochodzenia wierzytelności (np. czy faktoringiem można objąć tylko wierzytelności wynikające ze sprzedaży towarów lub świadczenia usługi, czy można objąć faktoringiem wierzytelności przyszłe),
- wymagalności wierzytelności, które mogą być objęte faktoringiem i/lub maksymalną czasową ekspozycją faktora na ryzyko wynikające z przejęcia wierzytelności (np. od momentu zakupu do nominalnego terminu wymagalności),
- możliwości negocjowania warunków i terminów płatności (wydłużenia/restrukturyzacji po zakupie wierzytelności).

Obserwuje się także różnice dotyczące cesji wierzytelności w zakresie wymogów prawnych, tj. tego, czy cesja jest dopuszczona prawem czy jest zakazana, czy i jakie są wymagania niezbędne do osiągnięcia ważności cesji przeciwko dłużnikowi lub wierzycielom będącym osobami trzecimi – kwestie rejestracji cesji, powiadomień dłużnika, obciążeń fiskalnych transakcji cesji. Oprócz tego różnicowanie faktoringu, wpływające na jego kon-

kurencyjność, może wystąpić w związku z zagadnieniami podatkowymi generującymi przewagę regulacyjną dla faktorów o określonym statusie (faktor bankowy – bank w roli faktora, czy faktor pozabankowy, czyli spółka faktoringowa). Istotne jest, czy umowy faktoringowe są traktowane w taki sam sposób, jak transakcje bankowe, w których odsetki są zwykle odliczane od podatku. W niektórych przypadkach podatek od towarów i usług jest naliczany od całej transakcji faktoringowej, czyli od opłaty za usługę i płatności odsetek. W wielu krajach, ale nie we wszystkich, stosuje się takie same zasady opodatkowania dla bankowych i pozabankowych firm faktoringowych. Faktoring z wkomponowanym elementem przewagi regulacyjnej występuje w państwach, w których pozabankowi faktorzy są zobowiązani do naliczania VAT od obu składników ceny faktoringu (odsetek i opłat faktoringowych), podczas gdy faktorzy bankowi mogą naliczać go tylko od opłaty za usługi.

Nie każdy rodzaj faktoringu, nawet jeśli spojrzeć tylko na jego podstawowe rodzaje, ma w każdym kraju swoją definicję, zaś jego zdefiniowane typy nie tworzą wysoce jednorodnych grup (rodzajów) – np. faktoring z regresem może być uważany za prawdziwą transakcję sprzedaży lub za zabezpieczoną transakcję kredytową. Poza tym kolejne różnice prawne dotyczące obrotu w środowisku elektronicznym mogą różnicować stosunkowo młody rodzaj faktoringu – e-faktoring, czyli ten, który jest widocznym znakiem przeobrażania się faktoringu w faktoring przyszłości.

Najważniejsze cechy umów faktoringowych, decydujące o niejednorodności instytucji faktoringu na świecie oraz skutkujące powstawaniem różnych odmian i typów w ramach określonego rodzaju faktoringu, zestawiono w tabeli 2.2. Natomiast wyjaśnienie sposobu wpływu cechy na różnicowanie się instytucji faktoringu przedstawiono w tabeli 2.3.

Tabela 2.2. Cechy umowy faktoringowej różnicujące faktoring na świecie
(na podstawie badania 37 krajów znajdujących się w strefie działania EBOR)

Cecha	Liczba krajów, w których cecha występuje	Liczba krajów, w których cecha nie występuje
Prawo szczególne lub szczególne przepisy kodeksu cywilnego	26	11
Konkretne definicje dla różnych rodzajów faktoringu	15	22
Faktoring z regresem to prawdziwa sprzedaż	24	11
Możliwa cesja przyszłych wierzytelności	35	1
Nieskuteczność zakazu cesji wierzytelności	20	15
Elektroniczna wymiana danych	29	7

Źródło: opracowanie na podstawie (European Bank for Reconstruction and Development [EBRD], 2018, tabela 2).

Tabela 2.3. Znaczenie cechy umowy faktoringowej dla różnicowania się faktoringu na świecie lub ujednolicania przez międzynarodowe standardy świadczenia usługi faktoringowej

Cecha	Znaczenie
1	2
Faktoring z regresem to prawdziwa sprzedaż	Status nadany faktoringowi z regresem w odpowiednich przepisach, polegający na tym, że faktoring z regresem jest uważany za prawdziwą sprzedaż, a nie za transakcję zabezpieczoną, jest potencjalnie krytyczny w przypadku upadłości, ponieważ faktor, który zakupił faktury jest właścicielem rachunków, na które faktury są płatne, i zwykle jest w stanie kontynuować gromadzenie wpłat na rachunkach bez ingerencji w postępowanie upadłościowe. Natomiast zabezpieczony pożyczkodawca zwykle podlega obowiązkowemu zawieszeniu postępowania i może podlegać niektórym formom „stłumienia” upadłości. Zamieszanie wokół tych koncepcji jest bardzo szkodliwe i powinno się go unikać, stosując jasne, jednoznaczne zasady linii orzeczniczej. Powszechniejszy jest pogląd, że faktoring z regresem w rzeczywistości jest formą finansowania wierzytelności i nie powinien być ponownie określany jako transakcja zabezpieczona. W odróżnieniu od pożyczki zabezpieczonej celem transakcji na wierzytelności w faktoringu jest sprzedaż, a nie ustanowienie zabezpieczenia. Prawo regresu wobec klienta nie jest głównym zobowiązaniem (spłata zadłużenia jest zabezpieczoną transakcją), ale jedynie gwarancją wartości (wyplacalności) przenoszonej wierzytelności, która została wystawiona przez faktoranta (sprzedającego wierzytelność). Jednak istnieją kraje, które bardziej skłaniają się do drugiej koncepcji, tj. pożyczki zabezpieczonej. Oprócz tego ustawodawstwo w niektórych krajach nie zawsze jest jasne w tej kwestii, wyrażane w środowisku faktorów przeświadczenia opierają się albo na praktyce sądów, albo na własnych interpretacjach ogólnych przepisów prawa miejscowego. Dla branży faktoringowej korzystne byłoby zniesienie niejasności przez wyjaśnienie ich we właściwych jurysdykcjach
Możliwa cesja przyszłych wierzytelności	Możliwość przypisywania przez przedsiębiorców przyszłych należności w ramach ich relacji faktoringowej ma istotne znaczenie, ponieważ faktorom pomaga zachować pierwszeństwo przed przyszłymi należnościami. Dopuszczona prawem cesja przyszłych wierzytelności jest istotna dla branży faktoringowej, gdyż umożliwia nawiązanie długoterminowych relacji faktoringowych i może chronić pierwszeństwo faktorów w należnościach w przypadku roszczeń konkurencyjnych. Opcyjne przepisy mogą nakładać ograniczenia w tym zakresie, np. wymagając określonego stopnia ustalenia (identyfikacji) należności w momencie cesji. Niektóre jurysdykcje zezwalają na cesję przyszłego roszczenia, o ile dłużnik jest znany lub dług można zidentyfikować w momencie cesji. Może to obejmować przyszłe długi wynikające z już istniejących umów handlowych lub nawet z umów jeszcze nieistniejących. Z kolei w innych jurysdykcjach wymagana jest dokładna identyfikacja wierzytelności (wartość, dłużnik, termin płatności, umowa podstawowa itp.) już w momencie cesji, co sprawia, że cesja przyszłych długów jest praktycznie niemożliwa. W jurysdykcji Słowacji cesja przyszłych wierzytelności jest zabroniona
Nieskuteczność zakazu cesji wierzytelności	W faktoringu kluczowa jest kwestia ważności i skutków klauzul umieszczanych w umowach kupna-sprzedaży, które mogą zakazać stronom cesji wierzytelności na osoby trzecie. Zakazy dotyczące klauzul cesji są szczególnie powszechne w umowach między małymi przedsiębiorcami działającymi jako dostawcy dla dużych firm, które dominują na rynku. W połączeniu z wydłużeniem terminów płatności klauzule te stawiają takich dostawców w niekorzystnej sytuacji, ponieważ nie mogą się oni starać o finansowanie obrotowe na rynkach finansowych na podstawie ich należności. Nie ma jednoznacznego i jedynie słusznego rozwiązania odnośnie do tego, czy należy uchylić zakaz cesji, ponieważ stanowi on konflikt między dwoma prawnie uzasadnionymi interesami: z jednej strony – swobodą zawierania umów, a z drugiej – swobodą korzystania z mienia i zapobiegania nadużywaniu pozycji dominującej. Kwestia ta jest bardziej polityką niż argumentem prawnym. Ponieważ zakaz cesji wierzytelności handlowych może być szczególnie szkodliwy dla MSP o niewielkiej sile przetargowej, których klienci nie oferują finansowania łańcucha dostaw po stawkach rynkowych, spójne może być, że jurysdykcja próbująca promować dostęp MSP do finansowania przyjąłaby przepisy umożliwiające uchylenie takich zakazów w przypadku fakto-

1	2
	ringu. Dobrym źródłem do przyjęcia takich zmian legislacyjnych jest Konwencja ONZ o przelewie wierzytelności w handlu międzynarodowym z 2001 r. (Uncitral, 2001). W wielu krajach klauzula zakazu cesji jest skuteczna w stosunku do umowy faktoringowej – np. w Wielkiej Brytanii od 1 stycznia 2019 r. wprowadzono zakaz wyłączenia cesji w kontraktach handlowych (<i>The government restricts bans on assignment</i> , 2018). Są to rozwiązania radykalne, ale mogą mieć one wersję mniej restrykcyjną – ustanie obowiązywania zakazu cesji z chwilą, gdy wierzytelność staje się wymagalna (taka wersja znajduje poparcie w polskim środowisku faktorów i windyktorów) (Polski Związek Faktorów [PZF], 2018; Wedziuk, 2018). Poza tym w krajach nieposiadających zakazu cesji mogłyby wystąpić inne formy ochrony uzasadnionych interesów drugiej strony, takie jak prawo do odszkodowania w odniesieniu do odszkodowania dla pierwotnego dłużnika wynikającego z faktu cesji
Elektroniczna wymiana danych	W kontekście cyfryzacji branży faktoringu i faktoringu, przekształcania faktoringu w faktoring przyszłości, przenoszenia działań do cyberprzestrzeni kluczowe są kwestie, takie jak: czy zlecenie (akt, umowa) musi mieć formę pisemną (papierową), czy wierzytelność może zostać prawidłowo przypisana za pomocą wiadomości w ramach elektronicznej wymiany danych, czy istnieje prawo dotyczące podpisu elektronicznego, czy prawo to jest szeroko stosowane

Źródło: opracowanie na podstawie (EBRD, 2018) oraz źródeł wymienionych w tabeli.

Aspekty prawne umów faktoringowych nie tylko wywołują problemy i niejasności definicyjne, ale i prowadzą do powstania różnych pojęć i interpretacji ekonomicznego sensu usługi faktoringowej, trudności w jednoznacznym określeniu granicy między usługą faktoringu a innymi usługami finansowymi szczególnie quasi-faktoringowymi. W konsekwencji utrudniona jest prawidłowa i wysoka percepcja społeczna faktoringu i korzyści z niego wynikających. Z powodu niejednoznacznego pojmowania bądź braku zrozumienia faktoringu i równocześnie braku rozwiniętego orzecznictwa i tradycji publikowania orzeczeń sądowych zwiększa się niepewność co do interpretacji umów faktoringowych, a tym samym zwiększa się postrzegane ryzyko, co może tłumić kreatywność praktyk biznesu faktoringowego, zwłaszcza w szybko zmieniającym się otoczeniu technologicznym. Wszystko to wpływa na dokonującą się przemianę faktoringu w faktoring przyszłości.

Problem niejednolitego rozumienia i praktykowania faktoringu w różnych krajach jest w pewnym stopniu łagodzony, szczególnie w obszarze faktoringu międzynarodowego. Ujednolicenie faktoringu międzynarodowego dokonuje się na podstawie tzw. kodyfikacji prywatnej. Współcześnie występujące kodeksy prywatne, takie jak: zasady UNIDROIT, zasady CIGS, zasady Europejskiego Prawa Kontraktów (PECL), tworzą tzw. miękkie prawo – nie stanowią prawnie wykonalnych regulacji, obejmują przepisy, które nie są egzekwowane w imieniu państwa, ale są postrzegane jako cel zapewnienia maksymalnej elastyczności, a tym samym uwzględnienia przyszłego rozwoju myślenia prawnego w dziedzinie prawa umów, także krajowego². Wzorce (zasady/standardy świadczenia usług) faktoringu międzynarodowego mogą stawać się kanwą do podnoszenia jakości lub być może również ujednolicenia usług faktoringów krajowych.

² Pogląd taki, wyrażony konkretnie w odniesieniu do PECL, przedstawił Smits (1998).

Na mocy tzw. konwencji ottawskiej z 1988 r. ujednolicono ramy prawne, stanowiąc zasady UNIDROIT ułatwiające faktoring międzynarodowy, przy zachowaniu właściwej równowagi interesów między różnymi stronami zaangażowanymi w transakcje faktoringowe. Zgodnie z konwencją UNIDROIT (2008, rozdział 1, art. 1) umowa faktoringowa oznacza umowę zawartą między jedną stroną (dostawcą) a drugą (faktorem), na podstawie której:

- a) dostawca może przenieść lub dokonać cesji na rzecz fatora wierzytelności wynikających z umów sprzedaży towarów³ zawartych między dostawcą a jego klientami (dłużnikami), innych niż te dotyczące sprzedaży towarów zakupionych głównie na użytek własny, rodzinny lub domowy;
- b) faktor ma spełniać co najmniej dwie z następujących funkcji:
 - finansowanie dostawcy, w tym pożyczki i zaliczki;
 - prowadzenie ksiąg rachunkowych (księgi) dotyczące należności;
 - windykacja należności;
 - ochrona przed nieuregulowaniem płatności przez dłużników;
- c) zawiadomienie o cesji wierzytelności ma zostać przekazane dłużnikom.

Odpowiedzią na problem ograniczenia zastosowania tak skodyfikowanego faktoringu tylko do faktoringu jawnego oraz nieuregulowania innych ważnych kwestii są postanowienia konwencji Uncitral (2001) o przelewie wierzytelności w handlu międzynarodowym w ramach traktatu o umowach międzynarodowej sprzedaży towarów ustanawiających zasady CISG. Artykuły 1 i 2 pozwalają na ich zastosowanie do systemu dwóch faktorów w faktoringu międzynarodowym, a artykuł 30 uregulował pominiętą w konwencji UNIDROIT kwestię prawa pierwszeństwa do wierzytelności.

W Unii Europejskiej opracowane zasady europejskiego prawa kontraktów – PECL (Document-Id: 400200, b.d.) zdołały wypełnić lukę między prawem cywilnym kontynentu europejskiego a prawem zwyczajowym systemu anglo-amerykańskiego, oferując regulacje, które zostały stworzone w celu pogodzenia rozbieżnych poglądów dwóch systemów. W obecnej praktyce PECL rzadko są uznawane za obowiązujące prawo, ale w wymianie handlowej między państwami członkowskimi Unii Europejskiej mają pewien wpływ, ponieważ zostały stworzone właśnie do tego handlu. Faktor i faktorant mogą uzgodnić, że umowa podlegać będzie przepisom PECL. W faktoringu międzynarodowym takie rozwiązanie jest korzystne, bowiem żadna ze stron nie jest zmuszona do stosowania prawa obcego kraju. W razie powstania sporu postanowienia umowne nie są interpretowane według prawa kraju fatora lub faktoranta, lecz zgodnie z regulacją PECL.

³ W tej konwencji odniesienia do towarów i sprzedaży towarów obejmują usługi i świadczenie usług.

Pozytywny wpływ na rozwój ram prawnych i dobrych praktyk w działalności faktoringowej, a w sposób bezpośredni – międzynarodowej, ma również współpraca podmiotów faktoringowych realizowana w formule organizacji międzynarodowych. Jedną z najważniejszych jest Factor Chain International (FCI).

Faktoring międzynarodowy, obsługujący handel międzynarodowy w systemie dwuskładowym (dwóch faktorów), wymaga zbioru zasad i procedur regulujących działalność oraz podstaw współpracy między dwoma faktorem dokonującymi transakcji w dwóch jurysdykcjach. Strony powinny uzgodnić zasady prowadzenia działalności, prawa i obowiązki. Takie zasady mogą być ustanawiane między dwiema stronami, ale jest to bardzo uciążliwe, stąd duża jest korzyść z posiadania uzgodnionego zestawu reguł, które można szybko zastosować w wielu różnych krajach. Firmy faktoringowe podpisują umowę międzyfaktorską o przystąpieniu do FCI i zobowiązują się do przestrzegania trzech zestawów zasad i procedur. Są nimi:

1. Ogólne zasady faktoringu międzynarodowego (GRIF) – jest to jednolity zbiór zasad i przepisów opracowanych przez FCI, regulujących transakcje między członkami FCI. GRIF, wraz z umową międzyfaktorską, jest w istocie umową o świadczenie usług i gwarancji pomiędzy faktorem eksportowym a faktorem importu.
2. Zasady edifactoring.com – regulują sposób, w jaki członkowie komunikują się ze sobą, obowiązki odpowiednich faktorów oraz kwestie bezpieczeństwa, poufności i przechowywania dokumentacji. Są one stosowane w celu ułatwienia transakcji między odpowiednimi faktorem, które są ważne zawierane przez wymianę wiadomości edifactoring.com bez jakiegokolwiek pisemnej dokumentacji.
3. Zasady arbitrażu – regulamin arbitrażu FCI przewiduje sposób rozstrzygania sporów między członkami FCI w drodze arbitrażu FCI, który polega na wyznaczeniu arbitrów, których decyzje są wiążące.

2.3. Ekonomiczne ujęcie instytucji faktoringu

Niehomogeniczny charakter faktoringu, a także jego słabo wypracowane, niejednorodne i zróżnicowane ramy prawne na świecie spowodowały brak spójności nazewnictwa oraz powstanie, prezentowanych zarówno w literaturze, jak i praktyce różnych wyobrażeń co do treści faktoringu. To z kolei prowadzi do przyjmowania (uznawania) różnych podejść w ustalaniu i rozsądzaniu o przydatności gospodarczej faktoringu. Co więcej, wielość podejść jest też związana z różnymi kierunkami i kontekstami prowadzonych badań nad faktoringiem (o czym pisano w rozdziale 1). Wszystko to ma znaczenie dla poznania instytucji faktoringu – tego, czym jest, czy i w jakim stopniu jest dobry w tym, czym jest, tego, co sprawia, że jest taki, jaki jest, oraz tego, co sprawia, że będzie taki, jaki będzie, jakie są jego perspektywy rozwoju.

Definicje i interpretacje faktoringu w piśmiennictwie ekonomicznym i praktyce gospodarczej są różne. Mają one jednak kilka elementów wspólnych, wskazujących na takie cechy faktoringu, jak:

- przynależność usługi do grupy usług finansowania rynkowego opierającego się na aktywach – należnościach,
- wierzytelności pieniężne powstałe w relacji typu B2B,
- trwałość relacji faktor–faktorant.

Jedną z cech jest umiejscowienie faktoringu wśród instrumentów (usług) finansowania rynkowego opierającego się na aktywach, jakimi są wierzytelności pieniężne. Odnosi się to również do rozwiązań krajów, których jurysdykcje i praktyki gospodarcze nie znają pojęcia umowy faktoringowej i faktoringu, ale charakter kontraktu przypomina transakcje faktoringowe – chodzi tu o islamskie stosunki w obrocie gospodarczym typu *Bai'al-dayn* lub *Hawalah* w obydwu ich wersjach – standardowej i niestandardowej⁴ (zob. tabela 2.5). Następną cechą dotyczy przedmiotu umowy faktoringu – istniejące i (jeśli prawo krajowe je dopuszcza) przyszłe wierzytelności pieniężne o różnych terminach wymagalności, pojedyncze bądź ich kompleks, koniecznie wynikające z umów podstawowych o charakterze odpłatnym. W mniemaniu niektórych praktyków wyselekcjonowane wierzytelności nie są jednak przedmiotem faktoringu tradycyjnego, lecz tzw. wyselekcjonowanego finansowania należności (*selective receivables finance*). Istotne jest to, że stronami umowy faktoringu mogą być wyłącznie podmioty prowadzące działalność gospodarczą. Ostatnią wymienioną cechą jest trwałość relacji faktora i faktoranta, czyli związanie stron umową faktoringu przez pewien okres, w którym powstające na bieżąco wierzytelności są przenoszone na faktora (Katner, 2011, s. 67). Należy dodać, że na podstawie przeglądu literatury można wskazać jeszcze inną cechę faktoringu – związanie go z brakiem regresu wobec faktoranta, jednak w prezentowanej pracy ta cecha nie zostaje uwzględniona, co będzie wyjaśnione i uzasadnione nieco dalej.

Najmniej pojemne pod względem treści są definicje, według których faktoring to „zakup wierzytelności pieniężnych z transakcji towarowych i usługowych z przejęciem bądź nie ryzyka wypłacalności dłużnika” (Heropolitańska, Kawaler i Koziół, 2000; World Bank, 2004, s. 129) lub tylko z przejęciem ryzyka (Silverman, 1948), a także definicje, które enigmatycznie sugerują szerszy zakres usługi, np. definicja D. Kirkby (1976) wskazująca, że przez współpracę (bliżej nieokreśloną) z firmą faktoringową przedsiębiorca może otrzymać finansowanie, bowiem faktor przez swoją usługę pożycza środki, a następnie sam odzyskuje je od faktycznych dłużników przedsiębiorcy. To ujęcie może prowadzić i – jak wskazują znani faktorzy w Polsce – prowadzi do mylnego i zbyt wąskiego myślenia o faktoringu sprowadzającego się wyłącznie do sposobu, instrumentu czy źródła

⁴ Szeroki opis i wyjaśnienie umów w finansach islamskich oraz rozmaitych typów kontraktów handlowych bazujących na różnych rodzajach umów finansów islamskich przedstawił J. Karwowski (2020).

finansowania potrzeb (krótkoterminowych) przedsiębiorcy, tym bardziej że w literaturze faktoring bywa przedstawiany pod mało precyzyjnymi tytułami opracowań – jako forma finansowania, instrument finansowania, metoda finansowania – niesugerującymi jego specyficznej cechy, wyraźnie różnicującej go od rozwiązań finansowania „czystego”. Faktoring wpisuje się w quasi-finansowanie, a ujmując go instrumentalnie, stwierdzić można, że – stanowi surogat finansowania. W bilansowym ujęciu faktoring nie wpływa na zobowiązania (nie zwiększa ich), przez co nie zmienia struktury kapitału przedsiębiorstwa (źródeł finansowania) (Kreczmańska-Gigol, 2013, s. 9). Prawdłowo tę specyficzną cechę oddaje rozumienie faktoringu, także występujące w literaturze, ujmujące go jako „refinansowanie kredytu handlowego udzielonego przez przedsiębiorstwo swojemu kontrahentowi” (Grzywacz, 2005, s. 37). Wprawdzie w zestaw czynności faktoringu należności można wkomponować czynność, taką jak: udzielanie zaliczek na poczet uregulowania wymagalnych zobowiązań w celu zachowania dobrej relacji B2B, utrzymania/polepszenia wizerunku przedsiębiorcy, jednak będzie miała ona znaczenie bardziej dopełniające, sporadyczne niż podstawowe w zestawie czynności usługi faktoringowej. Na dobitnie dopełniający charakter czynności finansowania, w przeciwieństwie do czynności związanych z obsługą wierzytelności handlowych jako tworzących trzon usługi faktoringowej, wskazuje M. Stoke (1967, s. 25-29), pisząc, że faktoring „obejmuje zakres usług, a także opcjonalną funkcję finansowania. Jednak w praktyce niektórych krajów, przykładowo w Wielkiej Brytanii, zakup faktoringu motywowany głównie potrzebą finansowania, zamiast innego rozwiązania *stricte* adresowanego na problem finansowania – np. dyskonto faktur, może się okazać racjonalny. Wprawdzie cenowo dyskonto faktur (ze względu na uproszczony schemat działania) jest korzystne, lecz wymagania brytyjskich dyskonterów (nazywanych także faktorami) faktur względem klientów są przeważnie większe niż faktorów. Aby móc skorzystać z usługi finansowania poprzez dyskonto faktur, przedsiębiorca musi mieć stabilną sytuację finansową oraz dysponować wyższymi obrotami rocznymi. Dodatkowo dyskonter co kwartał prosi o wgląd do ksiąg rachunkowych klienta, aby zweryfikować, czy przestrzega on ustaleń i procedur w zakresie udzielanego finansowania (Renshaw, 2021).

Występuje także inne, zupełnie nienowe, czynnościowe podejście do definiowania faktoringu, tj. przez enumeratywne wyróżnienie usług częściowych (bez ustalania ich hierarchii ważności). Przykładem jest jedna ze starszych definicji, zgodnie z którą faktoring zawiera w sobie wykup wierzytelności, gwarantowanie sprzedawcy wypłacalności odbiorcy, wystawianie rachunków faktorantowi, prowadzenie jego ksiąg handlowych oraz zbieranie należności, a także finansowanie klientów przez zaliczki przed terminem zapadalności względem zakupionych wierzytelności bądź pożyczki na zabezpieczenie zapasów (Silverman, 1948, s. 594). Takie podejście pozwala określić faktoring jako usługę wielowymiarowego zarządzania należnościami, które zresztą jest promowane w środowisku polskich faktorów zrzeszonych w PZF.

W USA i Wielkiej Brytanii występuje podział nazewniczy. W USA wyróżnia się faktoring (*factoring*), który zawsze jest właściwy, i finansowanie wierzytelności (*accounts receivable financing*), traktowane jako rodzaj pożyczki w swym charakterze zbliżonej do faktoringu niewłaściwego ze względu na nieprzyjmowanie przez nabywcę wierzytelności ryzyka niewypłacalności dłużnika, przy czym usługi dodatkowe nie muszą występować. Kryterium rozstrzygające o tym, czy usługa jest faktoringiem, stanowi funkcja *del credere*. Natomiast w Wielkiej Brytanii wyróżnia się faktoring (*factoring*) i dyskonto faktur (*discounting invoice*), co także stanowiło podstawę do wyodrębnienia się dwóch osobnych branż. Przy tym nie jest to jednak podział w pełni klarowny, skoro występuje forma nazywana faktoringiem, podczas gdy jest ona *de facto* odmianą dyskonta faktur, tj. *bulk factoring*⁵ (czyli faktoring masowy, w którym, w przeciwieństwie do typowego dyskonta faktur, dłużnicy klienta otrzymują powiadomienie o cesji wierzytelności, a klient podlega pełnemu regresowi i samodzielnie prowadzi administrację i windykację) (Singh, b.d.). Interesy obu branż są w znacznym stopniu zbieżne, jednak nie są tożsame. Firmy dbają o nie razem przez ich wspólne stowarzyszenie ABFA. Faktoring w ujęciu czynnościowym jest (z wyjątkiem *bulk factoring*) rozumiany w sposób analogiczny do skodyfikowanego faktoringu międzynarodowego, z tym że równocześnie eksponuje się bardziej usługowy niż finansowy charakter faktoringu, w przeciwieństwie do dyskonta faktur i jego odmiany, które mają wyłącznie charakter finansowy (stanowią źródło finansowania). Oznacza to, że wyjaśnienie pojęcia faktoringu wymaga równocześnie odwołania się do jego ujęcia czynnościowego i porównania z dyskontem faktur. Faktoring mniej jest sposobem finansowania, bardziej – „usługą kontroli wierzytelności”, będącą nośnikiem korzyści wynikających z przeniesienia na faktora odpowiedzialności za kontrolę wierzytelności handlowych. Użytkownika do faktoringu w mniejszym stopniu przyciąga finansowanie wierzytelności, a kluczowa jest dla niego usługa obejmująca prowadzenie ksiąg sprzedażowych klienta, inkaso faktur i kontrolę kredytową (wyrażoną przez decydowanie o wysokości kredytu, jaki klient powinien otrzymać) oraz gwarantowanie spłaty sald dłużników, jeśli tylko mieszczą się one w limicie sugerowanym przez faktora. Dyskontowanie faktur jest zaś pożyczką zabezpieczoną przed zaległymi fakturami – firmy faktoringowe faktycznie kupują niezapłacone faktury od razu. W tym tkwi istotna różnica, ponieważ zapewnia firmom faktoringowym kontrolę kredytową, która umożliwia im bezpośrednie kontaktowanie się z klientami (Salinger, 1993). Oprócz tego, inaczej niż w amerykańskim rozumieniu faktoringu, w Wielkiej Brytanii funkcja *del credere* nie jest rozstrzygająca – faktoring może być z regresem oraz bez regresu, aczkolwiek – jak pisze P. Katner (2011) – pojawia się opinia, że faktoring należy traktować tylko jako faktoring właściwy.

W kręgu faktorów zrzeszonych w PZF panuje pogląd o faktoringu – międzynarodowym i krajowym – jako usłudze złożonej, której składowe są w zasadniczym stopniu zbieżne ze składowymi określonymi dla faktoringu skodyfikowanego. Oprócz usługi finansowania

⁵ W Polsce ten quasi-faktoring znany jest pod nazwą „faktoring masowy”.

w połączeniu z nabyciem wierzytelności pieniężnej faktoring zawiera usługi zarządzania należnościami – prowadzenie sprawozdawczości i kont dłużników, egzekwowanie należności, przejmowanie ryzyka wypłacalności odbiorcy. Jest to pogląd tożsamy z opiniami prezentowanymi w zasobach publikacji Banku Światowego mającymi znaczny zasięg opiniotwórczy, podającymi, że faktoring to „wszechstronna usługa finansowa obejmująca ochronę należności handlowych, usługi księgowe, usługi windykacyjne oraz finansowanie” (Klapper, 2005). Do uznania usługi za usługę faktoringową konieczne jest objęcie faktoringiem, oprócz finansowania powiązanego z przeniesieniem wierzytelności pieniężnej (niekoniecznie z wymogiem zawiadomienia dłużnika o cesji wierzytelności), co najmniej jednej usługi spośród adekwatnych do zarządzania należnościami. Natomiast każde inne rozumienie faktoringu sprawia, że klienci branży faktoringowej mogą mieć mylne przekonanie dotyczące usługi faktoringowej, sądząc, że faktoring sprowadza się do finansowania (*Factoring a dyskonto faktur*, 2008).

W kręgu PZF dominuje pogląd, że faktoring jako taki jest wielowymiarowym rozwiązaniem dla łącznie dwóch problemów faktoranta, tj. niedostatku płynności i zarządzania należnościami. O zakresie rozwiązania każdego z problemów decyduje się w drodze kształtowania zindywidualizowanego składu i zasad świadczenia usług częściowych faktoringu. Skonfigurowanie faktoringu polega na wyborze pasujących rodzajów faktoringu w ramach poszczególnych kryteriów podziału i następnie złożeniu ich w logiczną całość (zob. tabela 2.4), ustaleniu technicznych i proceduralnych aspektów działania usługi oraz parametrów finansowych umowy.

Wraz z coraz większym zaawansowaniem rozwoju usług branży faktoringowej i wspierającego ten rozwój prawa postępuje głębsze różnicowanie się faktoringu – powstają jego nowe rodzaje i odmiany, co nie ułatwia ustalenia kompletnego zestawu desygnatów usługi faktoringowej. Oprócz tego dyskusji poddawane są kwestie, takie jak:

- 1) podstawa wyceny usługi jako wyróżnik usługi faktoringowej na tle innych rozwiązań (instrumentów, usług) finansowych;
- 2) właściwa struktura portfela wierzytelności obejmowanego usługą faktoringową;
- 3) funkcja *del credere* jako desygnat usługi faktoringowej;
- 4) regulowany charakter (objęcie reglamentacją oraz nadzorczą regulacją ostrożnościową) działalności faktoringowej.

Niektóre usługi na rynku oferowane jako usługi faktoringowe mogą być postrzegane jako quasi-faktoringowe lub jako pseudofaktoring (jak np. *bulk factoring*) i osłabiające przejrzystość rynku usług faktoringowych (w tabeli 2.5 przedstawiono różne usługi, które mogą być dla faktoringu alternatywą, w tym o charakterze quasi-faktoringowym i nie-faktoringowym). Cena za usługę powinna być ściśle powiązana z konkretną wierzytelnością handlową poddawaną przeniesieniu na faktora (Katner, 2011, s. 79) oraz z okresem trwania finansowania. Ważny jest tu schemat finansowania faktury – liczba dni, na jakie

Tabela 2.4. Różnorodność faktoringu

Kryterium podziału faktoringu	Podział ogólny	Podział szczegółowy	
1. Przestrzeń, w jakiej prowadzone są procesy faktoringowe	faktoring tradycyjny e-faktoring (faktoring on-line)	uwaga: współczesny faktoring nie jest już prowadzony w całości w przestrzeni fizycznej. e-faktoring należy rozumieć jako zapewniający pełną obsługę klienta i jego transakcji faktoringowej w cyberprzestrzeni, bez udziału pracowników faktora lub ze znikomym ich udziałem	
2. Rodzaj stosunku cywilnoprawnego	faktoring należności	klasyczny	faktoring zmodyfikowany
		leasingowy	
		samorządowy	
		window dressing	
		honorarium faktoring	
		invoice factoring	
	faktoring zobowiązań (odwrócony) (odwrotny) (reverse factoring)	wymagalnościowy	
		dyskontowy	
		mieszany (połączenie faktoringu wymagalnościowego i dyskontowego)	
	confirming	z trójstronnym porozumieniem między faktorem, odbiorcą i faktorantem	
program lojalnościowy w połączeniu z faktoringiem należności klasycznym	bez trójstronnego porozumienia między faktorem, odbiorcą i faktorantem		
3. Kraj rezydencji uczestników transakcji faktoringowej	krajowy	bezpośredni (z dwoma uczestnikami w transakcji)	
		pośredni (z wieloma uczestnikami w transakcji)	metafaktoring
			powierniczy
		refaktoring	
	międzynarodowy (w wersji nieskodyfikowanej)	bezpośredni	importowy
	międzynarodowy, w wersji skodyfikowanej na mocy konwencji ottawskiej i standardów FCI lub nie skodyfikowanej	pośredni	eksportowy
system „dwóch faktorów”			
back-to-back			
	„jeden i pół faktora”		
4. Ryzyko związane z niewypłacalnością dłużnika	właściwy (pełny) (bez regresu) (non-recourse factoring)		
	niewłaściwy (niepełny) (z regresem) (recourse factoring)		agency factoring (faktoring agencyjny)
	mieszany		
5. Moment otrzymania należnej zapłaty za przekazaną do wykupu wierzytelność (fakturę)	zaliczkowy (advance factoring)		
	dyskontowy		
	wymagalnościowy (maturity factoring)		
6. Sposób i moment powiadomienia dłużnika o stosunku faktoringowym	otwarty (jawny) (notyfikowany) (notification factoring)		
	półotwarty (półjawny)		
	tajny (niejawny) (cichy) (nienotyfikowany) (non-notification factoring)		

Źródło: opracowanie własne.

udzielone jest finansowanie, ma być dostosowana do terminu zapadalności faktury, a cena ma być odpowiednio skójarzona z terminem. Sztywne, deklaratywne terminy spłaty, np. 30, 60, 90 dni, są zaprzeczeniem faktoringowego charakteru transakcji, natomiast są typowe dla umów kredytu oraz pożyczki pieniężnej zabezpieczonych fakturami (Pawlik, 2018, s. 75). Zatem rozwiązania cenowe, które mogłyby dla użytkownika usługi stanowić uproszczenie rozliczenia, i z góry znany koszt usługi w określonym okresie jej wykorzystywania przekreśliłyby relację świadczeniodawcy i świadczeniobiorcy jako faktoringową. W tym podejściu tzw. faktoring abonamentowy nie stanowi odmiany faktoringu, ale jest quasi-faktoringiem, nawet jeśli obejmuje ofertę dodatkowych usług cząstkowych.

Funkcjonuje pogląd, że faktoringu nie należy utożsamiać z usługami finansowania należności, nawet jeśli byłyby to usługi złożone podobnie jak faktoring. W przypadku usług złożonych kryterium rozstrzygającym o charakterze faktoringowym czy quasi-faktoringowym lub pseudofaktoringowym (już z nazwy „udającym” faktoring) jest struktura przedmiotu usługi – zob. tabela 2.5. Przedmiot usługi faktoringu jest szczególny w tym sensie, że stanowi go cały portfel faktur związanych z określonym kontrahentem faktora podlegający cesji – tzw. cesji globalnej. Alternatywą dla faktoringu usługą złożoną jest selektywne finansowanie należności (*selective receivables finance*) (Capolongo, 2020), niebędące odmianą faktoringu. Kluczowymi elementami odróżniającymi selektywne finansowanie należności od faktoringu są możliwość wybrania przez firmę do odsprzedaży konkretnych wierzytelności, a nie odsprzedaży wszystkich należności od tego samego kontrahenta, jak to było zwyczajowo wymagane przez faktorów, a także możliwość objęcia ochroną wybranych należności od tego samego kontrahenta (w sytuacji, gdy klient był zainteresowany przekazaniem ryzyka nieuregulowania długu do faktora). Jednak takie podejście do rozstrzygania o charakterze usługi – czy jest to usługa faktoringowa, czy quasi-faktoringowa – wywołuje problem z kwalifikacją tych usług, które pozwalają klientowi elastycznie kształtować portfele wierzytelności poprzez samodzielną selekcję faktur pochodzących od tego samego kontrahenta i mają zostać objęte cesją należności lub cesją i ochroną przed niewypłacalnością dłużnika. W gruncie rzeczy selektywne finansowanie należności oferuje – co podkreślają ci sami praktycy – „wszystkie korzyści tradycyjnego faktoringu przy bardziej konkurencyjnych cenach i elastyczności”. Zatem to konkurencyjna cena i elastyczność miałyby stać się przesłankami kwalifikacji usługi jako faktoringowej lub quasi-faktoringowej, w tym wypadku usługi selektywnego finansowania należności. Takie kryteria są mało klarowne, nieoczywiste i pozwalają na dowolność interpretacyjną.

W literaturze tradycyjnej panuje kontrowersyjny pogląd, zgodnie z którym wyróżnikiem faktoringu jest przypisanie mu funkcji *del credere*. Jest to opinia zbieżna z przyjętą na gruncie prawa w Stanach Zjednoczonych koncepcją faktoringu – do uznania usługi za faktoringową konieczne jest przejęcie przez faktora ryzyka niewypłacalności kontrahenta faktora. Oznacza to, że faktoringiem może być tylko faktoring właściwy. Między

Tabela 2.5. Alternatywne usługi finansowe inne niż faktoring oraz usługi quasi-faktoringowe

Rodzaj usługi opartej o wierzytelności pieniężne	1. Charakter usługi – prosta lub złożona 2. Quasi-faktoring?	Opis formuły działania
1	2	3
Wykup wierzytelności	1. Prosty 2. Nie	Odpłatna cesja wierzytelności bez regresu w stosunku do cedenta. Zwykle cedent otrzymuje wartość nominalną pomniejszoną o wynagrodzenie (opłaty, prowizje). W przeciwieństwie do faktoringu finansowanie należności może obejmować także należności przeterminowane. Transakcja ma charakter zwykle jednorazowy
Kredyt bankowy w rachunku kredytowym, finansujący należności (celowy kredyt obrotowy)	1. Prosty 2. Nie	Polega na przekazaniu do dysponowania kredytobiorcy określonej kwoty pieniężnej na ściśle oznaczony cel (w tym wypadku finansowanie luki płynności), a kredytobiorca zobowiązuje się do zwrotu udzielonego finansowania wraz z należnymi odsetkami, opłatami i prowizjami w uzgodnionym umową terminie. Zabezpieczeniem udzielonego kredytu może być cesja wierzytelności lub/i inne formy zabezpieczeń prawnych oraz tzw. pozafinansowych
Kredyt bankowy w rachunku bieżącym z limitem odnawialnym lub nieodnawialnym	1. Prosty 2. Nie	Forma finansowania różni się od kredytu celowego rodzajem rachunku (bieżącym, a nie kredytowym), na którym ewidencjonowane jest wykorzystanie i spłaty kredytu
Pożyczka pieniężna (bankowa lub niebankowa) zabezpieczona przez cesję wierzytelności pieniężnych	1. Prosty 2. Nie	Pożyczka polega na przeniesieniu oznaczonej kwoty pieniężnej, na zasadach określonych w umowie pożyczki, a pożyczkobiorca zobowiązuje się do zwrotu udzielonej pożyczki, o ile umowa nie stanowi inaczej. Umowa nie określa celu finansowania, pożyczkobiorca wykorzystuje pożyczkę według własnego uznania. Zabezpieczeniem takiej pożyczki jest cesja wierzytelności pieniężnej
Hawalah w wersji nieuregulowanej przez standardy AAOIFI (2017)	1. Złożony 2. Tak – quasi-faktoring pełny, zawierający dwie łącznie występujące czynności: transfer praw związanych z wierzytelnością pieniężną i przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika	Usługa występująca w finansach islamskich. <i>Hawalah</i> oznacza zmianę, transfer w obrocie gospodarczym i odnosi się do przekazania i przejęcia długu pieniężnego albo cesji wierzytelności. To usługa w finansach islamskich polegająca na transferze prawa do należności i związanego z należnością główną. Nowy wierzyciel wstępuje w miejsce starego wierzyciela. <i>Hawalah</i> pozwala np. dostawcy, który wystawił fakturę/faktury z odroczonym terminem płatności, na przeniesienie wierzytelności pieniężnej na podmiot trzeci (podmiot finansujący) w zamian za natychmiastowe otrzymanie od niego środków pieniężnych w kwocie nominalnej, ale przekazujący dług musi następnie uiszczyć podmiotowi finansującemu prowizję. Żadne inne dodatkowe usługi tu nie występują

1	2	3
Hawalah regulowany przez standardy AAOIFI	1. Złożony 2. Tak – quasi-faktoring odwrotny, zawierający dwie łącznie występujące czynności: przekazanie i przejęcie długu (bez regresu w stosunku do pierwotnego dłużnika)	Usługa w finansach islamskich polegająca na równoczesnym przekazaniu długu, tj. transferze długu od podmiotu transferującego (dłużnika pierwotnego) i przejęciu długu przez nowego dłużnika. Przejmujący dług otrzymuje prowizję za <i>Hawalah</i> . Na mocy umowy <i>Hawalah</i> wierzyciel nie może domagać się spełnienia świadczenia pieniężnego przez starego dłużnika, a nowy dłużnik musi być wypłacalny, i wszystkie trzy strony muszą wyrazić zgodę na transfer. Żadne inne dodatkowe usługi tu nie występują
Bai'al-dayn	1. Złożony 2. Tak – quasi-faktoring pełny, zawierający dwie łącznie występujące czynności: transfer praw związanych z wierzytelnością pieniężną i przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika	Usługa w finansach islamskich literalnie oznaczająca sprzedaż długu. Faktycznie jednak chodzi o sprzedaż należności pieniężnej z odroczonym terminem płatności powstałej w obrocie handlowym (towarami, usługami), na zasadzie dyskonta faktur i bez regresu w stosunku do zbywcy wierzytelności pieniężnej. Kupujący należność wypłaca sprzedawcy kwotę pomniejszoną o dyskonto, które jest kojarzone z zakazaniem <i>riba</i> (będącym odpowiednikiem lichwy). Żadne inne dodatkowe usługi tu nie występują
Dyskonto faktur (<i>discounting invoice</i>)	1. Prosty 2. Nie	Usługa polega na odsprzedaży, za wynagrodzeniem (zwyczajowo w formie miesięcznej stałej zryczałtowanej opłaty i niskiej prowizji), należności z odroczonym terminem płatności, z regresem w stosunku do sprzedawcy. Dyskonter natychmiast wypłaca sprzedawcy faktur 70-95% kwoty nominalnej faktur, a pozostałą część wypłaca po uiszczeniu zapłaty przez dłużnika. Usługa skierowana do firm o stabilnej sytuacji finansowej i dość wysokich obrotach, przy czym dyskonter ma prawo do wglądu do ksiąg rachunkowych klienta w celu sprawdzenia, czy firma przestrzega ustaleń i procedur w zakresie udzielania finansowania
Finansowanie wierzytelności (<i>accounts receivable financing</i>)	1. Prosty lub złożony 2. Nie – w przypadku transakcji jednorazowej Tak – w przypadku dłuższej współpracy, ale bez usług dodatkowych – quasi-faktoring niepełny W odniesieniu do warunków prawa Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej – quasi-faktoring (równoważny faktoringowi niewłaściwemu) W odniesieniu do krajów uznających faktoring niepełny, jeśli usługa obejmuje także usługi dodatkowe – będzie to faktoring niepełny	Usługa polegająca na odpłatnym przelewie wierzytelności, z regresem w stosunku do cedenta lub stanowi rodzaj pożyczki pieniężnej opierającej się na fakturach z odroczonym terminem zapłaty. W przeciwieństwie do faktoringu finansowanie należności może obejmować także należności przeterminowane. W przypadku sprzedaży aktywów zbywca otrzymuje część wartości (zwykle około 90% wartości wierzytelności), a pozostałą część, pomniejszoną o opłaty, w terminie rzeczywistej zapłaty przez dłużnika. W przypadku struktury pożyczki (pożyczka lub linia kredytowa) wypłaty opierają się na saldach należności. Jeśli saldo zostanie zatwierdzone przez podmiot finansujący, to może wypłacić 100% salda należności. Klient musi następnie spłacić saldo w uzgodnionym w umowie terminie wraz z należnymi odsetkami i opłatami. Usługa może mieć charakter jednorazowy lub bazować na dłuższej współpracy, nie musi, ale może oferować dodatkowe usługi (zwykle windykację należności)

Tabela 2.5, cd.

1	2	3
Selektywne finansowanie należności <i>(selective receivables finance)</i>	1. Złożony 2. Nie	Sprzedaż wierzytelności pieniężnych pochodzących z obrotu gospodarczego w celu uzyskania przez zbywcę natychmiastowej zapłaty, z regresem w stosunku do zbywcy wierzytelności. Przedmiotem finansowania są faktury z odroczonym terminem płatności, w których dłużnikami są większe firmy o wysokiej zdolności kredytowej. Użytkownik usługi może wybierać, które należności mają zostać przedłożone do wcześniejszej spłaty, biorąc pod uwagę indywidualne potrzeby biznesowe. Dodatkowe usługi nie występują

Źródło: opracowanie własne.

innymi tacy autorzy, jak C.G. Moore (1959, t. 14), P. M. Biscoe (1975), O. Hahn (1993, s. 348), K. Zawada (1993), G. Gilmore (1999), J. Mojak (2001, s. 154-156), uważają, że immanentną cechą faktoringu jest definitywne przejście uprawnień wierzycielskich na faktora wskutek sprzedaży wierzytelności, a więc faktoring musi być właściwy. Zastosowanie kryterium funkcji *del credere* jako kryterium odróżniającego pozwoliłoby odseparować faktoring od innych usług finansowania należności/bazujących na należnościach, jednakże:

- nie odpowiadałoby to realiom – faktoring z regresem jest popularną usługą, w której wprawdzie firma faktoringowa nie przejmuje ryzyka niewypłacalności dłużnika faktoringowego, ale w zamian ułatwia zweryfikowanie wypłacalności kontrahenta oraz wspiera faktoranta w miękkiej windykacji;
- nie mogłoby to być kryterium wystarczające, jako że nie odseparowuje jednoznacznie od prostej usługi zwanej wykupem wierzytelności lub cesją wierzytelności; potrzebne byłoby dodatkowe kryterium wskazujące na złożony charakter faktoringu jako usługi łączącej wykup z co najmniej jedną usługą komplementarną;
- co wydaje się najbardziej istotne, wywołuje problem kwalifikacji usługi pozwalającej klientowi na samodzielne dokonywanie selekcji faktur i rozstrzyganie, które miałyby zostać objęte, a które nie ochroną z zastosowaniem funkcji *del credere*; walor wysokiej elastyczności usługi faktoringowej byłby w ten sposób utracony.

Dyskusyjna jest kwestia regulacji działalności faktoringowej, regulacji przez reglamentację (licencjonowanie), ale przede wszystkim nadzorcą regulację ostrożnościową (analogicznie do bankowej). Regulacja niewątpliwie implikuje większą sztywność usługi faktoringu oraz ogranicza kreatywność biznesu faktoringowego. Sporne są cztery zasadnicze zagadnienia:

1. Czy branża faktoringowa powinna być w szczególny sposób regulowana?
2. Czy do działania potrzebna jest specjalna licencja, aby rozpocząć świadczenie usług faktoringowych, czy wystarczyłaby zwykła rejestracja w wyznaczonym rejestrze?

3. Czy wymogami odnośnie do adekwatności kapitałowej powinny być objęte firmy faktoringowe?
4. Czy firmy faktoringowe, podobnie jak banki, powinny podlegać nadzorowi ostrożnościowemu?

Z badania poziomu regulacji mających zastosowanie do branży faktoringowej (EBRD, 2018) wynika, że obecne praktyki w krajach, w których działa EBOR, różnią się od nie-poddawania faktoringu regulacjom w zakresie usług finansowych po traktowanie operacji faktoringowych jako rodzaju operacji bankowych. Można wyodrębnić trzy różne rodzaje podejścia do stosowania ścisłego reżimu nadzorczego wobec spółek faktoringowych. W reżimach ścisłej regulacji firmy faktoringowe zwykle podlegają zasadom adekwatności kapitałowej oraz ostrożnościowemu nadzorowi nadzorczemu opierającemu się na ryzyku. Drugi rodzaj dotyczy tych jurysdykcji, w których faktoring w ogóle nie jest uważany za regulowaną usługę finansową, a każda firma faktoringowa ma swobodę działania zgodnie z własnymi zasadami korporacyjnymi i stosunkami umownymi, które zazwyczaj podlegają jedynie przepisom dotyczącym przeciwdziałania praniu pieniędzy i podobnym ogólnym przepisom dotyczącym kontroli. Trzeci rodzaj podejścia, będącego w pewnym stopniu podejściem pośrednim, jest reprezentowany przez kraje regulujące branżę faktoringową jako rodzaj usługi finansowej, ale powstrzymujące się od poddawania jej rozległym wymogom kapitałowym. Takie ujęcie regulacyjne zwykle polega na wprowadzeniu organów regulacyjnych/nadzorczych, które są upoważnione do wydawania zezwoleń na prowadzenie działalności, zatwierdzania menedżerów, przeglądu biznesplanów i sprawozdań finansowych, kontroli kapitału założycielskiego i przeprowadzania sporadycznych inspekcji na miejscu.

Oczywiste jest, że regulacje prawne mają bezpośredni wpływ na wybór potencjalnych dostawców usług faktoringowych i usług (produktów), które są oni w stanie zaoferować. Badanie EBOR pokazało, że zbyt restrykcyjna regulacja prowadzi do koncentracji usług zwykle w sektorze bankowym, gdzie są one oferowane jako usługa uboczna do typowych produktów bankowych. Może to uniemożliwić rozwój przez specjalizację i pionierskie próby mniejszych graczy rynkowych, szczególnie opierające się na wykorzystaniu innowacji w cyberprzestrzeni. To, co miałyby odróżniać faktoring od usług bankowych – jego elastyczność, większa zdolność adaptacyjna w turbulentnym otoczeniu gospodarczym, technologicznymi i kulturowym – mogłoby zostać utracone. W opracowaniu EBOR wyrażono pogląd, że brak regulacji może prowadzić do problemów z selekcją negatywną, a przez to – do mylącego rozróżnienia między faktoringiem a finansowaniem ostatniej szansy (rolowaniem złych długów) lub windykacją złych długów (trzeba tu dodać, że błędne wyobrażenie o faktoringu jako windykacji może też wynikać z mylącej nazwy jednego z typów faktoringu, tj. *maturity factoring*, nazywane-

go również *collection factoring*⁶). Opinia zaprezentowana przez EBOR wydaje się jednak dyskusyjna. Po pierwsze, jest to nadmierne uogólnienie rozciągnięte na całą branżę faktoringową – branżę ujmowaną globalnie, podczas gdy zaufanie przedsiębiorstw do krajowych branż faktoringowych nie jednakowe i – w świetle badań FCI dla 39 krajów za rok 2017 i 50 krajów za rok 2018 przedstawianych w raportach GIAR – zwiększa się. Polska branża faktoringowa cieszy się dobrym poziomem zaufania, cechuje ją optymizm co do jej zdolności do dalszego zwiększania udziału w procesach rzeczywistego wspierania gospodarki realnej. Po drugie, pogląd taki sugeruje dużą skłonność faktorów do zawierania transakcji opierających się na wierzytelnościach, w których dłużnicy handlowi nie są wiarygodni kredytowo lub/i wierzyciele handlowi nie są wiarygodni, więc ci ostatni, nie mając dostępu do kredytów i pożyczek bankowych, sięgają po faktoring jako ostatnie koło ratunkowe. Nadużycie w podnoszeniu potrzeby nadzoru regulacyjnego wobec sektora faktorów, w związku z niebezpieczeństwem skojarzenia faktoringu z finansowaniem ostatniej szansy bądź windykacją złych długów, wyraża się w tym, że milczeniem zbywa się dwie kwestie:

1. Powszechną niechęć banków do finansowania firm mikro i małych wywołaną przez ograniczenia i trudności w pozyskaniu twardych danych wymaganych w bankowych metodykach oceny zdolności kredytowej i wynikającą z tego trudność w oszacowaniu ryzyka kredytowego, czego skutkiem jest: odmowa udzielenia kredytu/pożyczki bankowej lub żądanie od klienta wygórowanej marży pokrywającej to oszacowane i to nieznane ryzyko, co finalnie daje otoczeniu niekoniecznie prawdziwy sygnał o niskiej lub braku wiarygodności firmy;
2. Przeświadczenie faktorów bankowych, że zdolność kredytowa (wiarygodność kredytowa) stanowi konieczny warunek świadczenia usługi faktoringu.

W biznesie faktoringowym właściwą podstawą podjęcia decyzji o zawarciu umowy faktoringowej nie musi i nie powinna być pozytywna ocena zdolności kredytowej faktora ani jego kontrahenta, powinna nią być ocena wierzytelności (wyprowadzona z formalnego zbadania faktur – tj. analizy tego, czy faktury spełniają warunki formalne stawiane przez faktora, np. czy nie są przeterminowane i czy nie pochodzą z nielegalnego obrotu gospodarczego) i ocena zdolności płatniczej kontrahenta. W transakcji kredytu bankowego badaniu poddawana jest osoba kredytobiorcy, natomiast w transakcji faktoringu – wierzytelność (faktura) finansowa; przez to kredyt bankowy jest kontraktem wysoce specyficznym, mniej transparentnym pod względem ryzyka, opierającym się na zaufaniu

⁶ Nazwa *collection factoring* – faktoring windykacyjny – to określenie potoczne, mylnie kojarzone z windykacją, prawidłowa nazwa to *maturity factoring*, której polskim odpowiednikiem jest faktoring wymagalnościowy. Jego interpretacja jest następująca: „W ramach tego porozumienia [*maturity factoring* – przyp. wł.], z wyjątkiem finansowania, występują wszystkie inne podstawowe cechy faktoringu. Płatność na rzecz klienta następuje na koniec okresu inkasa lub w dniu inkasa, w zależności od tego, co nastąpi wcześniej” (Singh, b.d.).

banku do osoby kredytobiorcy. W związku z tym rynek wtórny obrotu kredytami bankowymi, który mógłby zweryfikować jakość posiadanych przez banki portfeli aktywów (Borio i Filosa, 1994, s. 28), właściwie nie istnieje, a zatem pożądane są inne niż rynkowe formy weryfikacji i przesądzania o stanie bezpieczeństwa ekonomicznego banków. Natomiast ryzyko związane z wierzytelnościami pieniężnymi daje się lepiej (niż ryzyko związane z osobą kredytobiorcy) rozpoznać, zredukować i monitorować w trakcie trwania umowy, dzięki czemu można reagować na czas. Pomocny jest w tym istniejący rynek wtórny obrotu wierzytelnościami. Przede wszystkim jednak faktorowi potrzebne są rozwiązania procesowe i technologiczne (wysokiej technologii oraz technologii regulacyjnej), które jak najmocniej zbliżą go do faktoranta, czyli polegające na tym, że w czasie rzeczywistym obie strony mają wgląd w te same zasoby informacji i danych (pracują na prawie takich samych zasobach dostępnych w zintegrowanym z systemem wewnętrznym faktoranta, na wspólnie dzielonym systemie faktoringowym), oraz takie, które ułatwiają ocenę jakości wierzytelności pod kątem jej legalności (ryzyko oszustwa finansowego). Dzięki takim systemom można trafniej wyznaczyć optymalny poziom zaangażowania się faktora w finansowanie legalnych faktur związanych z konkretnym kontrahentem. Faktorzy potrzebują przede wszystkim rynkowych rozwiązań pozwalających im lepiej sterować poziomami zaangażowania w trakcie trwania stosunku faktoringowego, dopasowywać je do zmieniających się możliwości handlowych faktoranta (chodzi o rozwiązania wsparcia sprzedaży faktoranta). Regulacja nadzorcza nie jest w stanie na takie kluczowe potrzeby odpowiedzieć ani tym bardziej nie może ich zaspokoić. Z badania EBOR wynika, że dla jurysdykcji rozważających utworzenie lub aktualizację własnych systemów regulacji faktoringu odpowiedni poziom nadzoru ostrożnościowego mógłby być korzystny dla rozwoju branży faktoringowej, odgrywając rolę w poprawie publicznego postrzegania i szerszego wykorzystania faktoringu. Przy tym – co autorzy opracowania słusznie podkreślili – wydaje się, że nie ma znaczących korzyści z poddawania dostawców faktoringu kosztownej dla nich regulacji adekwatności kapitałowej, biorąc pod uwagę, że usługi faktoringowe nie są finansowane przez przyjmowanie depozytów, a zatem nie stanowią ryzyka systemowego porównywalnego z normalnym sektorem bankowym. Dodatkowo, odwołując się do tez prezentowanych w pracy (Klapper i Rida, 2005) na temat skutków regulacji w gospodarce, warto zwrócić uwagę na koszty zniekształcania przez regulacje zachęt ekonomicznych i koszty administracyjne, które faktorzy musieliby ponieść i odzwierciedlić w cenie za usługę. Argumenty uznawane za silne, przemawiające za tym, aby zwiększać regulację ostrożnościową w sektorze banków – takie jak potrzeba utrzymania zaufania publicznego do banków i potrzeba redukcji ryzyka systemowego – nie są właściwe dla branży faktoringowej. Natomiast pożądane jest, obecnie postrzegane przez faktorów jako niewystarczające, wsparcie przez regulatorów w obszarze zapewnienia bezpieczeństwa współpracy faktorów na potrzeby minimalizacji ryzyka działalności faktoringowej poprzez zastosowanie rozwiązań wysokiej technologii, w szczególności *blockchain*. Istotne jest ustalenie wspólnych dla różnych instytucji finansowych standar-

dów pozwalających na łatwe łączenie między sobą powstających rozwiązań zastosowania technologii *blockchain*. W tym zakresie potrzebna jest szersza i głębsza współpraca m.in. banków (w tym jako faktorów), firm technologicznych i instytucji regulacyjnych, ewentualnie także niebankowych faktorów (aczkolwiek dla faktorów najistotniejsze jest, aby rozwiązania bazujące na *blockchain* zyskały masowy charakter – wskutek ich zastosowania w bankach, a przez to stały się bardziej dostępne dla faktorów i ich klientów) (FCI, 2019, s. 7-8; Pawlik, 2018). Europejska branża faktoringowa dostrzegła, że do zagwarantowania swojego bezpieczeństwa potrzebuje standardów dotyczących faktoringowych FinTech-ów. By tradycyjni faktoryzy w Europie mogli zastosować wysokie technologie, branża oczekuje na zrealizowanie propozycji wskazanych w dokumencie Komisji Europejskiej z 2018 r. (COM(2018) 109 final), m.in. na określenie jasnych i spójnych wymagań licencyjnych dotyczących innowacyjnych modeli biznesowych, poprawę standardów wzmacniających konkurencyjność, interoperacyjność oraz ułatwienia w dostępie do danych i ich wymianie.

Niewątpliwie zawsze należy poszukiwać właściwych proporcji między regulacją a samoregulacją w branżach finansowych, szczególnie w kontekście zwiększania ich roli we wspieraniu gospodarki realnej zamiast w finansowaniu finansów oraz zachowania bezpieczeństwa i stabilności systemu finansowego (uniknięcie kryzysu finansowego). Branża faktoringowej, w przeciwieństwie do bankowej, nie dotyczy jednak problem oderwania się od realnej sfery gospodarki. Trudnością jest zaś słaba rozpoznawalność faktoringu wśród rozmaitych usług finansowania i okołofinansowych skoncentrowanych wokół wierzytelności pieniężnych w obrocie gospodarczym. Dla branż bankowej i faktoringowej wspólne jest tylko to, że kluczem do rozwiązania ich problemów może być próba stworzenia tzw. nowego ładu finansowego. W odniesieniu do sektora banków nowy ład finansowy sprowadza się głównie do nowego kształtu nadzoru i regulacji (Flejterski, Marcinkowska i Wdowiński, 2016, s. 17) czy inaczej – poszukiwania tzw. optimum regulacyjnego pomiędzy niedoregulowaniem (nadmierną pobłażliwością regulacyjną) i przeregulowaniem. Natomiast w odniesieniu do branży faktoringowej pożądane jest poszukiwanie optimum w prawnym uregulowaniu umowy faktoringowej, pozwalającym na rozstrzygnięcie, czym jest, a czym nie jest usługa faktoringu na świecie. To ułatwi samoregulowanie się branży, głównie za pomocą charakterystycznych dla niej tzw. kodeksów prywatnych i dobrych praktyk opracowywanych przez organizacje zrzeszające faktorów (oraz tzw. dyskonterów). Nadzór nad branżą mógłby mieć znaczenie uzupełniające, ale nie wiodące, jak w bankowości. Oznacza to, że dla branży faktoringowej bardziej odpowiednie jest poszukiwanie optimum między prawną regulacją umowy faktoringowej i samoregulacją branży i tylko uzupełniającą nadzorem.

Na regulację działalności faktoringowej warto spojrzeć również przez pryzmat wnoszenia przez branżę wkładu do gospodarki. Faktoring dzięki swej wysokiej elastyczności, udowadnianej przez powstające nowe rodzaje i odmiany oferowane przez spółki, szcze-

gólnie takie, które nie są objęte ścisłym reżimem regulacyjnym, pozwalają coraz lepiej odpowiadać na potrzeby i oczekiwania MSP. Uważa się, że faktoring ma ogromny potencjał w zapewnieniu przetrwania i rozwoju mikrofirm, małych i średnich. W świetle prowadzonych przez instytucje otoczenia faktoringowego licznych analiz branż faktoringowych w różnych krajach można się pokusić o stwierdzenie, że wysoka elastyczność usługi faktoringowej i jej konkurencyjność wynikają z działania konkurencji wewnątrzbranżowej i międzybranżowej (głównie z bankami) i to one są kluczowe w zwiększaniu roli i znaczenia branży w rozwiązywaniu ważnych problemów gospodarki, takich jak: tzw. zatory płatnicze w obrocie gospodarczym, silnie ograniczony dostęp MSP do kapitału obrotowego i rozwiązań polepszających gospodarkę tym kapitałem, problemy płynności, niedostatek pomocy w rozwijaniu relacji B2B. Wysoka elastyczność i konkurencyjność usługi faktoringowej są możliwe, jeśli ukształtują się w środowisku naturalnym dla faktoringu. Jest nim środowisko otwartej sieci, w przeciwieństwie do środowiska ścisłego reżimu regulacji instytucjonalnej. Chodzi o rozwijanie faktoringu polegające na tworzeniu i wykorzystaniu sieciowych powiązań faktorów z innymi faktorami, współpracującymi podmiotami finansowymi – m.in. ubezpieczycielami, instytucjami poręczeń kredytowych, pośrednikami dystrybuującymi produkty stanowiące formy wsparcia państwa, dostarczycielami rozwiązań technologicznych. Jest to sensowne i zrozumiałe, biorąc pod uwagę, że usługa faktoringowa, składająca się z wielu usług częściowych, do swego rozwoju potrzebuje wyrafinowanego specjalistycznego wsparcia dawanego faktorowi przez jego partnerów i kooperantów. Tak więc potrzebna jest koncentracja wysiłków na tworzeniu różnych niezamkniętych układów sieciowych, łączących się w większą i rozrastającą się (otwartą) sieć, w których faktoring i cała branża faktoringowa mogą się rozwijać. Bardziej potrzebne jest poleganie na mechanizmach samoregulacji sieci, a nie ścisły reżim regulacji państwowej – rozwiązania dla branży faktoringowej i faktoringu wymagają myślenia i działania sieciowego.

Przejawem myślenia i rozwiązania sieciowego jest np. koncepcja G. Bergera i F. Udella dotycząca układu opartego na bardziej kompletnych ramach budowania dla sektora MSP wsparcia finansowego z różnych źródeł, publicznych i rynkowych, w których technologie pożyczkowe odgrywają kluczową rolę jako kanał, dzięki któremu polityka rządowa i krajowe struktury finansowe wpływają na dostępność pożyczek dla MSP (Allen, Berger i Udell, 2005). Zapewne powiązanie we wspólną sieć kanałów dystrybucji różnych form wsparcia administracji państwowej i samorządu terytorialnego i kanałów wykorzystywanych przez faktorów do realizacji usługi faktoringowej, z możliwością ich dopasowywania i udoskonalania, pozwoliłoby na lepsze dostosowywanie parametrów usługi faktoringowej do rzeczywistych i zmieniających się potrzeb MSP. Już w najbliższym czasie potrzeby i sens środowiska sieciowego będzie można w Polsce dostrzec, gdy przyjdzie się zmierzyć ze sprawnym i z efektywnym zrealizowaniem pomocy państwa zatwierdzonej przez Komisję Europejską, polegającej na gwarantowaniu na szeroką skalę pro-

duktów faktoringowych – faktoringu z regresem i faktoringu odwróconego – w ramach programu powierzonego Bankowi Gospodarstwa Krajowego (gwarancje spłaty limitów faktoringowych z Funduszu Gwarancji Płynnościowych). Dałoby się wskazać również na inne już istniejące i kontynuowane inicjatywy publiczne, np. samorządu województw, takie jak działania wyrosłe z inicjatywy Jeremie, skupione na wsparciu podmiotów finansowych w polepszaniu oferty produktów także faktoringowych dla lokalnych MSP. W razie skojarzenia ze sobą kanałów (platform) faktoringowych z kanałem instytucji zarządzającej inicjatywą już dzisiaj tę pomoc można byłoby lepiej i długofalowo wykorzystywać. W pewnym sensie podobną propozycję, tj. dotyczącą zastosowania formuły środowiska otwartej sieci do działania faktoringu, autorka niniejszej monografii przedstawiła w książce „Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości”, w której zaprezentowano autorską koncepcję oparcia rozwoju bankowości lokalnej na fundamencie własnej, ale otwartej sieci faktoringowej. Działanie całego układu sieciowego bazuje na stosowaniu tzw. dziesięciu reguł nowej (opartej na wiedzy i informacji) gospodarki, sformułowanych przez K. Kelly’ego (2001). Są nimi: reguły wykorzystania decentralizacji, reguły zwiększających się zysków, reguły stałej nierównowagi, reguły powszechności (obfitości), reguły dotyczące ceny dobra, reguły maksymalizacji wartości sieci, reguły rewolucji peryferyjnej, reguły przepływu w gospodarce, imperatywu relacji w gospodarce, imperatywu generowania sieci nowych możliwości. Co ciekawe, niektóre polskie banki spółdzielcze stworzyły w 2011 r. i starają się rozwijać wspólną sieć faktoringową, w której centrum znajduje się faktor będący wspólną własnością tych banków – BPS Faktor SA Grupa BPS. Przykładów urzeczywistniania się filozofii otwartej sieci faktoringowej już obecnie można podać więcej. Przede wszystkim ujawnia się ona w ewoluującej i rozwijanej relacji faktor–faktorant w ramach e-faktoringu, w której obie strony stają się partnerami i użytkownikami tych samych zasobów, głównie rozwiązań komunikacji i informacji (aplikacji internetowych *on-line*), systemów operacyjnych zintegrowanych z systemami księgowymi klientów. Rozwój takiej relacji opiera się na zasadzie decentralizacji uprawnień przy równoczesnym zachowaniu kontroli nad czynnościami, działaniami faktoranta. Można też wskazać zaawansowane działania kreowania bardziej złożonych układów sieciowych, w których faktorzy wraz z ich usługami faktoringowymi są nieodzownym ogniwem. Dotyczy to branż, które silnie dotyka problem zatorów płatniczych, takich jak międzynarodowe (ale też krajowe) przewozy i spedycja. Kłopotem w tej branży gospodarczej jest brak kapitału dostępnego dla globalnych handlowców i firm MSP do prowadzenia ekspansji ponad granicami, mimo że finansowanie handlu przekształciło się w ekspansywny rynek z udziałem FinTech-ów, który łączy w sobie finansowanie łańcucha dostaw, finansowanie faktur i faktoring należności, faktoring odwrotny i wiele innych produktów finansowych po to, aby zapewnić łatwiejsze przepływy pieniężne w łańcuchach dostaw. By sprostać popytowi w globalnych łańcuchach dostaw, a także do zarządzania przepływami pieniężnymi, FinTech-y i dostawcy rozwiązań do zarządzania łańcuchem dostaw zaczęli ze sobą współpracować, kreując nowe powiązania sieciowe i opierające się na nich relacje

z uczestnikami sieci. Znamienna jest tu współpraca FR8Star i Triumph Bancorp (PYMNTS, 2018). FR8Star łączy spedytatorów z przewoźnikami, jednocześnie ułatwiając płatności między partnerami. Działa jako platforma internetowa i pełni funkcję „nowego rodzaju brokera”, który prowadzi centralną izbę rozliczeniową i technologię ułatwiającą kojarzenie ładunków nadawcy/przewoźnika, dokumentację, umowy i płatności. Jego kontrakt z Triumph Bancorp oznacza, że spedytory zyskali dostęp do rozwiązań faktoringowych, dając im więcej czasu do zapłaty faktur bez wymuszania na przewoźnikach dłuższych terminów płatności. Osiągnięta została równowaga w obszarze logistyki i zarządzania łańcuchem dostaw, której gwarantem ma być szybszy spływ należności wobec ogromnych potrzeb gotówkowych spedytatorów. Faktoring transportowy/frachtowy stał się kluczowym elementem branży transportu, logistyki i łańcucha dostaw – wydaje się on prostym rozwiązaniem prostego problemu. Jednakże w świetle badania IFA Business Profile & Performance Survey z 2013 r. (podano za: PYMNTS, 2018), wobec ujawnionej ogromnej skali oszustw, które okazały się trzecim najczęstszym powodem niespłacania należności przez dłużników handlowych i przez to problemem faktorów, konieczne stało się ściśle połączenie usługi faktoringowej z pracą operacyjną pośrednika, tj. wykształcenie nowej relacji między faktoraми i pośrednikiem łączącym spedytatorów z przewoźnikami takim, jakim jest FR8Star. Dzięki tej relacji spory dotyczące faktur i inne kwestie związane z potencjalnym oszustwem, blokujące przepływy gotówki, mogą być szybciej rozstrzygane.

Rozumując zgodnie z logiką społeczeństwa sieciowego (gospodarki sieciowej), można przypuszczać, że nakładanie na siebie różnych układów sieciowych, tzn. widzianych z różnych perspektyw (uczestników i ich interesów), może stać się trafnym rozwiązaniem kształtowania sieci otwartej, w której występują factorzy rozwijający swoje usługi faktoringowe. W tym podejściu samoregulację branży faktoringowej, w przeciwieństwie do zwiększania jej regulacji, postrzega się jako lepszy kierunek do zwiększenia zaufania klientów i wykorzystania przez nich faktoringu oraz zwiększenia przydatności branży faktoringowej.

3. O istocie faktoringu

3.1. W poszukiwaniu istoty faktoringu – podejście abstrakcyjne (ogólne) i transcendentne

Faktoring dla przedsiębiorstw działających w gospodarce realnej jest usługą zorientowaną na skuteczne i efektywne gospodarowanie wierzytelnościami pieniężnymi w obszarach, takich jak zarządzanie, w tym monetyzacja wierzytelności, oraz kształtowanie stosunków wierzytelnościowych. Jest usługą wewnętrźnie złożoną, skomplikowaną i jednocześnie metafinansową¹, co oznacza, że jest usługą więcej niż tylko finansową, niesprowadzającą się wyłącznie do monetyzacji wierzytelności, ale także obejmującą świadczenie bądź świadczenia inne niż monetyzacja (zob. rysunek 3.1). Jest instrumentem różniącym się pod względem treści od innych instrumentów/usług finansowych skupionych jedynie na monetyzacji wierzytelności, pośród których są usługi quasi-faktoringowe, pseudofaktoringowe oraz pozostałe inne nefaktoringowe – pożyczkowe i kredytowe.

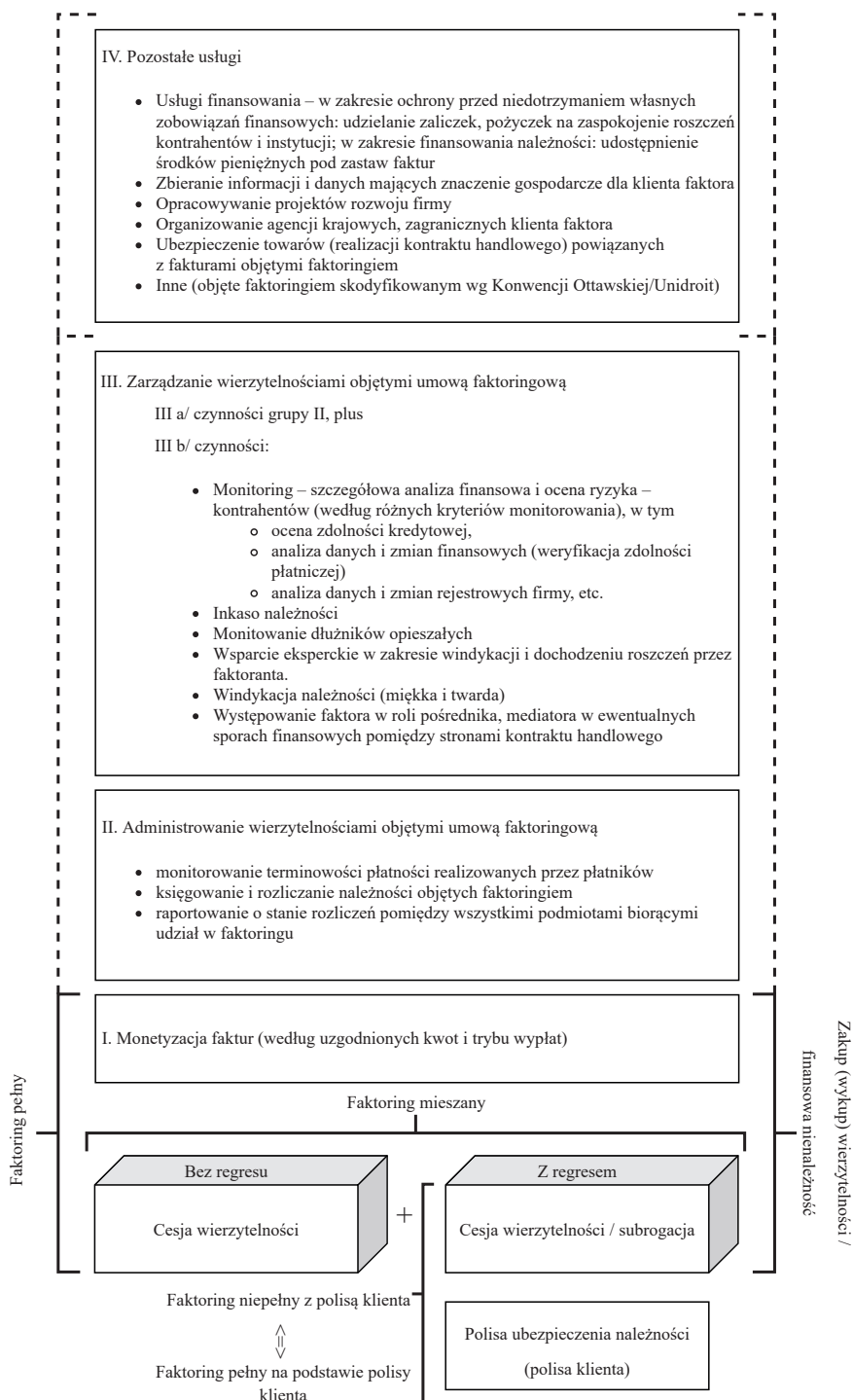
Trudność w ustaleniu istoty faktoringu polega na bezspornym podaniu wszystkich modalnych właściwości istotnych i rozróżnieniu między jego właściwościami istotnymi i przypadkowymi². Jest tak, bo nawet w obrębie monetyzacji wierzytelności (stanowiącej podobszar zarządzania wierzytelnościami), w której znajduje się trzon faktoringu, trudno o sprecyzowanie modalnej właściwości istotnej w sposób bardziej jednoznaczny i niebudzący niczyjego sprzeciwu (co pokazano np. w kwestii funkcji *del credere* jako desygnatu faktoringu). Być może niektórych badaczy zadowoliłoby poprzestanie na stwierdzeniu o metafinansowym charakterze faktoringu jako różnicującym go od innych instrumentów/usług monetyzacji wierzytelności i zilustrowanym jak na rysunku 1.3³. Dla nich byłoby to satysfakcjonujące wyrażenie istoty faktoringu, ale nie zadowoli ono badaczy będących zwolennikami podejścia metafizycznego⁴. Można więc podjąć próbę bardziej pełnego

¹ Przedrostek „meta” został użyty w znaczeniu „ponad”, „wykraczając poza”.

² Rozróżnienie między właściwościami istotnymi i przypadkowymi jest często rozumiane w kategoriach modalnych: istotną właściwością przedmiotu (*essential property of an object*) jest właściwość, którą musi posiadać, podczas gdy przypadkowa właściwość przedmiotu (*accidental property of an object*) to ta, której się zdarza, ale tego może brakować (Robertson Ishii i Atkins, 2020, s. 1).

³ Natomiast zwolennicy *del credere* jako wyróżnika faktoringu być może będą odrzucać ilustrację metafinansowego charakteru faktoringu zbieżną z rysunkiem 3.1.

⁴ Filozofowie zastanawiali się nie tylko nad tym, czy przedmiot ma zasadniczo tę lub inną właściwość, ale także nad tym, czy przedmiot ma szczególny rodzaj podstawowej właściwości, indywidualną istotę, właściwość, która oprócz tego, że jest niezbędna dla przedmiotu, jest również dla niego unikalna (Robertson Ishii i Atkins, 2020).



Rys. 3.1. Struktura usługi faktoringowej – usługi cząstkowe i czynności w ramach usług cząstkowych

Źródło: opracowanie własne.

poszukiwania istoty faktoringu przez dodatkowo odwołanie się do transcendentnego znaczenia istoty rzeczy (istota jako transcendentalny korelat istnienia)⁵.

W ujęciu metafizycznym, obejmującym podejście abstrakcyjne i transcendentne, istota faktoringu ujmuje jego sedno – prawdziwą naturę, wiedzę, która wydaje się osiągalną przy pogłębionym poznaniu faktoringu i świata, w którym istnieje. W ustalaniu istoty faktoringu poszukuje się tego, co sprawia, że faktoring współczesny jest taki, jaki jest, oraz tego, co sprawia, że faktoring przyszłości będzie taki, jaki będzie.

Faktoring współczesny to w znacznym stopniu faktoring tradycyjny, czyli funkcjonujący w przestrzeni fizycznej, wymagający papierowej obsługi i oparty na własnych i wciąż mało kompatybilnych procesach prowadzonych przez faktora i faktoranta. Wszedł on w kolejne stadium ewolucyjne – staje się hybrydą faktoringu tradycyjnego i faktoringu przyszłości (przede wszystkim potrzebuje jeszcze zastosowań wysokiej technologii oraz technologii zgodności regulacyjnej). Przy tym firmy innowacyjne, głównie sektora FinTech, stanowiące nową siłę konkurencji dla tradycyjnych faktorów, zmieniają reguły gry dzięki wprowadzaniu nowych rozwiązań w infrastrukturze i procesach faktoringowych (np. wspólne inicjatywy/platformy faktoringowe – tzw. *utilities*). Z kolei firmy sektora RegTech oferują nieznane wcześniej rozwiązania dla faktoringu zmierzającego w kierunku faktoringu przyszłości (tj. rozwiązania wspierające gromadzenie i analizę danych w podmiocie faktoringowym wymagane przez regulacje, np. fiskalne, szybką i efektywną analizę, zwłaszcza w przypadku masowych danych transakcyjnych, za pomocą takich technologii, jak *big data*, zaawansowana analityka, automatyzacja procesów, ML i wizualizacja danych). Środowiskiem funkcjonowania faktoringu przyszłości, w przeciwieństwie do faktoringu tradycyjnego, jest cyberprzestrzeń otwarta na kształtowanie się i rozrastanie sieci faktoringowych, środowiska, w którym procesy realizacji usługi faktoringowej prowadzone przez faktora i faktoranta mogą być ze sobą kompatybilne i – co więcej – zostać uwspólnione, co odpowiada modelowi wspólnych interesów propagowanemu w świetle najnowszego paradygmatu funkcjonowania przedsiębiorstwa (sieciowej organizacji biznesowej).

W świetle dotychczasowej wiedzy teoretycznej, ekonomicznej, prawnej i praktycznej można ogólnie stwierdzić, że sednem każdego rodzaju i odmiany faktoringu jest uwolnienie części zamrożonego kapitału obrotowego użytkownika (należności w przypadku faktoringu należności oraz zobowiązań w przypadku faktoringu odwrotnego). Jest to o tyle niedoskonałe ujęcie istoty faktoringu, że innym – podawanym jako alternatywne

⁵ „Istota – tożsama ze sobą i niesprzeczną w sobie treść oddzielona od każdej innej treści, wyznaczona przez układ cech konstytutywnych jakiejś rzeczy, a stanowiąca to, czym dana rzecz jest, i czym się różni od każdej innej rzeczy; to, dzięki czemu coś jest tym, czym jest, a bez czego nie byłoby tym, czym jest (*quidditas*). Istota, będąc określoną strukturą, oznacza wewnętrzną naturę rzeczy, która jest źródłem właściwego sobie działania”. I dalej rozróżnia się istotę ogólną (abstrakcyjną), indywidualną, transcendentną (Podsiad, 2000, s. 415-416).

– prostym usługom finansowania, jeśli tylko opierają się na fakturach z obrotu gospodarczego, można by przypisać taką samą istotę. W ten sposób łatwo sprowadzić sedno faktoringu do *stricte* finansowania zabezpieczonego aktywami/finansowania opierającego się na aktywach (ABL – *Asset Based Lending*), w którym aktywo przyjmuje formę należności udokumentowanej fakturą bądź usługi finansowania zobowiązań, co zawsze następuje w relacji B2B. W określeniu istoty faktoringu brakuje elementu wskazującego szerszy kontekst, w jakim dochodzi do odmrożenia części kapitału obrotowego, a który jest w bezpośrednim polu wpływu faktoringu jako narzędziu dostarczającemu również rozwiązań wybranych (uzgodnionych między stronami usługi) problemów w zarządzaniu kapitałem obrotowym. W literaturze dość lakonicznie istotę faktoringu uchwycił W. Kocot (2010, s. 260), odwołując się do struktury umów faktoringowych, bez względu na rodzaj czy odmianę faktoringu: „Wszystkie one powinny składać się z elementów pozwalających na realizację podstawowego celu faktoringu, jakim jest trwały dostęp do środków obrotowych oraz równoległa obsługa techniczna i prawna związana z szeroko rozumianym zarządzaniem finansami przedsiębiorstwa faktoranta”.

Faktoring koncentruje się na kwestiach dotyczących obrotu handlowego przedsiębiorcy, w szczególności jednak dotyczących przepływów pieniężnych w relacji B2B. Sens faktoringu tkwi w przyspieszeniu i zapewnieniu przepływów pieniężnych w relacjach B2B, bazujących na fakturach z odroczonym terminem płatności, przez udzielenie (bądź zapewnienie) faktorantowi wsparcia finansowego w ramach jego działalności operacyjnej i wsparcia *back-office* w ramach zarządzania kapitałem obrotowym, przy czym odbywa się to głównie w obszarze realizacji zapotrzebowania na ten kapitał. W zarządzaniu kapitałem obrotowym, obejmującym dwa zasadnicze obszary, tj. kształtowanie optymalnego (możliwie najmniejszego i bez uszczerbku dla rozmiarów działalności operacyjnej) zapotrzebowania na kapitał obrotowy i pokrywanie tego zapotrzebowania m.in. z użyciem instrumentów finansowania rynkowego, faktoring wpisuje się wprost w ten drugi obszar, aczkolwiek także pomaga zoptymalizować przyszłe zapotrzebowanie na kapitał obrotowy przez umożliwienie lepszego (sprawniejszego i efektywniejszego) zarządzania fakturami i uwalnianie kapitału zamrożonego w aktywach (faktoring należności), a obecnie nawet w zobowiązaniach (faktoring odwrócony). Bezpośrednio do obszaru optymalizacji zapotrzebowania na kapitał obrotowy, obok uwalniania wewnętrznych rezerw w przedsiębiorstwie, skierowane są różne rynkowe rozwiązania finansowe, jak *cash-pooling*⁶ i *netting*⁷. Ta cecha stanowi kwintesencję faktoringu.

⁶ *Cash-pooling* – usługa finansowa konsolidacji rachunków bankowych pozwalająca na wzajemne bilansowanie sald rachunków spółek należących do tej samej grupy kapitałowej; stanowi alternatywę dla kredytu, pozwalając na wykorzystanie naturalnych różnic pod względem zapotrzebowania na kapitał zewnętrzny występujących między przedsiębiorstwami wchodzącymi w skład grupy kapitałowej.

⁷ *Netting* – wielostronne kompensowanie wzajemnych należności i zobowiązań i – w konsekwencji – rozliczanie oraz finansowanie salda pozostałego po takich operacjach.

Czynności faktoringu pozostają w związku z działalnością operacyjną przedsiębiorcy, tworząc zestaw komplementarnych usług częściowych, przy czym co najmniej jedna (z regresem lub bez regresu) łączy się z cesją bądź subrogacją wierzytelności pieniężnych i co najmniej dodatkowo jedna wpisuje się w wielowymiarowe zarządzanie kapitałem obrotowym przedsiębiorcy.

Przedstawiony opis nie jest jednak wyczerpujący choćby dlatego, że nadal pominięta zostaje jedna z potencjalnych usług częściowych, tj. włączenie faktora w rozwiązywanie sporów pomiędzy dostawcą i odbiorcą dobra, którego dotyczy wierzytelność pieniężna objęta faktoringiem. Nie uwidacznia się w nim ważny aspekt korzystania z faktoringu, jakim jest (zwykle) pozytywny wpływ na relacje biznesowe faktoranta. Faktor świadczy złożoną pomoc w rozwiązaniu wieloaspektowego problemu skupionego wokół wymiany handlowej przedsiębiorcy, tj. dotyczącego, po pierwsze, obsługi finansowej wymiany handlowej, po drugie, wykonywania funkcji *back-office* w związku z wymianą handlową, po trzecie, formowania dobrych relacji biznesowych przedsiębiorcy z kontrahentami oraz instytucjami finansowymi. Oferowane przez faktora rozwiązanie rynkowe – faktoring – łączy kwestie przepływów pieniężnych, takie jak finansowanie i obsługa wierzytelności przez wyspecjalizowany podmiot (faktor), z elementami zarządczymi w trzech najważniejszych obszarach: finansowym, sprzedaży (w szczególności polityce handlowej) oraz ryzyka prowadzonej działalności gospodarczej. Tym właśnie jest faktoring w ujęciu użytkownika.

Dobór i ustrukturyzowanie konkretnych czynności faktoringu, obejmujących oprócz cesji względnie subrogacji wierzytelności finansowanie wymiany handlowej (czynności zwykle tworzące rdzeń usługi⁸) i inne związane z wielowymiarowym zarządzaniem kapitałem obrotowym (czynności *back-office* oraz kształtowania relacji biznesowych), podlegają indywidualizacji ze względu na preferencje przedsiębiorcy i ich zmiany w trakcie trwania stosunku faktoringowego. To znaczy bierze się pod uwagę, czy dla przedsiębiorcy najważniejsze w danym czasie są zagadnienia racjonalizacji procesów gospodarki kapitałem obrotowym, np. kwestie prawidłowego i efektywnego działania obsługi księgowo-finansowej, monitorowania struktury i ryzyka portfela kontrahentów i portfela należności, a więc mieszczące się w obszarze zarządzania kapitałem obrotowym, czy może przede wszystkim potrzebne jest rozwiązanie problemu luki płynności, a może konieczne są poprawa i rozwinięcie relacji B2B z konkretnymi kontrahentami – zob. też tabele 3.1 i 3.2.

W ustaleniu tego, co sprawia, że faktoring jest taki, jaki jest, wykraczając poza to, co już stwierdzono (tj. że jest pomocą świadczoną w rozwiązaniu złożonego problemu przedsiębiorcy, zindywidualizowanym i wewnętrznie spójnym kompleksem usług częściowych), pomaga odwołanie się do finalnego rezultatu tej pomocy, czyli wartości usługi

⁸ Inaczej jest w przypadku faktoringu wymagalnościowego, którego rdzeń tworzą usługi z zakresu zarządzania wierzytelnościami, a samo finansowanie ma mniejsze znaczenie – może, ale nie musi się zrealizować.

Tabela 3.1. Czynności (usługi częściowe) faktoringu odpowiadające na problemy w różnych obszarach wymiany handlowej przedsiębiorcy

Obszar wymiany handlowej	Cel	Adekwatne czynności faktoringu
1	2	3
Pokrycie luki płynności (wynikającej z niedokładnego dopasowania przepływów)	Natychmiastowe zasilenie finansowe	Cesja wierzytelności i natychmiastowa wypłata środków pieniężnych – konwersja należności w gotówkę
	Ochrona przed przywróceniem czasowo pokrytej luki płynności	Przejęcie przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika
Zarządzanie kapitałem obrotowym	Zmniejszenie kwoty zobowiązań bieżących	Zaliczkowanie faktoranta pozwalające na dokonywanie przedpłat na rzecz jego dostawców jako podstawy dla wynegocjowania skont i rabatów (bonusów handlowych)
	Zmniejszenie ryzyka niewywiązania się z zobowiązań wymagalnych	Udzielanie pożyczek faktorantowi na uregulowanie wymagalnych zobowiązań
	Poprawa kapitału pracującego	Wcześniejsza zapłata z faktur z odroczonym terminem płatności w wyniku cesji wierzytelności na rzecz faktora – konwersja aktywa niepracującego w pracujące
		Pomoc faktora w pozyskiwaniu nowych rynków zbytu i dzięki temu skrócenie czasu utrzymywania zapasów towarów na sprzedaż
		Czynności prewencji należności: inkaso, monitoring i windykacja należności przekazane do faktora oraz ochrony należności (przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika) zwiększają pewność urzeczywistnienia się przychodów ze sprzedaży
	Zwiększenie w przyszłych okresach i zdywersyfikowanie struktury portfela należności od wiarygodnych odbiorców	Ocena wiarygodności obecnych i przyszłych kontrahentów
		Objęcie cesją wierzytelności na faktora istniejących oraz przyszłych faktur z odroczonym (i wydłużonym dla dobrych kontrahentów) terminem płatności
		Umożliwienie zapłaty wymienionych faktur przed terminem ich wymagalności
	Zmniejszenie ryzyka powstania należności przeterminowanych oraz nieściągalnych	Przejęcie przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika
		Monitowanie dłużników opieszałych
		Inkaso należności
		Windykacja zaległych faktur
Poprawa efektywności (wydajności) pracy		Pełnienie przez faktora funkcji mediacyjnych w rozstrzyganiu sporów pomiędzy faktorantem i jego kontrahentami
		Przelew (zbycie) wierzytelności przy ograniczonym nakładzie pracy operacyjnej związanej z udokumentowaniem wierzytelności obejmowanych faktoringiem dzięki rozwijanim przez faktora systemom operacyjnym i aplikacjom internetowym <i>on-line</i> umożliwiającym w coraz większym stopniu zintegrowanie z systemami księgowymi klientów (stosowanie platform faktoringowych)
		Systemy faktoringowe mogą wspierać faktoranta w raportowaniu i analityce finansowej prowadzonej na poziomie pogłębionym – nieograniczonym do salda faktorowanych wierzytelności, na poziomach <i>per faktura</i> , <i>per odbiorca</i> , w ujęciu czasowym itd.

Tabela 3.1, cd.

1	2	3
		Inkaso, monitoring wierzytelności przekazany do faktora zwalnia faktoranta z wykonywania prac administracyjnych w tym zakresie
	Poprawa wskaźników finansowych	W zakresie płynności i rotacji kapitału obrotowego: uzyskana płynność z odmrożonych należności (zbycie wierzytelności do faktora) oraz cykliczne i bezpośrednie spłaty zobowiązań (w ramach faktoringu odwrotnego) lub spłaty zobowiązań przez pożyczki od faktora, pozwalają na uzyskanie okresowego dopasowania sald i terminów rotacji (ewentualnie także skracania tych terminów) W zakresie rentowności przychodów: poprawa we wspomnianym zakresie płynności i rotacji kapitału obrotowego generowana zwiększona nadwyżka gotówki może zostać wykorzystana do zwiększenia produkcji i sprzedaży W zakresie rentowności kosztów: 1. Realizacja skont, rabatów za wcześniejszą płatność zobowiązań handlowych możliwa dzięki pożyczkom udzielanym przez faktora powoduje realizację dodatkowego przychodu realnie zmniejszającego koszt całej usługi faktoringowej, a w przypadku uzyskania wysokich skont przynosi dodatkową nadwyżkę przychodu nad kosztami (dochód) 2. Oszczędności kosztowe wynikające z poprawy wydajności pracy – zmniejszenie kosztów operacyjnych <i>back-office</i> W zakresie efektywności bilansowej (korzyści bilansowe): 1) po stronie aktywnej bilansu – zmienia się korzystnie relacja należności i gotówki (konwersja salda należności w saldo gotówkowe) 2) po stronie pasywnej bilansu – wpływ neutralny – faktoring jest zobowiązaniem pozabilansowym lub pozostaje nadal zobowiązaniem handlowym
Dobre relacje B2B	Cel finalny: Zapewnienie trwałości relacji z odbiorcami (osiągnięcie efektu lojalnościowego odbiorców) Cele pośrednie: 1. Zdobycie przewagi konkurencyjnej na rynku dostawców 2. Przedstawienie bardziej atrakcyjnej oferty na rynku dostawców	Możliwość przedstawienia faktur z odroczonym terminem płatności do objęcia cesją na rzecz faktora i wcześniejszą zapłatą za faktury przed terminem wymagalności, dzięki temu możliwość wydłużenia odbiorcom terminu płatności (kredyt kupiecki z terminem dłuższym niż standardowy w branży) Cesja wierzytelności na warunkach negocjowanych z faktorem: możliwość wprowadzenia ustalenia o nabywaniu wierzytelności bez prawa związanego z daną wierzytelnością do żądania od kontrahenta odsetek z tytułu opóźnienia w spłacie Cesja wierzytelności na warunkach negocjowanych z faktorem: pozostawienie odbiorcy prawa do rozliczeń wzajemnych w transakcjach dwustronnych
	Poprawa moralności płatniczej odbiorców bez uszczerbku dla wizerunku przedsiębiorcy	Inkaso należności Monitowanie dłużników opieszających, według ustalonego wspólnie z faktorem schematu postępowania (częstotliwości wysyłania monitów do odbiorców nie działają odstraszająco na odbiorców i skutkują zerwaniem współpracy handlowej) i treści monitów przypominających o zapłacie lub wzywających do zapłaty

1	2	3
		Występowanie faktora w roli negocjatora z kontrahentem – negocjowanie spłat w ratach, w razie zaistnienia u kontrahenta trudności płatniczych
	Cel finalny: zapewnienie trwałości relacji ze sprzedawcami (osiągnięcie efektu lojalnościowego ze strony sprzedawców)	Udzielanie zaliczek na dokonywanie przedpłat na rzecz dostawców
		Przelew wierzytelności z odroczonym terminem płatności i natychmiastowa płatność przed terminem wymagalności faktur, pozwala zaoferować odbiorcom lepsze warunki płatności – dłuższe niż standardowe terminy zapłaty, również pomimo wyższej marży niż marże konkurentów
	Cele pośrednie: 1. Zdobywanie przewagi konkurencyjnej na rynku odbiorców (zaopatrzenia w materiały i surowce do produkcji) 2. Przedstawienie bardziej atrakcyjnej oferty na rynku odbiorców	Pełnienie przez faktora funkcji mediacyjnych w rozstrzyganiu sporów między klientem (faktorem) i jego kontrahentami
	Budowanie dobrego wizerunku firmy	Udzielanie pożyczek na terminowe uregulowanie zobowiązań wobec kontrahentów i z tytułu obciążeń fiskalnych (zapewnienie wysokiej zdolności płatniczej)
		Zastosowanie odpowiedniego do specyfiki stosunku handlowego typu faktoringu: jawny, półjawnny lub tajny
		Wobec potencjalnych przyszłych wierzycieli finansowych (podmiotów finansowych) oraz dostawców kapitału własnego – oceniających kondycję finansową (wskaźniki finansowe) i wiarygodność handlową przedsiębiorstwa, kształtowaną przez wykorzystanie różnych usług częściowego faktoringu

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3.2. Rozwiązania faktoringowe adekwatne do zadanego układu celu i motywu nabywcy

1. Cel 2. Motyw użytkownika	Rodzaj faktoringu odpowiadający na cel i motyw	Rezultat wpływu
1	2	3
1. Poprawa wskaźników finansowych poprzez „czyszczenie” bilansu 2. Poprawa wizerunku wobec interesariuszy przedsiębiorstwa, w szczególności wierzycieli finansowych, potencjalnych kontrahentów, dawców kapitału własnego	Tak zwany <i>window dressing factoring</i> z takimi funkcjami, jak: cesja wierzytelności, <i>del credere</i> , outsourcing należności	Poprawa płynności, rotacji należności, zadłużenia kapitałów własnych, rentowność aktywów, brak konieczności tworzenia odpisów i utrzymywania rezerw z powodu posiadania trudno ściąganych należności

Tabela 3.2, cd.

1	2	3
1. Ekspansja na nowe rynki zbytu 2. Zapewnienie konkurencyjnej pozycji	Usługi jak dla faktoringu skodyfikowanego w przypadku faktoringu krajowego lub faktoring skodyfikowany w przypadku faktoringu międzynarodowego. Faktoring należności z funkcjami, takimi jak: cesja wierzytelności, pomoc prawna, weryfikacja wiarygodności kontrahenta i okresowe badanie zdolności płatniczej, monitoring płatności, windykacja miękka, ewentualnie także: zbieranie informacji oraz danych mających znaczenie gospodarcze dla przedsiębiorcy, opracowywanie projektów rozwoju, organizowanie agencji krajowych, zagranicznych	- Możliwość uzyskania korzyści względem odbiorców, które będą większe niż proporcjonalne w stosunku do kosztu usługi - Budowanie wizerunku solidnego partnera biznesowego
1. Ekspansja na nowe rynki zbytu 2. Bezpieczeństwo transakcji	Faktoring pełny. Faktoring niepełny bazujący na cesji polisy ubezpieczeniowej klienta - Faktoring należności z funkcjami, takimi jak: cesja wierzytelności i <i>del credere</i> lub cesja wierzytelności i polisy ubezpieczeniowej na faktora, obsługa prawna transakcji oraz ewentualnie czynności mediacyjne w sporze faktoranta z kontrahentem	- Zapewnienie ochrony przed niewywiązaniem się mało znanych kontrahentów z wykonania kontraktu handlowego oraz niewykonania zobowiązania finansowego - Większa kontrola jakości wierzytelności zagwarantowana zarówno przez sposób zarządzania, jak i dostępność usług o charakterze zabezpieczającym transakcję
1. Utrzymanie dużego i dobrej jakości portfela odbiorców 2. Zapewnienie lub poprawa trwałości łańcucha dostaw	Faktoring opierający się na konstrukcji confirmingu	- Utrzymanie wielkości i ciągłości łańcucha dostaw (rynku zbytu) - Zapewnienie wskaźników obrotu na pożądanym poziomie
1. Poszukiwanie nowych lub utrzymanie dotychczasowych rynków zaopatrzenia 2. Uzyskanie lepszych warunków cenowych lub otrzymanego kredytu kupieckiego	Krajowy lub międzynarodowy faktoring odwrotny z dodatkową funkcją udzielenia pożyczek na zaspokojenie roszczeń kontrahenta/kontrahentów, wypłaty zaliczek na wcześniejsze dokonanie zapłaty Faktoring importowy	- Możliwość negocjowania korzystniejszych warunków cenowych nabycia towaru, możliwość skorzystania z rabatów, skont na warunkach kontraktu handlowego - Umocnianie wizerunku rzetelnego płatnika
1. Pokrycie luki płynności (poprawa płynności) 2. Regulowanie wymagalnych zobowiązań firmy:	W przypadku 2a) usługa quasi-faktoringu – <i>Bulk-factoring</i>/dyskonto faktur/finansowanie wierzytelności	W przypadku 2a) rozwiązanie sporadycznego problemu braku płynności: zamiana wierzytelności w niezapłaconych fakturach w gotówkę przed terminem płatności z faktur

1	2	3
a) sporadyczne b) w dłuższej perspektywie (zatory płatnicze)	W przypadku 2b) faktoring należności z funkcją administrowania należnościami (inkaso, monitorowanie należności, windykacja miękka)	W przypadku 2b) rozwiązanie dla problemu zatorów płatniczych: zamiana wierzytelności w niezapłaconych fakturach w gotówkę przed terminem płatności z faktur, umacnianie wizerunku rzetelnego płatnika i solidnego partnera biznesowego
1. Poprawa zarządzania zobowiązaniami 2. Długofalowa ochrona przed niedotrzymaniem terminów i realizacji zobowiązań w pełnej wysokości	Faktoring odwrotny i/lub faktoring należności z funkcją wypłat pożyczek, zaliczek na zaspokojenie roszczeń kontrahenta oraz innego beneficjenta (niezwiązanego z konkretnym kontraktem handlowym). Faktoring realizowany w długofalowej współpracy z faktorem	- Zapewnienie trwale utrzymującej się dobrej struktury bilansu po stronie zobowiązań - Otrzymywanie dodatkowych okresów finansowania wykraczających poza termin płatności z faktury - Poprawa relacji z dostawcami dzięki możliwości szybkiego i terminowego regulowania zobowiązań - Budowanie dobrego wizerunku firmy na rynku – wiarygodności płatniczej
1. Poprawienie dyscypliny płatniczej odbiorców 2. Polepszenie zarządzania strukturą należności, w tym także w związku z zamierzoną realizacją planów rozwojowych firmy	Faktoring wymagalnościowy z funkcją outsourcingu zarządzania należnościami, w tym czynności inkasa oraz windykacji miękkiej, ewentualnie także czynności mediacji w sporach z odbiorcami	- Budowanie zdrowego portfela zdyscyplinowanych płatniczo odbiorców - Zapewnienie lepszej struktury terminowej należności (poprawa jakości portfela należności), w efekcie także zwiększenie pewności realizacji planów rozwojowych firmy
1. Realna poprawa gospodarki kapitałem obrotowym 2. Trwała poprawa cyrkulacji przepływów pieniężnych	Tak zwany faktoring zmodyfikowany. Faktoring pełny. Faktoring należności, z funkcjami cesji wierzytelności, finansowania i funkcją dodatkową w zakresie zarządzania należnościami realizowaną zależnie od przyjętej koncepcji, tj.: a) w ramach samodzielnego zarządzania – faktoring zmodyfikowany, lub b) outsourcingu administrowania należnościami – faktoring pełny, lub c) mieszanej – faktoring zmodyfikowany w odniesieniu do wybranych kontrahentów i faktoring pełny w odniesieniu do wybranych kontrahentów	- Zapewnienie trwale dobrej struktury kapitału obrotowego po stronie aktywnej bilansu - Redukcja kosztów administracyjnych przez outsourcing zarządzania należnościami albo przez korzystanie z systemu faktoringowego od faktora - Polepszenie pozycji wyjściowej w planowaniu rozwoju firmy

Tabela 3.2, cd.

1	2	3
1. Realna poprawa zarządzania kapitałem obrotowym 2. Trwała poprawa cyrkulacji przepływów pieniężnych i kształtowanie oraz realizacja polityki handlowej	• Faktoring zmodyfikowany. Faktoring niepełny lub pełny. Faktoring odwrotny lub faktoring w łańcuchu dostaw (masowy – z wieloma odbiorcami – albo confirming). • Miks rodzajów i odmian faktoringu stosowany w ramach koncepcji długofalowej współpracy z faktorem opierający się na dwóch głównych założeniach, takich że: – stosowane rozwiązania faktoringowe nie ograniczą przedsiębiorstwa w swobodnym kształtowaniu i realizowaniu przyjętej polityki handlowej z jego kontrahentami (np. nie ograniczają możliwości skorzystania ze skont, rabatów wskutek zapisów w umowie polisie ubezpieczeniowej cedowanej na faktora), – przedsiębiorstwo aktywnie i efektywnie zarządza procesami kapitału obrotowego – faktoring zmodyfikowany (oparty na systemie faktoringowym od faktora)	• Poprawa jakości (bezpieczeństwa i sprawności) procesów zarządzania kapitałem obrotowym, po obu stronach bilansu. • Poprawa efektywności kosztowej zarządzania kapitałem obrotowym dzięki długotrwałemu stosowaniu faktoringu. Redukcja kosztów administracyjnych poprzez korzystanie z systemu faktoringowego od faktora. • Lepsze warunki do realizacji własnych planów rozwoju: zbudowanie i wykorzystanie dobrej jakości własnego portfela wiarytelności oraz portfela zobowiązań w celu otrzymania finansowania elastycznego zarówno pod względem jego wartości, jak i czasu trwania, pozwalając tym samym na uzyskanie potencjału rozwoju większego niż ten, który przedsiębiorca mógłby osiągnąć, korzystając z własnych zasobów i dostępnych finansowań bankowych

Źródło: opracowanie własne.

rozumianej jako wartość (brutto, netto) dla klienta⁹. Wartość tę stanowi unikatowy zestaw korzyści dla użytkownika, możliwy do uzyskania przez odpowiednio dobrany i skonfigurowany rodzaj faktoringu i w ramach trwałej współpracy z faktorem. Przy tym zestaw korzyści może być przez użytkownika o dużej świadomości ekonomicznej postrzegany szerzej – zgodnie z rozumowaniem, że przez korzyść otrzymaną przez dłużnika faktoringowego polepszają się wzajemne relacje biznesowe, co zostanie uwzględnione w wartości dla klienta – zob. tabela 3.3.

⁹ Wartość dla klienta (wartość usługi dla klienta) może być przez klienta określana w ujęciu brutto (wartość brutto) i netto (wartość netto). Wartość brutto to suma atrybutów usługi (produktu), atrybutów jej funkcjonowania oraz konsekwencji wynikających z jej użytkowania, które umożliwiają (lub uniemożliwiają) osiągnięcie celów i zamierzeń w procesie użytkowania (Woodruff, 1997, s. 142). W ujęciu netto wartość brutto jest pomniejszana o koszt całkowity, na który składają się koszty finansowe, energia i utracony czas, koszty psychiczne poniesione w związku z nabyciem usługi (Kotler, 2005, s. 33).

Tabela 3.3. Rodzaje i odmiany faktoringu – podstawowe korzyści (zalety) i niekorzyści (wady) dla różnych interesariuszy transakcji

Rodzaj, odmiana	Faktorant	Dłużnik faktoringowy	Faktor
1	2	3	4
Faktoring pełny	• Poprawa konkurencyjności po stronie sprzedawcy • Polepszenie sytuacji płatniczej po stronie zobowiązań • Poprawa zdolności płatniczej – zapłata natychmiastowa po udokumentowaniu bezsporności faktury, z pozytywnym wpływem odbioru przedsiębiorcy przez potencjalnych przyszłych wierzycieli finansowych oraz kontrahentów • Ochrona przed ryzykiem utraty płynności w razie niewypłacalności dłużnika handlowego • Polepszenie rentowności ekonomicznej • Nieobciążanie bilansu po stronie pasywów, co ma znaczenie przy ubieganiu się o finansowanie obce na kolejne potrzeby, bieżące i inwestycyjne – jest to zobowiązanie pozabilansowe • Nieobciążanie bilansu po stronie aktywów. Brak potrzeby ustanawiania dodatkowych zabezpieczeń, poza cesją wierzytelności (nieobciążone zabezpieczeniem inne składniki majątku faktoranta) • W przypadku włączenia do umowy faktoringowej innych funkcji dodatkowych powstają korzyści w postaci polepszenia sprawności i efektywności zarządzania kapitałem obrotowym w zakresie określonym przez wybrane funkcje	• Umowa faktoringowa przez wejście (za pomocą cesji lub subrogacji) faktora do transakcji nie zmienia charakteru pierwotnego zobowiązania – dłużnik pozostaje dłużnikiem handlowym • Możliwość wykorzystania istniejącego stosunku faktoringowego w negocjacjach handlowych ze swoim dostawcą będącym użytkownikiem faktoringu • Poznanie faktora podczas realizacji umowy z jego dostawcą i możliwość nawiązania z faktorem przyszłej współpracy, np. w formule faktoringu odwrotnego	• Lepsze opanowanie ryzyka transakcyjnego przez przejęcie kontroli i aktywne zarządzanie wierzytelnościami klienta • Negatywne skutki finansowe w razie spełnienia się ryzyka niewypłacalności dłużnika faktoringowego • Lepsze poznanie klienta i rozwinięcie długofalowej współpracy w różnych formach (realizowanych w ramach kompleksowej usługi faktoringowej) • Rozwój relacji i dochodowej współpracy z faktorem • Poznanie dłużników handlowych faktoranta i możliwość nawiązania z nimi efektywnej współpracy (pozyskanie nowych faktorantów)
Faktoring samorządowy	• Korzyści określone dla faktoringu pełnego oraz wskazane poniżej	• Instrument może być traktowany jako forma wsparcia	• Usługa dobrze dopasowana do specyfiki gospodarki finansowej jednostek

Tabela 3.3, cd.

1	2	3	4
	• Zawarcie kontraktu przez firmę (jako wykonawcę) z jednostką samorządu terytorialnego rozwiązuje jej ewentualny problem z pozyskaniem źródeł finansowania wydatków w całym okresie realizacji kontraktu, jeśli firma wywodzi się z branż lub sektora MSP słabo akceptowanych przez instytucje finansowe • Uproszczone procedury faktoringowe. Wymagania dokumentowe faktora przy wnioskowaniu o limit faktoringowy są uproszczone i dotyczą sytuacji finansowej inwestora, a nie wykonawcy; szybki proces decyzyjny przed i w trakcie trwania umowy faktoringowej – szybki dostęp do gotówki • Wysoka elastyczność w zakresie swobody wykorzystania – w gestii faktora leży decyzja, czy, które i w jakim momencie złożyć faktury do wykupu, przy zachowaniu uzgodnionego terminu granicznego • Zapłata natychmiastowa (po udokumentowaniu bezsporności faktury i jej zaakceptowaniu przez inwestora) w kwocie 100% wartości brutto i pomniejszonej o koszt dyskonta • Ograniczenie podmiotowe faktorantów do przedsiębiorstw, które mają zawarty kontrakt z jednostką samorządu terytorialnego lub podmiotem będącym własnością jednostki samorządu terytorialnego • Ewentualna trudność w pozyskaniu zgody inwestora na cesję wierzytelności (zakaz cesji w specyfikacji	rozwoju lokalnego w następstwie wyrażania zgody na cesję wierzytelności faktora, który jest przedsiębiorcą lokalnym i jest postrzegany jako mało atrakcyjny przez bankowych kredytodawców (brak dostępu lub dostęp zbyt drogi do finansowania bankowego) • W razie zwłoki w regulowaniu wymagalnych zobowiązań faktor zażąda ustawowych odsetek za zwłokę (które są do łatwiejszego uniknięcia, gdy płatności pozostawałyby należne wykonawcy)	sektora samorządu terytorialnego oraz specyfiki relacji między jednostkami publicznymi i podmiotami komercyjnymi • Zmiany formalnoprawne w finansach samorządu terytorialnego mogą silnie wpłynąć na zmniejszenie zainteresowania jednostek publicznych faktoringiem samorządowym i wymusić zmiany w dotychczasowym podejściu faktora do kształtowania warunków ofertowych – w efekcie mogą powstawać wyższe koszty obsługi i mniejsze bezpieczeństwo transakcji faktoringowej

1	2	3	4
	zamówienia oraz w umowie z wykonawcą lub w tej umowie konieczność wyrażenia zgody na postępowanie cesyjne) • Jest to instrument refinansowania wcześniej poniesionych wydatków, co jest szczególnie uciążliwe w okresie rozpoczynania zamówienia i złożenia pierwszej faktury – brak możliwości zastosowania faktoringu do prefinansowania nakładów • Mało przejrzysta struktura kosztów faktoringu, trudno porównywalna między ofertami różnych faktorów		
Confirming (program lojalnościowy finansowania dostawców połączony z odrębną umową faktoringu pełnego)	• Wierzycielem (uprawnionym do otrzymywania zapłaty) jest kontrahent klienta podmiotu faktoringowego na mocy umowy zawartej przez faktora z kontrahentem na warunkach określonych przez płatnika faktoringowego • Korzyści analogiczne do określonych w faktoringu odwróconym dyskontowym • Korzyści mogą być zróżnicowane w zależności od przyjętej zasady co do ryzyka niewypłacalności dłużnika handlowego (faktoring pełny lub niepełny) • Korzyści analogiczne do faktoringu niepełnego i uzależnione od standingu finansowego (zdolności płatniczej) płatnika albo faktoringu pełnego i uzależnione od tzw. ratingu finansowego sprzedawcy handlowego • W niektórych przypadkach (gdy klientem faktora jest również odbiorca), faktor – ze względu na możliwość uzyskania oszczędności kosztowych – może uzależnić	• Klient faktora występuje w roli dłużnika finansowego (płatnika faktoringowego) na mocy umowy o <i>confirming</i> • Korzyści analogiczne do uzyskiwanych dzięki faktoringowi niepełnemu i uzależnione od standingu finansowego (zdolności płatniczej) płatnika albo do faktoringu pełnego i uzależnione od tzw. ratingu finansowego sprzedawcy handlowego	• Korzyści analogiczne do uzyskiwanych dzięki kredytowi odwróconemu • Dodatkowo możliwe jest rozproszenie ryzyka faktora ze względu na przejęcie lub nieprzejęcie ryzyka niewypłacalności płatnika w każdej osobnej umowie o faktoring należności z poszczególnymi kontrahentami odbiorcy • Oszczędność kosztów operacyjnych – obniżenie udziału kosztów stałych związanych z weryfikacją i zarządzaniem należnościami, wynikająca z dużo większej liczby i wartości transakcji od jednego płatnika faktoringowego (odbiorcy mającego wielu dostawców) • Korzyści pozostałe są zależne od przyjętej odmiany confirmingu. W confirmingu opartym na trójstronnym porozumieniu między faktorem, odbiorcą i faktorem, opłaty za usługę są dzielone

Tabela 3.3, cd.

1	2	3	4
	finansowanie należności od uczestnictwa w programie lojalnościowym – confirmingu		między odbiorcę i sprzedawcę lub przejęte przez jedną ze stron. W confirmingu bez trójstronnego porozumienia faktor otrzymuje pomoc w przygotowaniu dokumentacji do procesowania wniosków dotyczących poszczególnych umów z kontrahentami o finansowanie należności, prowizja dla faktora jest płacona przez odbiorcę
Faktoring niepełny	• Korzyści podobne do przedstawionych dla faktoringu właściwego (pełnego), poza możliwymi negatywnymi skutkami wynikającymi z nieprzejęcia ryzyka niewypłacalności dłużnika handlowego oraz konsekwencjami obciążenia bilansu po stronie zobowiązań • Koszt usługi faktoringowej w zakresie zapewnienia finansowania mniejszy w porównaniu z faktoringiem pełnym • Nieobciążanie bilansu po stronie aktywów, w razie braku żądania ze strony faktora ustanowienia dodatkowych zabezpieczeń, poza cesją wierzytelności • Obciążenie bilansu po stronie zobowiązań	• Korzyści analogiczne do uzyskiwanych dzięki faktoringowi właściwemu	• Korzyści analogiczne do uzyskiwanych dzięki faktoringowi właściwemu z pominięciem negatywnych skutków wynikających z niezaakceptowania ryzyka niewypłacalności dłużnika faktoringowego • Możliwość zmniejszenia ryzyka finansowego w razie urzeczywistnienia się ryzyka niewypłacalności dłużnika faktoringowego
Faktoring zmodyfikowany niepełny	• Zalety i wady jak w faktoringu niepełnym, jednak z różnicą wynikającą z czasowej ochrony przed niewypłacalnością dłużnika faktoringowego	• Korzyści analogiczne do uzyskiwanych dzięki faktoringowi niepełnemu	• Korzyści analogiczne do uzyskiwanych w faktoringu właściwym z wyłączeniem poziomu i czasu trwania zaangażowania się faktora w ryzyko niewypłacalności dłużnika faktoringowego • Możliwe negatywne skutki finansowe w razie spełnienia się ryzyka niewypłacalności dłużnika w skróconym okresie

1	2	3	4
			trwania ochrony faktoranta, przy czym ochrona ustaje w momencie, gdy niezapłacone wierzytelności staną się przedmiotem sporu sądowego
Faktoring miesza	• Redukuje problem ograniczanych przez faktora dostępnych limitów linii faktoringu pełnego w okresach osłabienia się sytuacji gospodarczej i związanego z tym pogorszenia się sytuacji finansowej odbiorców klienta faktoringowego • Dostęp do tej formy faktoringu może być uwarunkowany zapewnieniem przez faktoranta zabezpieczenia – ubezpieczeniowej polisy należności • Korzyści właściwe dla faktoringu pełnego • Zapewnienie finansowania na wypadek krótkoterminowego wzrostu sprzedaży (np. nieprzewidywalne wzrosty sezonowych zamówień) • Elastyczność usługi – aktywny udział faktoranta w dopasowaniu wielkości finansowania do swoich potrzeb za pomocą wartości polisy ubezpieczenia należności uwzględniającej specyfikę branży faktoranta oraz samodzielnego podejmowanych decyzji, kiedy i które faktury zostaną przekazane do finansowania w ramach faktoringu bez regresu i z regresem z użyciem ubezpieczenia należności • Zoptymalizowany koszt wykorzystania usługi • Szybkość obsługi – dość szybki proces decyzyjny faktora w związku z brakiem potrzeby szczegółowego i manualnego wydzielania kontrahentów faktoranta pod konkretną funkcjonalność usługi	• Korzyści analogiczne do uzyskiwanych dzięki faktoringowi pełnemu	• Dopasowanie kwoty finansowania do wielkości przejmowanego ryzyka niewypłacalności dłużnika zgodnie z zapotrzebowaniem faktora • Dywersyfikacja ryzyka klienta – ograniczenie nadmiernego zaangażowania w ryzyko niewypłacalności dłużników faktoringowych • Lepsze zarządzanie na poziomie dłużnika: zarządzanie limitami kredytowym (odpowiadającym wartości przejętego ryzyka niewypłacalności) i finansowania (określającym maksymalny poziom finansowania) bez konieczności włączenia klienta w selekcjonowanie dłużników i strukturyzowanie limitów dla poszczególnych dłużników • Płynne zarządzanie wierzytelnościami faktoranta – nieuszczywnienie kwoty finansowania bez regresu dla faktur powiązanych z kontrahentem faktoranta; do wysokości limitu kredytowego faktorant może przekazać faktury, jeżeli zostaną zabezpieczone przez ubezpieczenie należności • Utrzymanie i rozwijanie długofalowej współpracy z faktorantem przybierającej różne formy

Tabela 3.3, cd.

1	2	3	4
	Prostota i wygoda obsługi – brak dodatkowego obciążenia nakładów pracy faktoranta, całość usługi jest dostępna w ramach jednej umowy faktoringowej (a nie dwóch odrębnych – dla faktoringu niepełnego i faktoringu bez regresu); brak potrzeby przeprowadzania przez faktoranta selekcji dłużników ze względu na przypisanie ich do konkretnej funkcjonalności faktoringu (z regresem czy bez regresu) i generowania zestawień wierzytelności z systemu księgowego; prosta komunikacja z faktorem		
Faktoring odwrotny – w obrocie krajowym	- Wierzycielem handlowym jest kontrahent faktoranta - Korzyścią dla wierzyciela jest pewna, wcześniejsza bądź terminowa, zapłata oraz w ogóle zawarcie transakcji handlowej - Kwota i termin zapłaty są zależne od przyjętej odmiany faktoringu odwrotnego: faktoringu wymagalnościowego (100% wartości nominalnej, z uwzględnieniem skont, upustów i potrąceń, przed terminem płatności albo w terminie płatności zobowiązania), faktoringu dyskontowego (100% wartości nominalnej pomniejszonej o koszt dyskonta, przed terminem wymagalności faktury) lub faktoringu mieszanego – połączenia w ramach jednej umowy dwóch wymienionych odmian	- Faktorant występuje w roli dłużnika finansowego (płatnika faktoringowego) - Pozyskanie finansowania z odroczonym dłuższym terminem zapłaty - Dostęp usługi uzależniony od posiadania zdolności płatniczej i zwykle także dodatkowych form zabezpieczeń - Umowa faktoringowa, przez wejście (za pomocą cesji lub subrogacji) faktora do transakcji, nie zmienia charakteru pierwotnego zobowiązania – dłużnik pozostaje dłużnikiem handlowym (może korzystać z uprawnień i pożytków, np. finansowych – skont – wynikających z kontraktu handlowego) - Korzyści z usług dodatkowych zwykle są mniejsze i odczuwane	- Realizacja potrzeb finansowania zakupów towarów, surowców faktoranta - Brak rozproszenia ryzyka finansowego między wielu odbiorców, ryzyko skupione na jednym płatniku – faktorancie. Powszechną formą redukcji ryzyka jest żądanie dodatkowych zabezpieczeń spłaty oraz spełnienie warunku dobrego standingu finansowego (zdolności płatniczej) - Możliwość zwiększenia obrotów faktora przy równoczesnym zmniejszeniu ryzyka klienta w przypadku objęcia faktoranta kilkoma różnymi umowami faktoringowymi (świadczącymi różnych rodzajów faktoringu), tj. faktoringu odwrotnego i faktoringu należności – cesja należności może stanowić formę zabezpieczenia zobowiązania faktoranta w faktoringu odwrotnym

1	2	3	4
		w mniejszym zakresie; oferowane zakresy obejmują zwykle funkcję administrowania wierzytelnościami: księgowanie faktur i ich spłat Inne korzyści mogą powstawać w związku z lokalnymi warunkami prawnymi i fiskalnymi. W Polsce, ze względu na przyjętą orzecniczą linię sądową (Orzeczenie z dnia 20 marca..., 2014; Orzeczenie z dnia 14 kwietnia..., 2014) faktoring odwrócony może być sposobem finansowania dostaw, pozwalającym na uniknięcie od 2013 r. praktycznych problemów z przepisami o obowiązkowej korekcie kosztów uzyskania przychodów	Rozwój relacji i długoterminowej współpracy z faktorantem, w szczególności w sytuacji świadczenia mu różnych rodzajów faktoringu
Faktoring między-narodowy w systemie dwóch faktorów	- Korzyści analogiczne do uzyskiwanych dzięki faktoringowi pełnemu - Zwiększenie bezpieczeństwa w transakcjach zagranicznych – ograniczenie ryzyka współpracy z kontrahentami z zagranicy (rozwiązanie problemów wynikających z odmiennych zwyczajów, posługiwania się różnymi językami, funkcjonowania różnych regulacji prawnych w różnych krajach), dzięki: - spójnym standardom regulującym zasady świadczenia usług faktoringu międzynarodowego (standardy FCI, IFG); - zapewnionemu dostępowi do informacji o zagranicznych kontrahentach (kondycji finansowej i wiarygodności finansowej);	Wydłużenie terminów zapłaty za dostarczony towar, wydłużenie cyklu zobowiązań	Korzyści analogiczne do uzyskiwanych dzięki faktoringowi pełnemu

Tabela 3.3, cd.

1	2	3	4
	3) pośrednictwu faktora importowego w inkasowaniu i monitorowaniu należności na znanym mu rodzimym rynku (ograniczenie wpływu różnic kulturowych i językowych); 4) redukcji ryzyka kursu walutowego (możliwość zamiany zaliczki otrzymanej w dniu sprzedaży od faktora na walutę krajową) • Zwiększenie siły negocjacyjnej lub polepszenie relacji z importerem otrzymującym dłuższe terminy płatności • Zdyscyplinowanie kontrahentów w regulowaniu zobowiązań płatniczych – kontrahent zagraniczny mobilizuje się do terminowej zapłaty faktury w sytuacji, gdy inkasentem i windykatorem jest renomowany faktor • Bezpieczna ekspansja na nowe zagraniczne rynki zbytu		
Faktoring eksportowy niepełny oraz niepełny z polisą ubezpieczenia należności zagranicznej	• Korzyści podobne do uzyskiwanych w faktoringu w systemie dwóch faktorów • Większa korzyść finansowa ze względu na niewystępowanie w obsłudze faktoringowej faktora importowego, gdy faktorant może uzyskać oszczędność kosztów w wyniku samodzielnego rozliczania kontraktu handlowego • Wyższy poziom ryzyka ze względu na brak faktora importowego mającego warunki lokalne w kraju importera – kontrahenta faktoranta. Ryzyko jest ograniczone w przypadku samodzielnego pozyskania ubezpieczenia należności i cesji polisy na faktora		
Faktoring importowy (klasyczny)	Korzyści eksportera wynikające z obsługi finansowej sprawowanej przez faktora importowego w zakresie uzgodnionych usług częściowych: prowadzenie księgi sprzedaży, windykacji	Ewentualna możliwość negocjowania korzystniejszych warunków cenowych lub wydłużenia terminu zapłaty faktury	Faktor importowy (z kraju importera) – korzyści ze świadczenia palety usług częściowych

1	2	3	4
	długów i zapewnienia ochrony nieściągalnych długów do uzgodnionego poziomu pokrycia ryzyka Niższe koszty usługi w porównaniu z faktoringiem pośrednim		
Finansowanie łańcucha dostaw – Supply Chain Finance (SCF) – w obrocie między-narodowym	• Wierzycielem faktur jest eksporter • Zwiększenie bezpieczeństwa otrzymania zapłaty • Szansa na poznanie nowego kontrahenta i rozwinięcie z nim perspektywicznej współpracy handlowej	• Faktorant jest płatnikiem faktoringowym (odbiorcą towarów importowanych) • Zwiększenie swojej wiarygodności płatniczej, z punktu widzenia eksportera • Potwierdzenie wizerunku wiarygodnego kontrahenta handlowego • Możliwość otrzymania lepszych warunków handlowych od eksportera, np. dłuższych terminów płatności • Możliwość rozwinięcia współpracy z dostawcą i zwiększenie zakupów bez ryzyka dla dostawcy • Możliwość wejścia na nowe zagraniczne rynki i pozyskanie partnerów handlowych • Uproszczenie swojego systemu rozliczeń pieniężnych – przelew środków na rachunek bankowy dostawcy • Oszczędność kosztów związanych z rozliczeniami zagranicznymi oraz kosztów nabycia drogiego poręczenia, gwarancji, ubezpieczenia	• Zalety i wady analogiczne do uzyskiwanych dzięki faktoringowi pełnemu • Szansa na pozyskanie nowych perspektywicznych i dochodowych klientów

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3.4. Perspektywa użytkownika – alternatywy dla faktoringu i jego rodzajów

Faktoring <i>versus</i> alternatywna forma usługi finansowej bazującej na należności	Zalety i wady – porównanie	Zmiany zachodzące w układzie zalet i wad
1	2	3
Faktoring bankowy (w ofercie banku) vs Faktoring pozabankowy (oferowany przez spółkę faktoringową)	• Adresatem faktoringu bankowego są głównie lub tylko przedsiębiorstwa średnie i duże, a faktoringu pozabankowego – przede wszystkim przedsiębiorstwa małe i średnie oraz mikro • Dostęp do faktoringu bankowego mają firmy zwykle ze stażem działania nie krótszym niż 12 miesięcy i posiadające u faktora bankowego rachunek bankowy; do faktoringu pozabankowego także firmy z krótkim, kilkumiesięcznym stażem lub bez stażu działania (start-upy), także bez konta bankowego • Pomijając analizę formalną wiarytelności, użytkownik faktoringu bankowego musi posiadać dobry standing finansowy (mieć zdolność kredytową); w faktoringu pozabankowym analizie nie jest poddawany obszar rentowności działania klienta, zwykle – w odniesieniu do faktoringu pełnego – tylko wiarygodność płatnicza kontrahenta klienta • W faktoringu bankowym limity finansowania (tzw. limity faktoringowe) przyznawane są na podstawie analizy i oceny zdolności kredytowej wnioskodawcy i mogą zostać zmienione (obniżone) w sytuacji pogorszenia sytuacji ekonomiczno-finansowej faktora • Faktoring bankowy zwykle jest tańszy w związku z posiadaniem przez bank dużym dostępem do kapitału finansowego, finansowanie w faktoringu opiera się na opłatach i prowizjach za czas finansowania faktury i w związku z konkretną sfinansowaną fakturą; w faktoringu pozabankowym koszty mogą być wyższe i niekoniecznie ściśle opierające się na czasie trwania finansowania konkretnej faktury • W faktoringu bankowym, w przeciwieństwie do faktoringu pozabankowego, zwykle nie jest możliwe finansowanie pojedynczej faktury (finansowanie okazjonalne) • Faktoring pozabankowy to rozwiązanie dla firm preferujących jak najmniejszą liczbę formalności	Stopniowo postępuje zacieranie się niektórych różnic między faktoringiem bankowym i faktoringiem pozabankowym

Faktoring tradycyjny vs Finansowanie wierzycielności (<i>accounts receivable finance</i>)	W faktoringu bankowym i pozabankowym finansowanie faktur jest zbliżone pod względem okresu finansowania, zwykle przyjmowane są faktury z okresem nie krótszym niż 7 dni i nie dłuższym niż 120 dni. W obu przypadkach klient musi mieć zarejestrowaną działalność gospodarczą	Faktoring tradycyjny jako powszechny typ finansowania wierzycielności daje natychmiastowy dostęp do płynności (poprawiają się przepływy pieniężne). Jednak gdy przedsiębiorca ma natychmiastowy dostęp do płynności, ma dostęp do pełnej kwoty sprzedanej wierzycielności znacznie mniejszy niż inne instrumenty monetyzacji wierzycielności. Faktor jest znacznie zaangażowany w stosunki handlowe swego klienta, co jest korzyścią w kontekście poprawy zarządzania wierzycielnościami. Przez to jednak limity pożyczkowe są zazwyczaj mniejsze, co z kolei skutkuje wyższym kosztem finansowania przy mniejszej płynności. Chociaż firmy mogą wybrać, których kontrahentów chcą włączyć do programu faktoringowego, wszystkie faktury tego kontrahenta muszą zostać sprzedane. Te słabości, w połączeniu z faktem, że część ceny zakupu jest odroczone i zapłacona w momencie wymagalności faktury, powodują, że tradycyjne transakcje faktoringowe mają większe ryzyko zaksięgowania w bilansie przedsiębiorcy jako zadłużenie. Jeśli tak się stanie, to może to negatywnie wpłynąć na stosunek zadłużenia do kapitału własnego przedsiębiorstwa i jego zdolność kredytową
Faktoring tradycyjny vs Selektywne finansowanie wierzycielności (<i>selective receivables finance</i>)	- Faktoring tradycyjny oferuje przedsiębiorcy zachowanie mniejszej elastyczności i mniejszej kontroli (faktor nie przejmuje pełnej kontroli stosunków handlowych) oraz mniej konkurencyjne koszty - Selektywne finansowanie należności pozwala użytkownikowi wybrać, które należności mają zostać przedłożone do wcześniejszej spłaty na podstawie indywidualnych potrzeb biznesowych. Usługa zwykle jest skierowana do dużych wierzycielności od dużych kontrahentów mających wysoką zdolność kredytową, dzięki czemu można szybciej uzyskać większą płynność. Tradycyjnie usługa nie jest skierowana do mikro- i małych, oraz niektórych średnich przedsiębiorstw. Biorąc pod uwagę zdolność kredytową, stopy procentowe i opłaty za finansowanie, można stwierdzić, że usługa jest znacznie bardziej konkurencyjna niż inne rozwiązania - Selektywne finansowanie wierzycielności jest lepszą niż faktoring tradycyjny alternatywą dla średnich przedsiębiorstw, które mogą nie mieć dźwigni finansowej lub ratingu kredytowego, aby zabezpieczyć inne opcje finansowania rynkowego	Powstające nowe rozwiązania procesowe i technologiczne (w tym technologii regulacyjnej) pozwalają wspólnie utrzymywać kontrolę nad wierzycielnościami i zapobiec ryzyku wydłużenia środków od faktora w czasie rzeczywistym. Dzięki opanowaniu w ten sposób ryzyka transakcyjnego faktora faktor może zapewnić faktorantowi większą elastyczność w indywidualizowaniu (selekcji) portfela wierzycielności, tak jak w usłudze selektywnego finansowania wierzycielności

Tabela 3.4, cd.

1	2	3
Faktoring pełny vs Faktoring niepełny	• Selektowne finansowanie wierzytelności, tak jak faktoring właściwy, nie jest li- czone jako dług – przy odpowiednim podejściu księgowym selektywne trans- akcje finansowania wierzytelności nie są traktowane jako zadłużenie w bilansie • W faktoringu pełnym faktor w znacznym stopniu przejmując kontrolę nad wierzytelnościami w ramach czynności inkasa, monitorowania i windykacji, co wymaga wglądu w księgi handlowe i rachunkowe faktoranta, który może tego nie zaakceptować • Faktoring pełny jest droższy, uwzględnia marżę za przejęcie ryzyka niewy- placalności dłużnika, której wysokość musi pokryć koszt ubezpieczenia się faktora • Alternatywą dla faktoringu pełnego może być faktoring niepełny powiązany z produktami innych podmiotów finansowych jako pełniących funkcję zabez- pieczającą – polisą ubezpieczeniową, eksportową akredytywą dokumentową, gwarancją płatniczą, samodzielnie pozyskanych przez faktoranta • W faktoringu niepełnym, tak jak w faktoringu pełnym, faktorant może być zainteresowany świadczeniem usług wielowymiarowego zarządzania, ale po cenie niższej, nieuwzględniającej ceny za przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika • Skutki bilansowe są różne. Po stronie pasywów faktoring pełny jest zobowią- zaniem pozabilansowym (sędziwana wierzytelność zostaje usunięta z ksiąg rachunkowych faktoranta); faktoring niepełny pozostaje w księgach rachun- kowych, także gdy faktorant przeniesie tylko w części ryzyko niewypłacalno- ści dłużnika na faktora, ale zachowa kontrolę nad wierzytelnością (Fendzel, 2005, s. 56-61)	• Faktoring zarówno pełny, jak i niepełny po- zwala uzyskać środki z wystawionej faktury w ciągu kilkudziesięciu lub coraz częściej także kilkunastu minut od momentu prze- słania wszystkich niezbędnych dokumentów W niektórych okresach (załamania gospodar- czego), w warunkach podejmowania przez instytucje publiczne inicjatyw pomocowych, mogą się pojawić okazje zmniejszenia kosz- tu usługi faktoringowej poprzez zastąpienie faktoringu pełnego (jeśli w ogóle jest do- stępny) przez faktoring niepełny z gwaran- cją osoby trzeciej (podmiotu publicznego). Przykładem takiego jest program rządowy zaakceptowany przez Komisję Europejską w 2020 r., polegający na gwarantowaniu przez państwo produktów faktoringowych w zakresie faktoringu z regresem i faktoringu odwrotnego • Coraz częściej w ofertach występuje rozwią- zanie mieszane, w którym występuje podział ryzyka pomiędzy faktora i faktoranta – tzw. faktoring mieszany (faktor przejmujący na siebie wierzytelność wraz z ryzykiem niewy- placalności płatnika do określonej kwoty; po przekroczeniu wcześniej ustalonego limitu odpowiedzialność przejmuje faktorant); fak- toring mieszany, oferowany głównie przez banki i bankowe spółki faktoringowe, staje się powoli dostępny także u faktorów nie- bankowych. Stopniowo jest udostępniany na rynku w wersji <i>on-line</i>

Faktoring jawny vs Faktoring cichy	• Faktoring jawny lepiej nadaje się do zdyscyplinowania w terminowym regulowaniu płatności przez kontrahenta, faktoring cichy tej funkcji nie spełnia • Faktoring cichy pozwala przedsiębiorstwu na przeprowadzenie własnej strategii biznesowej; fakt zawarcia umowy faktoringowej niektórzy partnerzy handlowi mogą odczytywać ją jako sygnał wewnętrznych problemów dostawcy i obawę niedotrzymania warunków kontraktu handlowego, w efekcie mogą nawet zrezygnować z zawarcia kontraktu handlowego • Faktoring jawny jest tańszą opcją niż faktoring cichy ze względu na zwiększone ryzyko faktora, który nie ma wpływu na jakość wykonywanych przez faktora czynności administrowania należnościami i umiejętnościami windykacji, a także nie ma możliwości zweryfikowania, czy transakcje zostały faktycznie zawarte • Faktoring cichy sprawdza się w sytuacjach, gdy faktorant potrzebuje szybkiego finansowania, a kontrahent zawarł w umowie zakaz o cesji wierzytelności. Problemem może być rozliczenie podatku VAT z umowy faktoringowej i sankcje ze strony urzędu skarbowego	Bez zmian
Faktoring (pełny oraz niepełny) vs Kredyt w rachunku bieżącym lub kredytowym, pożyczka bankowa	• Proces podejmowania decyzji. W faktoringu tradycyjnym zawarcie umowy możliwe jest w ciągu jednego tygodnia od przedłożenia dokumentów, w faktoringu <i>on-line</i> – w okresie krótszym. Nie ma konieczności prognozy wyników. W procesie udzielania kredytu potrzeba kilku tygodni na przygotowanie wniosku i podjęcie decyzji przez komitet kredytowy, weryfikacja wniosków jest długa i często potrzebne są prognozy wyników • Wymagania proceduralne przy wnioskowaniu o faktoring i kredyt są różne – bardziej skomplikowane i restrykcyjne są wymagania podczas wnioskowania o kredyt ze względu na wymóg oceny zdolności kredytowej. W faktoringu (zwłaszcza oferowanym przez spółki faktoringowe, a nie banki) ocenie podlega transakcja głównie na podstawie analizy struktury odbiorców, ich „moralności płatniczej” i jakości wierzytelności handlowej. W przypadku pożyczki bankowej możliwe jest stosowanie uproszczonej procedury analizy kredytowej, ale w praktyce bankowej stosuje się zwykłą procedurę badania zdolności kredytowej • Dostęp do faktoringu mają zwykle klienci, którzy nie posiadają zabezpieczeń materialnych, ale mają stabilny portfel kontrahentów oraz dobry produkt. Dostęp do kredytu bankowego mają klienci o dobrym standingu, posiadający odpowiednie zabezpieczenia materialne • W faktoringu klient po pozytywnej weryfikacji wniosku otrzymuje (w przeciwieństwie do kredytu, pożyczki) dodatkową informację na temat wiarygodności finansowej kontrahenta (pozytywna ocena wniosku oznacza również pozytywną ocenę wiarygodności kontrahenta)	Wraz z postępującą automatyzacją czynności w fazie przyjmowania, opracowania i weryfikacji wniosku, a także w związku z coraz bardziej powszechnym upraszczaniem formalności na skutek pojawienia się nowych możliwości pozyskiwania i danych i informacji potrzebnych do podjęcia decyzji skracają się czas podejmowania decyzji o przyznaniu limitu faktoringowego

Tabela 3.4, cd.

1	2	3
	• Przyznanie kredytu jest zwykle związane z ustanowieniem dodatkowych zabezpieczeń spłaty (hipoteka; weksel <i>in blanco</i>; zastaw rejestrowy na majątku; przewłaszczenie (np. zapasów); globalna cesja wierzytelności; poręczenia), w przeciwnieństwie do faktoringu, zwłaszcza gdy faktorem nie jest bank (głównie zabezpieczenie to cesja wierzytelności, ewentualne dodatkowe: weksel <i>in blanco</i>, pełnomocnictwo do rachunku) • W faktoringu udzielone finansowanie spłacane jest przez odbiorców, a w kredycie – przez klienta • Obie formy oznaczają natychmiastowy dostęp do gotówki; w faktoringu jest on uzyskiwany po udokumentowaniu bezsporności faktury (i ewentualnym zaakceptowaniu przez zamawiającego – w przypadku faktoringu samorządowego), podobnie jak w kredycie w rachunku bieżącym (jeśli wymaga tego umowa), także podstawowy składnik wynagrodzenia faktora i kredytodawcy, czyli odsetki, są naliczane od rzeczywistego dziennego zaangażowania środków finansujących; inaczej jest w kredycie w rachunku kredytowym, w którym rozliczenie spłat kredytu następuje według wcześniej ustalonego harmonogramu (wpłaty wcześniejsze na poczet spłaty rozliczane są dopiero w terminie harmonogramu), co jest na niekorzyść klienta • Różny jest termin poboru wynagrodzenia dla podmiotu finansującego: „z góry” – w faktoringu, „z dołu” (czyli bardziej korzystnie) – w kredycie • W okresie zwiększonego zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne obie formy mogą być wykorzystywane alternatywnie lub komplementarnie • Kredyt, w przeciwieństwie do faktoringu pełnego, stanowi zobowiązanie bilansowe, więc obciąża bilans po stronie pasywów i w ten sposób wpływa niekorzystnie na ocenę kondycji finansowej i zdolności kredytowej, co ma znaczenie przy ubieganiu się o finansowanie zewnętrzne innych potrzeb przedsiębiorcy. Natomiast kredyt, pożyczka i faktoring niepełny w podobny sposób obciążają faktora • Wartość dodana. W faktoringu jest możliwość przejęcia ryzyka braku zapłaty przez faktora oraz pakiet usług dodatkowych (monitoring, windykacja, weryfikacja kontrahentów). W kredycie nie ma takiej możliwości	• Podejście faktorów, którzy oferują <i>confirming</i>, się zmienia: od proponowania go tylko najlepszym klientom mającym dużą sieć dostawców, do zgadzania się na obję-
Faktoring należy do (pełny, niepełny) vs Confirming	Confirming stosowany w finansowaniu dostaw, których odbiorcą i płatnikiem jest klient faktora, zainteresowany jednocześnie utrzymaniem dobrych relacji handlowych z wieloma swoimi dostawcami, jest zwykle tańszą dla dostawców formą zrealizowania się zapłaty z faktur. Ma to związek z obniżonym kosztem ponoszo-	

	nym przez faktora w procesowaniu wniosków faktoringowych. U faktora zmniejsza się udział kosztów stałych w procesowaniu transakcji confirmingu (w związku z większą liczbą i wartością transakcji nim objętych), co umożliwia zmniejszenie marży za finansowanie	cie obsługą faktoringową klienta mającego wielu dostawców, pod warunkiem że będzie to finansowanie łańcucha dostaw, co wymaga od klienta zgłoszenia do programu confirmingu swoich dostawców i uzyskania ich zgody na uczestnictwo w programie • Postępuje specjalizacja dużych faktorów, w szczególności bankowych, oraz mniejszych faktorów niezależnych (w Polsce takim jest UBI Factor S.P.A. SA) w confirmingu i w ogóle w dziedzinie finansowania łańcucha dostaw. Specjalizacja opiera się na rozwiniętej współpracy faktora i partnerstwie z instytucjami finansowymi w wielu krajach i tworzeniu innowacyjnych produktów w celu oferowania zintegrowanych usług dostosowanych do indywidualnych potrzeb klientów funkcjonujących w międzynarodowych oraz krajowych łańcuchach dostaw
Faktoring odwrotny vs Pożyczka celowa	Pożyczka celowa jest najdroższym, ale zwykle jedynym dostępnym sposobem sfinansowania potrzeb zakupowych klienta, gdy nie kwalifikuje się on do żadnej innej umowy o finansowanie (bankowe i niebankowe, w tym z umowy faktoringowej, ze względu na słabą kondycję finansową lub swój nietypowy charakter). Faktor uzależni decyzję finansowania przez faktoring odwrotny od wyniku analizy łańcucha dostaw, zabezpieczenia spłaty oraz wykazania, że marże z konkretnej transakcji dostawy i późniejszej sprzedaży pokryją koszty finansowania. Oprócz funkcji finansowania faktor świadczy ograniczony zakres usług dodatkowych związanych z obsługą administracyjną należności klienta	Faktoring odwrotny staje się usługą coraz bardziej dostępną; podlega demokratyzacji wraz z rozwojem faktoringu odwrotnego w środowisku internetowym udostępnianym coraz młodszym firmom, w tym nawet bez stażu funkcjonowania (w Polsce spółkami faktoringowymi oferującymi taką usługę są m.in. Pragma i eFactor)
Faktoring odwrotny vs Bankowy kredyt celowy	• Beneficjentem bezpośrednim finansowania w obu formach jest dostawca towarów, surowców, usług • Podobne mogą być zabezpieczenia linii finansowych oraz procedury weryfikacji kredytowej (szczególnie gdy faktorem jest bank) • Różny jest charakter zobowiązania klienta. W kredycie celowym zobowiązanie ma charakter finansowy, w faktoringu – charakter handlowy ze	• Faktoring odwrotny staje się powszechnie występującą usługą w ofertach rynkowych faktorów, co również wpływa na zwiększenie świadomości potencjalnych klientów, rozumienia mechanizmu działania i korzyści z jego wykorzystywania,

Tabela 3.4, cd.

1	2	3
	względem na sposób wejścia faktora w relację z faktorem, przez cesję wierzytelności bądź subrogację • Użyteczność faktoringu, wynikająca z pozostawienia przez faktora dłużnikiem handlowym, może zostać ograniczona, gdy faktoring nie pełni jednocześnie dwóch funkcji – finansującej i gwarancyjnej, tj. w przypadku, gdy faktoring dostarczy indywidualną polisę ubezpieczeniową albo gwarancję płatniczą lub akredytywę importową od banku. Bez dodatkowych działań faktoring nie może spłacić wcześniej swojego zobowiązania w celu uzyskania skont wpisanych do kontraktu handlowego	zwłaszcza długoterminowego. Usługa jest przedstawiana głównie jako dbająca o trzy strony umowy – dostawcę, który otrzymuje zapłatę zawsze terminowo, odbiorcę, który mimo braku środków może otrzymać niezbędny do funkcjonowania firmy produkt lub usługę, i faktora, który otrzymuje oprocentowany zwrot swojej inwestycji. Faktoring odwrócony jest kojarzony z dobrym i często strategicznym rozwiązaniem na utrzymanie płynności przedsiębiorstwa, pomagającym optymalizować warunki płatności i poprawić kapitał obrotowy bez szkody dla relacji z dostawcami, które są podstawą każdego udanego biznesu • Faktoring odwrócony coraz częściej znany jest w ofertach faktoringów niebankowych dostępnych także dla MSP, w tym o bardzo krótkim stażu funkcjonowania, i realizowanych w środowisku internetowym (w Polsce takimi faktoringami są firmy: Finea, Credstep, Faktoria, eFactor, Pragma)
Faktoring międzynarodowy (eksportowy, importowy) vs Bankowe formy finansowania handlu zagranicznego	• Instrumentarium bankowego finansowania handlu zagranicznego jest bogate – obejmuje formy, takie jak inkaso dokumentowe, akredytywa dokumentowa, gwarancje bankowe, forfaiting, których dobór i złożenie w transakcję finansowania (opracowanie struktury transakcji finansowania, podziału obowiązków i odpowiedzialności, rozdziału korzyści finansowych pomiędzy uczestników transakcji finansowej) są skomplikowane, uwarunkowane oczekiwaniami i możliwościami stron kontraktu handlowego (kupujący, sprzedający) oraz lokalnymi uwarunkowaniami prawnymi	• Instytucje zajmujące się finansowaniem handlu międzynarodowego rozwijają swoje oferty rynkowe w kierunku świadczenia usług zintegrowanych, obejmujących różne formy finansowania, tworząc unikalne struktury finansowania potrzeb klienta z równoczesną dbałością o zapewnienie dobrych relacji biznesowych stron kontraktu handlowego (kupującego)

	- Bankowe finansowanie handlu zagranicznego, bazujące na zastosowaniu różnych form i związanych z nimi operacji kredytu bankowego (krótkoterminowego w rachunku bieżącym lub akceptacyjno-rembursowego), w porównaniu z finansowaniem operującym się na kredycie kupieckim ma wiele korzyści dla klienta występującego w roli importera albo eksportera: - dla eksportera są to korzyści, takie jak: zwolnienie z wypełniania pracochłonnych formalności dotyczących pozyskania kredytu refinansowego, uzyskanie zapłaty bez regresu nawet w przypadku nieobjęcia ubezpieczeniem części kredytu, nieograniczenie zdolności kredytowej (brak wykazanych zobowiązań w bilansie), niekorzyścią jest zaś ewentualny obowiązek ubezpieczenia kredytu i cesji polisy ubezpieczeniowej na bank eksportera; - dla importera eksportera są to korzyści, takie jak: możliwość wynegocjowania korzystniejszej ceny przez skorzystanie ze skont i rabatów w wyniku zawarcia kontraktu handlowego płatnego gotówką, gwarancja, że koszty kredytu w formie odsetek od kredytu i prowizji odpowiadają optymalnym warunkom rynkowym, możliwość osiągnięcia warunków kosztów lepszych niż warunki rynkowe (wykorzystywanie konkurencji banków o kredytobiorców w handlu międzynarodowym; w zamian za korzystniejsze warunki kredytu klient może oferować dodatkowe transakcje dające bankom zwiększenie wzajemnych obrotów) - Gwarancje bankowe i akredytywy dokumentowe, inkaso dokumentowe są prostymi usługami (produktami), w przeciwieństwie do rozbudowanej usługi faktoringu importowego realizującego, obok funkcji zabezpieczającej, także funkcję inkasa, monitoringu, windykacji przeterminowanych należności importowych - Każda z form jest realizowana zgodnie z właściwymi im standardami - Dostęp do faktoringu międzynarodowego jest mniejszy niż do produktów bankowych (akredytywy, gwarancji bankowej) w związku ze skomplikowanym charakterem i z dłuższą perspektywą współpracy z faktorem usługi wymagającej wiedzy specjalistycznej i doświadczenia profesjonalnego faktora (w Polsce znajduje się w ofercie faktorów zrzeszonych w międzynarodowej federacji IFG lub FCI)	i sprzedającego). Faktoring międzynarodowy może być alternatywą dla finansowania bankowego lub zintegrowaną częścią bardziej złożonej obsługi finansowej handlu międzynarodowego obliczonej na długą perspektywę czasową Rozwój faktoringu międzynarodowego w kierunku bardziej bezpiecznego, efektywnego kosztowo i szybko realizowanego będzie postępował w środowisku elektronicznym wraz z rozwojem i wdrożeniami rozwiązań technologii RegTech i <i>blockchain</i>
--	--	--

Źródło: opracowanie własne.

Wytworzenie unikatów korzyści wymaga, aby faktoring miał złożony charakter. Jeżeli tylko pozwolą na to uwarunkowania i zwiększy się zdolność faktorów tradycyjnych do pokonania ich bezwładności (wynikającej z obciążenia starymi rozwiązaniami techniczno-technologicznymi i innymi wewnątrzorganizacyjnymi)¹⁰, to dla firm MSP faktoring – jako nośnik unikalnej kombinacji korzyści – może się stać usługą pierwszego wyboru pozwalającą w ramach jednej umowy zawrzeć miks różnego rodzaju faktoringu i otrzymać rozwiązanie lepsze niż uzyskiwane dzięki alternatywnym usługom finansowym – zob. też tabela 3.4.

3.2. Właściwości natury faktoringu

Natura faktoringu jest dwoista, ale ujawnia się ona tylko podczas długofalowej współpracy faktora i faktoranta. Faktoring, będąc usługą metafinansową, stanowi rozwiązanie złożonego – finansowego (racjonalizacja gospodarki kapitałem obrotowym) i pozafinansowego (zwiększenie i rozwijanie wymiany handlowej dzięki wykształceniu dobrych relacji biznesowych oraz wsparciu sprzedaży faktoranta) – problemu faktoranta. Równocześnie stanowi rozwiązanie problemu ryzyka transakcyjnego faktora (przez m.in. działanie faktora i faktoranta na tych samych platformach obsługujących czynności faktoringu i eliminację w obsłudze fakturowej ryzyka błędu ludzkiego po stronie faktora bądź faktoranta) i zwiększania wartości klienta. Usługi faktoringu świadczone w ramach długofalowej współpracy są dla faktora czymś więcej niż jedynie źródłem przychodów. W połączeniu usług z procesami ich realizacji (do których dostęp mają także faktoranci) są one bowiem sposobem polepszenia efektywności faktora i metodą redukcji ryzyka transakcyjnego. Wykorzystanie dwoistej natury faktoringu, która nie jest właściwa innym usługom finansowym, staje się wyzwaniem i kluczem do sukcesu rynkowego faktoringu, jego dostarczycieli (faktorów) i branży faktoringowej. Chodzi tu o jak najgłębsze osadzenie faktoringu w tym samym środowisku funkcjonowania (aplikacjach, platformach faktoringowych, procesach występujących w różnych fazach cyklu życia faktoringu), w którym pracują faktory i faktoranci – w środowisku sieciowym.

Faktoring potrzebuje stosowania podejścia sieciowego w dwóch zasadniczych wymiarach po to, aby jak najpełniej i efektywnie odpowiadać na cele zarówno faktoranta (użyteczność usługi), jak i faktora (bezpieczeństwo, skuteczność, efektywność i rozwój usługi oraz działalności faktoringowej). Wymiary te stanowią:

- 1) analiza transakcji faktoringowej w procesie faktoringowym,
- 2) działania faktoringu jako usługi wewnętrznie złożonej.

¹⁰ Bezwładność przedsiębiorstwa (dysfunkcyjna inercja, która prowadzi do sztywności organizacyjnej przedsiębiorstwa) jest barierą w sytuacji, gdy ustalona została potrzeba sprostania przez nie wyzwaniom pochodzącym z otoczenia w sposób zapewniający przetrwanie i wzrost przedsiębiorstwa lub przedsiębiorstw w branży.

Sieciowy charakter faktoringu ujawnia się już na pierwszym etapie procesu faktoringowego, tj. analizy wniosku o finansowanie. W przeciwieństwie do prostych usług finansowania (pożyczka, kredyt) w faktoringu wnioskodawca nie jest poddawany weryfikacji lub jest, ale w znacznie mniejszym zakresie. Analiza faktoringowa bada przepływy finansowe potencjalnego faktoranta, weryfikuje wiarygodność finansową kontrahenta oraz sprawdza samą transakcję, której dotyczy faktura. Zdolność kredytowa, w tym wiarygodność kredytowa wnioskującego, nie liczą się, kluczowe bowiem są jakość współpracy klienta z kontrahentami oraz jakość samej wierzytelności. Z racji przedmiotu analizy faktoringowej (jakość relacji wnioskodawca–jego kontrahenci) wnioskodawca zyskuje dodatkową korzyść, jakiej nie mógłby oczekiwać w prostych usługach finansowania – zweryfikowanie informacji o wiarygodności swoich kontrahentów (płatników faktur objętych usługą faktoringową).

Faktoring doskonale poddaje się usieciowieniu. Jego działanie dobrze wpisuje się w oparciu w logice funkcjonowania układów sieciowych, a właściwie nawet tego wymaga. Co więcej, obecnie symptomatyczne jest przeobrażanie się faktoringu w usługę w pewnym sensie inteligentną, funkcjonującą w środowisku podlegającym coraz silniejszemu usieciowieniu. Powiązania informacyjno-komunikacyjne pomiędzy procesami usług częściowych, między faktorem i faktorantem tworzone są z myślą o wysłuchaniu, zadowoleniu i zaspokojeniu zmieniających się rzeczywistych potrzeb nie tylko użytkowników sieci (faktorantów), ale i faktora. Sama usługa faktoringowa staje się swoistym inteligentnym systemem, jeśli spojrzeć na nią przez pryzmat imperatywu „potęgi decentralizacji”, o czym autorka niniejszej monografii pisała w publikacji pt. *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości* (Korenik, 2007), w której usługę faktoringową przedstawiano jako nadającą się do działania w środowisku sieci inteligentnej (aczkolwiek wtedy takie jeszcze nie istniało), natomiast rzeczywistość wskazuje na powstawanie środowiska sieci inteligentnej. W książce tej czytelnik znajdzie szerszy opis, którego fragment streszczono w sposób następujący: każdą z usług częściowych można na rynku nabyć osobno, nie stając się użytkownikiem faktoringu. Faktoring może jednakże dać nabywcy więcej możliwości, jeśli chodzi o kompleksowe rozwiązanie złożonego problemu, finansowego i okołofinansowego, aniżeli suma osobno nabywanych, odseparowanych od siebie usług częściowych, ponieważ połączenie prostych elementów (mechanizmów poszczególnych usług częściowych) w komunikujący się zespół tworzy nową jakość. Jakość ta wyraża się na wiele sposobów, m.in. zapewnieniem stabilnej polityki dostaw i zakupów (polityki handlowej), poprawą jakości pracy służb finansowo-księgowych przedsiębiorstwa regularnie współpracującego z faktorem, i to w szerokim zakresie: od formułowania prognoz i strategii aż po szczegółowe działania operacyjne oparte na przyswojonych nowych rozwiązaniach technologicznych, standardach, wzorcach zachowań płatniczych, obiegu dokumentów. Jakość taka leży w polu zainteresowania różnych podmiotów – nie tylko faktoranta i faktora. Korzystanie z faktoringu pozwala wejść w większą sieć faktoring-

gową, w której uczestniczyć mogą różne podmioty – nie tylko faktor i faktorant. Mogą do niej należeć także firmy świadczące usługi powiernicze na rzecz faktora, ubezpieczyciele, lokalne fundusze poręczeń kredytowych, organizacje edukujące obecnych i przyszłych użytkowników faktoringu i innych usług finansowych, doradcy finansowi, potencjalni przyszli kontrahenci faktoranta, którzy także znaleźli się w sieci np. przez tę samą platformę faktoringową. Sieć jest inicjowana, rozwijana i znajduje się pod kontrolą faktora (który sam też jest jej ogniwem), a poprzez połączenia informacyjno-komunikacyjne kontrolowana jest również przez innych jej uczestników. Ta dodatkowa wartość, jaką otrzymuje faktorant, tkwi w sieci i wiąże się z możliwością tworzenia korzystnych powiązań kooperacyjnych, handlowych oraz z możliwością poprawy swojej wiarygodności kredytowej (co ma znaczenie dla różnych potencjalnych dawców finansowania, z którymi faktor także chciałby w przyszłości zawrzeć relacje finansowe). Z kolei w interesie faktora jest zwiększanie korzyści (możliwości), jakie daje sieć, m.in. przez komasowanie usług cząstkowych, a następnie ich decentralizowanie na różne sposoby, które stanowią:

- przekazywanie do wykonywania i podejmowania w pewnym zakresie decyzji z nimi związanych przez podmioty kooperujące z faktorem lub
- przekazywanie do samodzielnego wykonywania przez faktoranta,

i łączenie ich więzami informacyjno-komunikacyjnymi. Informacje wpływające do obszaru określonej usługi cząstkowej mogłyby w czasie rzeczywistym przepływać do obszaru innych usług cząstkowych w sieci faktoringowej po to, aby można było sprawdzić, czy te informacje, w jakim zakresie i w jaki sposób mogą być przydatne do polepszenia jakości i elastyczności tych usług i uruchomić trybiki doskonalenia jakości, zwiększenia elastyczności lub do wprowadzenia nowego rozwiązania do sieci faktoringowej, a także do połączenia tej sieci z sieciami innych usług finansowych, tworząc jeszcze większy układ sieci.

Konkludując, należy stwierdzić, że natura współczesnego faktoringu jest złożona i zmienna (podlega ewolucji) i nie daje się łatwo i jednoznacznie uchwycić jak natura prostych usług finansowych. Wyraża się ona przez:

- 1) szerszy zasięg bezpośredniego wpływu na działalność bieżącą, którego granice wyznaczają kwestie optymalizacji (redukcji, ale bez efektu kurczenia się pożądanych rozmiarów działalności firmy) zapotrzebowania na kapitał obrotowy – z jednej strony, i finansowania działalności inwestycyjnej – z drugiej strony;
- 2) dualizm (dwoista natura faktoringu, której pełnię ujawni faktoring przyszłości);
- 3) sieciowy charakter usługi (faktoring ma naturę sieciową ewoluującą w kierunku inteligentnej sieci) – najlepsze, najbardziej naturalne środowisko do dalszej ewolucji i rozwoju usług faktoringowych to środowisko otwartej sieci; sieciowa natura usługi jest także odzwierciedlona w zakresie analizy faktoringowej obejmującej powiązania i jakość powiązań użytkownika usługi z jego kontrahentami;

- 4) wysoką elastyczność zwiększającą się dzięki wykorzystaniu przez uczestników obrotu faktoringowego możliwości stwarzanych przez rozwój technologii (faktoring ma naturę adaptacyjną do zmienionych warunków funkcjonowania).

Pełnia natury faktoringu ujawni się w przyszłości, niekoniecznie odległej. Istotą faktoringu przyszłości (tego, co sprawi, że faktoring będzie taki, jaki będzie) jest ścisłe połączenie – zespolenie (prowadzące aż do uwspólnienia) świadczonych usług częściowych i procesów realizowanych przez faktora i faktoranta i dzięki temu przeobrażenie się w usługę inteligentną, uczącą się w środowisku sieci otwartej.

Wiedza o faktoringu przyszłości – jego istocie – jest osiągalna przy pogłębionym poznaniu świata faktoringu, szczególnie przez pryzmat dokonujących się przeobrażeń faktoringu tradycyjnego w faktoring przyszłości oraz budowanych od podstaw rozwiązań faktoringowych przez firmy nie obciążone starymi technologiami (przez FinTech-y).

4. Opis założeń, zakresu i wyników badania empirycznego

4.1. Założenia i zakres

Podczas przeprowadzonej w rozdziale 1 analizy i oceny wiedzy, zwłaszcza tej naukowej, ujawnił się poważny niedostatek w poznaniu przeobrażeń zachodzących w mechanizmach działania faktorów w środowisku intensyfikacji konkurencji i równocześnie w warunkach niejednoznaczności pojęciowej usługi faktoringu oraz strony podażowej faktoringu.

Badaniem empirycznym objęto dwie grupy zagadnień problemowych związanych z działaniem podmiotów tworzących podażową stronę rynku faktoringowego: modele biznesowe i oferty rynkowe. Materiał do badania pozyskany został w I kwartale 2021 r. w drodze szczegółowego przeglądu zawartości treści stron internetowych podmiotów deklarujących świadczenie usług faktoringowych na rynku polskim. Badanie przeprowadzono w postępowaniu, którego schemat przedstawia rysunek 4.1.

Celem badań dotyczących modeli biznesowych¹ nie było rozłożenie na czynniki pierwsze i rozpoznanie szczegółowe wszystkich pojedynczych elementów struktury modelu biznesowego, tj. kluczowych działań, kluczowych zasobów, kluczowych partnerów, propozycji wartości, segmentów klientów, kanałów dystrybucji, relacji z klientami, struktury źródeł przychodów i struktury kosztów dla każdego gracza z osobna, ani rozpoznanie prowadzonych optymalizacji modeli biznesowych, co byłoby tak samo interesujące poznawczo z perspektywy nauki o zarządzaniu, jak i nierealne, ponieważ każdy wdrażany, realizowany czy modyfikowany model biznesowy jest unikalny i opisuje go nieujawniana publicznie w szczegółach „magiczna formuła przedsiębiorstwa”.

Do poznania procesu przeobrażania się faktoringu w faktoring przyszłości (przesłanki badania podjętego w tej monografii) następującego na skutek zmieniających się reguł działania i reguł gry konkurencji niezbędna jest wiedza przynajmniej o charakterze i typach modeli biznesowych stosowanych w branży faktoringowej oraz o kierunkach ich doskonalenia bądź przemianach – czyli o ogólnych koncepcjach odzwierciedlających,

¹ Mając na względzie najnowszy paradygmat funkcjonowania przedsiębiorstwa – adekwatny do funkcjonowania w warunkach turbulentnych, gospodarki sieciowej i opartej na wiedzy – w literaturze (zob. np. Woźniak-Sobczak, 2015) przyjmuje się zwykle rozumienie modelu biznesowego jako idealnego conceptualnego wzorca elastycznego zespolenia zasobów kapitałowych, utworzenia relacji między partnerami, które w warunkach ciągłego uczenia się określają logikę tworzenia wartości dla głównych interesariuszy (najważniejszymi są jednak klienci) i przechwytywania części tej wartości przez przedsiębiorstwo.

Etap	Faza	Sposoby gromadzenia oraz rodzaje i zakres informacji/danych:
1. Identyfikacja faktorów w Polsce	→ 1. Pozyskanie oficjalnego wykazu faktorów należących do organizacji branży faktoringowej – Polskiego Związku Faktorów	Informacja od Polskiego Związku Faktorów
	→ 2. Ustalenie listy faktorów nienależących do organizacji branżowych (Polskiego Związku Faktorów) – podmiotów przedstawiających się jako świadczeniodawcy usługi faktoringowej	Przeszukiwanie zasobów Internetu: • oficjalnych stron podmiotów deklarujących świadczenie usług faktoringowych pod którymkolwiek z haseł: „faktoring”, „faktoring należności”, „usługi faktoringowe”, „sprzedaż faktur”, „handel fakturami” – stron działających jako porównywarki faktoringu i handlu fakturami
	→ 3. Określenie liczby faktorów nieujawnionych w fazach 1 i 2	Porównanie liczby i struktury zidentyfikowanych faktorów z liczbą i strukturą faktorów w systemie rachunkowości (sprawozdawczości) społecznej – dane Głównego Urzędu Statystycznego
	→ 4. Określenie, czy liczebność zbioru faktorów przyjętych do badania będzie wystarczająca do wnioskowania generalizującego	Informacje o udziałach rynkowych faktorów w obrocie faktoringowym; wskaźniki liczebności zbioru faktorów w sektorze
2. Zebranie i opis naukowy faktów empirycznych dotyczących modeli biznesowych faktorów objętych badaniem – ujęcie statyczne	→ 1. Wyodrębnienie możliwych do pozyskania (w zasobach internetowych) cech rozstrzygających o stosowanych modelach biznesowych przez faktorów objętych badaniem	Zestawienie i opis wyodrębnionych cech przedstawiony w podrozdziałach 4.1 i 4.2
	→ 2. Opis naukowy faktów empirycznych	
3. Interpretacja faktów empirycznych dotyczących modeli biznesowych faktorów objętych badaniem – ujęcie dynamiczne	→ 1. Zebranie i opis naukowy faktów empirycznych o przemianach w środowisku działania faktorów w Polsce	Szczegółowe przedstawienie i wyjaśnienie w rozdziale 5.
	→ 2. Interpretacja zachodzących przemian w modelach biznesowych faktorów w Polsce	
4. Zebranie i opis naukowy faktów empirycznych dotyczących oddziaływania badanych faktorów na świadomość faktoringową klientów	→ 1. Wykorzystanie zgromadzonego na etapie 2 materiału analitycznego w zakresie oferty rynkowej	Informacje zgromadzone i zestawione w tabelach 15-18
	→ 2. Interpretację zawartości i treści informacji dostępnych dla klienta pod względem przejrzystości, kompletności i łatwości w dostępie, na potrzeby rozeznania się klienta co do przydatności i atrakcyjności oferowanego produktu	
	→ 3. Interpretację stosowanych przez poszczególnych faktorów przekazów do klienta o strukturze usługi faktoringowej (składzie usług cząstkowych)	
		• Porównanie stosowanego przez faktorów nazewnictwa własnych produktów z nazewnictwem przyjętym w piśmiennictwie specjalistycznym (przedstawionym w rozdziale 2, tabela 2.4) • Formy praktykowanego przekazu; ich szczegółowe przedstawienie w podrozdziale 4.3

Rys. 4.1. Ogólne ujęcie procedury i toku postępowania badawczego

Źródło: opracowanie własne.

jak faktorzy tworzą wartość swoich przedsiębiorstw. Modele w pełni tradycyjne, czyli bazujące na funkcjonowaniu jako byty realne (nie w świecie cyfrowym/cyberprzestrzeni), niewykorzystujące osiągnięć wysokiej technologii, odeszły do lamusa. Współczesne modele o charakterze tradycyjnym poddawane są innowacjom adaptacyjnym sięgającym stopniowo lub wybiórczo po rozwiązania wysokiej technologii i podlegają zaniechaniu lub radykalnej i szybkiej przemianie bazującej na przełomowych innowacjach technologicznych. Są też modele całkowicie nietradycyjne przyjmowane przez FinTech-y, które również podlegają dalszej ewolucji, co ma związek ze stwierdzonym na gruncie nauki (Wirtz, 2011) dużym przyspieszaniem i skracaniem czasu akceptacji dla utrzymywania współczesnego biznesu w danej fazie modelu (szybkie starzenie się modeli).

W ramach badania ustalono obecne typy modeli biznesowych w polskiej branży faktoringowej. Przypisano do nich konkretnych rzeczywistych graczy. Do określenia typu wybrano parametry, które są jawne i równocześnie pozwalają poznać reguły funkcjonowania faktorów (forma prawna spółki, deklarowana rola, jaką faktor ma do odegrania w grupie finansowej, jeśli w ramach takiej funkcjonuje, kluczowe kanały sprzedaży produktów) i przyjętą ogólną metodę konkutowania (relacja z partnerami biznesowymi w celu zapewnienia wartości dla klienta, kluczowi klienci).

Ważną częścią w modelu biznesowym jest koncept sprzedażowy, czyli ta część, dzięki której firma steruje klientem, a klient jej doświadcza, obejmująca elementy twarde (oferta produktowa, technologia wykonania usługi, np. platformy faktoringowe zwane przez faktorów systemami faktoringowymi, kanały dystrybucji informacji w fazie przedkontraktowej oraz kanały sprzedaży produktów) i elementy miękkie (wspomagające sprzedaż). W badaniu bardziej wnikliwie potraktowano oferty produktowe wraz z kanałami dystrybucji informacji w fazie przedkontraktowej, by, po pierwsze, móc je ocenić pod kątem transparentności dla klienta, potwierdzić słuszność twierdzenia o ograniczonej przejrzystości systemu faktoringowego, a po drugie, móc ustalić, jak jest prowadzona gra konkurencyjna o klienta za pomocą oferty produktowej, w szczególności w zakresie dostępności produktów i warunków finansowych, sposobu realizacji oferty i poprzez sterowanie informacją w fazie przedkontraktowej (zapewnienie przejrzystości informacyjnej). W związku z tym jako osobny i szczególny obszar badania, mimo że jednocześnie wpisujący się w model biznesowy, wyeksponowano ofertę rynkową (oferty produktowe wraz z kanałami dystrybucji informacji w fazie przedkontraktowej).

W rozdziałach 5 i 6 podjęto także kwestie zarówno zmian adaptacyjnych i wyprzedzająco-dostosowawczych obecnych modeli biznesowych determinowane atrybutami i tendencjami w otoczeniu gospodarczym i konkurencyjnym przedsiębiorstw faktoringowych, jak również przeobrażeń rynkowych produktów faktoringowych (obejmujące przemiany w ofertach produktów dotychczasowych oraz kształtowanie się nowych rodzajów produktów faktoringowych i ich odmian).

Niektóre aktualne modele biznesowe powstawały się jeszcze w warunkach gospodarki przemysłowej. Można je określić jako tradycyjne, lecz stopniowo przemijające wraz z rozwojem gospodarki cyfrowej, szybko starzejące się na tle nowych i rozwijanych modeli biznesowych przez nowych graczy w branżach finansowych, w tym faktoringowej.

Dotychczasowa wiedza teoretyczna dotycząca modeli biznesowych w branży faktoringowej oraz wiedza poparta badaniami empirycznymi jest bardzo skromna, fragmentaryczna i nieuporządkowana. Organizacje zrzeszające faktorów gromadzą i analizują dane o pochodzeniu faktora (faktor bankowy, spółka faktoringowa bankowa lub niepowiązana kapitałowo z bankiem), dane o udziałach rynkowych i wielkości poszczególnych grup faktorów, o obszarze prowadzonej przez nie działalności i przynależności poszczególnych faktorów do organizacji zrzeszających. Cenna jest wiedza możliwa do pozyskania na sympozjach i konferencjach branżowych, na których praktycy faktoringowi dzielą się między sobą doświadczeniami i spostrzeżeniami. Bazując na wiedzy rozproszonej w środowisku praktyków, przeglądzie i analizie zasobów informacji udostępnianej przez faktorów w zakresie ofert rynkowych, ich historii powstania i dotychczasowego przebiegu rozwoju, deklarowanych kierunków rozwoju współpracy z klientami oraz partnerów biznesowych, badaniu charakteru, rodzaju i parametrów oferowanych usług przez poszczególnych faktorów oraz firmy, które określają się jako działające w branży faktoringowej, można wyodrębnić różne modele biznesowe podmiotów faktoringowych, pogrupować je w bardziej jednorodne grupy i ostatecznie stworzyć bardziej kompletny i całościowy opis zmieniającej się różnorodności faktorów i ich modeli biznesowych, sposobu konkurowania na rynku, a także zmieniających się reguł gry rynkowej. W ten sposób może powstać obraz faktoringu zmierzającego w kierunku faktoringu przyszłości.

Według najnowszych dostępnych danych GUS (z roku 2020, tj. za 2019 r.) usługi faktoringowe świadczyły 54 podmioty, w tym 46 spółek niebankowych (niebędących bankami) i 8 spółek bankowych (banków). Jednak nie wszystkie jednostki sprawozdające do GUS ujawniają swoją aktywność faktoringową na rynku. W ramach badania zidentyfikowano 36 podmiotów określających siebie faktoraми. Wśród 18 niezidentyfikowanych podmiotów cztery to banki wykazujące faktoring jako działalność uboczną, przypuszczalnie dla pozostałych 14 podmiotów faktoring to także działalność uboczna (według danych GUS dla 15 przedsiębiorstw niebankowych faktoring ma znaczenie poboczne). W Polskim Związku Faktorów (oprócz współpracujących z nim partnerów niebędących faktoraми) zrzeszonych jest 24 faktorów, w tym pięć banków i 19 samodzielnych spółek wyspecjalizowanych, bankowych i niezależnych. Badaniem przeprowadzonym w 2020 i 2021 r. na potrzeby ustalenia aktualnych modeli biznesowych stosowanych w Polsce objęto wszystkich faktorów zrzeszonych oraz 12 niezrzeszonych (tabela 4.1), czyli 36 spośród 54 podmiotów, co w świetle danych GUS stanowi 66,67% wszystkich podmiotów świadczących usługi faktoringowe.

Tabela 4.1. Podmioty faktoringowe objęte badaniem

Przedsiębiorstwa zrzeszone w PZF	Przedsiębiorstwa niezrzeszone w PZF
1. Alior Bank SA 2. Bank Millennium SA 3. Bank Ochrony Środowiska SA 4. BFF Polska Faktoring SA 5. Bibby Financial Services sp. z o.o. 6. BNP Paribas Faktoring sp. z o.o. 7. BPS Faktor SA 8. City Handlowy SA 9. Coface Poland Factoring sp. z o.o. 10. eFaktor SA 11. Eurofactor Polska SA 12. Faktorzy SA 13. HSBC SA Oddział w Polsce 14. Idea Money SA 15. IFIS Finance sp. z o.o. 16. ING Commercial Finance Polska SA 17. KUKA Finance SA 18. mFaktoring SA 19. Pekao Faktoring sp. z o.o. 20. PKO Faktoring SA 21. PragmaGo* SA 22. Santander Factoring sp. z o.o. 23. SMEO SA 24. UBI Factor SA	1. Aforti Factor SA 2. Aiglabs Sp. z o.o. (Finces) 3. AOW Faktoring SA 4. Credstep Poland sp. z o.o. 5. Faktoria sp. z o.o. 6. Fandla sp. z o.o. 7. Finea SA 8. Indos SA 9. Mennica Faktoring SA 10. Monevia sp. z o.o. 11. NFG SA (eFaktoring NFG) 12. SmartFaktor SA

Źródło: opracowanie własne.

Jako że według danych PZF ponad 89,4% łącznych obrotów faktoringowych wypracowują faktorzy zrzeszeni i około 10,6% wypracowują pozostali, spośród których 13 podmiotów jest rozpoznawalnych na rynku (tj. ich oferty są widoczne w Internecie), można uznać, że badaniem objęto grupę, która generuje znacznie ponad 90% obrotów całej branży. Wszystkie 13 firm niezrzeszonych świadczy usługi faktoringowe – określane jako faktoring *on-line* – w pełni lub prawie w pełni w cyberprzestrzeni. Przy tym co najmniej cały proces obsługi wniosku faktoringowego i korzystania z usługi przebiega w pełni *on-line*. Są to faktoringowe firmy FinTech-owe z powodzeniem konkurujące w segmentach mikro- i małych oraz średnich przedsiębiorstw, czego świadectwem są rankingi najlepszych firm na rynku usług faktoringowych. Spółki, które mają osobne oferty dla kilku segmentów, zostały uwzględnione w każdym obsługiwanym segmencie, a zatem kilkakrotnie. Łącznie badaniem objęto 42 oferty rynkowe.

4.2. Rezultaty analizy modeli biznesowych i ofert rynkowych

W polskiej branży faktoringowej można wyróżnić cztery tradycyjne i dwa FinTech-owe typy podstawowych modeli biznesowych. Wśród podstawowych modeli tradycyjnych występują takie, jak:

- model bankowy, w którym działalność faktoringowa jest realizowana przez wyspecjalizowany departament w ramach struktury organizacyjnej banku;
- model bankowej spółki faktoringowej, w którym działalność faktoringowa jest realizowana przez spółkę faktoringową powiązaną kapitałowo z bankiem;
- model spółki niezależnej, w którym niepowiązana kapitałowo z bankiem spółka faktoringowa funkcjonuje w grupie finansowej albo finansowo-bankowej (czyli w którym spółką matką dla banku jest spółka finansowa) lub spółka nie ma powiązań kapitałowych z żadną grupą przedsiębiorstw finansowych; w przypadku spółki nie działającej w grupie działalność faktoringowa jest jedyną lub jedną z wielu rodzajów jej działalności finansowej;
- model linii produktowej grupy finansowej, w którym spółki faktoringowe z konkretnej grupy finansowej (bądź finansowo-bankowej) realizują rolę linii produktowej grupy finansowej i przy tym zwykle (ale niekoniecznie) występującej pod jedną marką.

Natomiast w sektorze faktoringowych FinTech-ów występują trzy podstawowe modele biznesowe:

- model *on-line* linii produktowej grupy finansowej, w którym spółka faktoringowa należąca do grupy finansowej bądź grupy finansowo-bankowej powstała od podstaw jako FinTech lub została przekształcona z tradycyjnej w FinTech-ową;
- model internetowej firmy faktoringowej, czyli specjalizującej się w faktoringu spółki internetowej, kapitałowo powiązanej lub niepowiązanej z bankiem, deklarującej działalność faktoringową jako podstawową;
- model internetowej spółki finansowej, w którym spółka prowadzi różne rodzaje działalności finansowej, w tym działalność faktoringową, i dla każdego rodzaju działalności posiada osobne oferty produktowe (linie produktowe); działalność faktoringowa może mieć przy tym znaczenie działalności podstawowej lub ubocznej.

Oprócz tego w drodze ewolucji modeli biznesowych tradycyjnych faktorów oraz rozwoju spółek FinTech-owych mogą powstawać modele mieszane. W Polsce aktualnie zidentyfikowany został jeden typ modelu mieszanego: model w kierunku *on-line* linii produktowej grupy finansowej. Jest to model wynikający z mocno zaawansowanego już przekształcenia tradycyjnej spółki faktoringowej, w stwierdzonym przypadku – spółki faktoringowej należącej do grupy finansowo-bankowej, w spółkę FinTech-ową, w której znakomita większość procesu faktoringowego została zautomatyzowana i zrobotyzowana, a działania obsługi transakcji i świadczenia usług dodatkowych przebiegają głównie w cyberprzestrzeni, w środowisku internetowym.

Tabela 4.2 prezentuje strukturę podmiotów faktoringowych i najbardziej ogólne rezultaty badawcze.

Tabela 4.2. Kluczowe parametry zbioru badanych faktorów

Segment klientowski, w tym w pełnej lub przeważającej obsłudze <i>on-line</i> lub z dominacją obsługi tradycyjnej	Liczba faktorów, w tym mających formę prawną: a) SA b) sp. z o.o.	Stwierdzony model biznesowy:								model bankowy	model bankowej spółki faktoringowej	model spółki niezależnej	model linii produktowej grupy finansowej	model <i>on-line</i> linii produktowej grupy finansowej	model internetowej firmy faktoringowej	model internetowej spółki finansowej	model mieszany	
Mikro- i małe firmy/ <i>on-line</i>	13, w tym: a) 8 b) 5	0	0	2	2	0	2	7	1	1	a) 1 b) 1	0	a) 1 b) 1	5 2	1	1	a) 1 b) 1	1
Średnie przedsiębiorstwa/ <i>on-line</i>	9, w tym: a) 5 b) 4	0	3	5	a) 4 b) 1	0	0	0	1	0	0	0	a) 1	1	0	0	0	0
Duże przedsiębiorstwa/ <i>on-line</i>	3, w tym: a) 0 b) 3	0	1	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
Podmioty gospodarcze/ obsługa tradycyjna	17, w tym: a) 14 b) 3	6	5	2	a) 2	4	a) 3 b) 1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Charakterystyki poszczególnych podmiotów faktoringowych zawierają tabele 4.3-4.6. Pierwsze trzy zestawienia dotyczą faktorów prowadzących cały lub prawie cały proces faktoringowy *on-line* (tzw. faktoring *on-line*), w segmentach: mikro- i mała firma (tabela 4.3); średnia firma (tabela 4.4); duże przedsiębiorstwo (tabela 4.6). Czwarte zestawienie (tabela 4.6) dotyczy faktorów tradycyjnych, którzy prowadzą obsługę tylko częściowo w Internecie, natomiast w dużym stopniu wciąż opierającą się na bezpośrednim kontakcie z pracownikami faktora i działaniu w przestrzeni fizycznej. W faktoringu *on-line* wyraźne jest różnicowanie oferty dla trzech osobno segmentów klientów: firmy mikro- i małe (do nich skierowana jest oferta mikrofaktoringu), firmy średnie, firmy duże. Nieco inaczej jest w przypadku ofert faktoringu pochodzących od faktorów tradycyjnych, którzy deklarują obsługę każdego segmentu, przy czym zwykle dzielą swoich klientów na dwa podsektory: firmy małe i mikro oraz firmy średnie i duże.

W poszczególnych tabelach zebrano elementy charakterystyki faktorów (nazwę i rok powstania), ich modeli biznesowych oraz ofert rynkowych. Elementy, takie jak: nazwa zidentyfikowanego modelu, forma prawna, sposób organizacji funkcjonowania (podmiot autoteliczny czy funkcjonujący w grupie finansowej, finansowo-bankowej, wymieniona rola ewentualnych partnerów biznesowych), sposób sprzedaży usług i obsługi klienta, sygnalizują modele biznesowe realizowane przez faktorów, natomiast opis i wyjaśnienie modeli w kontekście zachodzących w nich przemian będą zaprezentowane w rozdziale 5. Z kolei te elementy w tabelach, które są związane z ofertą rynkową, sygnalizują rodzaj i zakres oferty, sposób prowadzenia konkurencji, zmieniające się reguły gry na rynku faktoringowym w różnych segmentach klientów, zakres udostępnianej informacji ofertowej oraz innej źródłowej, która może stanowić dla klienta podstawę do porównania atrakcyjności i przejrzystości (kompletności) oferty, stopień zaawansowania faktora w elektronizacji procesów sprzedaży i realizacji usługi faktoringowej. Informacje związane z ofertą znajdują zastosowanie w dalszych fragmentach książki, tj. opisach zmieniającej się usługi faktoringowej i przeobrażeń parametrów umowy faktoringowej.

Już wstępny przegląd zawartości zaprezentowanych zestawień pozwala zauważyć, co również sumarycznie pokazano w tabeli 4.2, że segment dużych przedsiębiorstw jest zdominowany przez faktorów tradycyjnych, w tym banki oraz ich spółki córki, bowiem tylko trzech faktorów, i to tylko tych działających w formie spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (co świadczy o ostrożnym podejściu do rozwijania *on-line* biznesu faktoringowego), ma ofertę w znacznym stopniu opierającą się na automatyzacji i robotyzacji procesu faktoringowego. Natomiast odwrotnie jest z faktoringiem dla mikro- i małych firm, który przede wszystkim jest rozwijany w wersji *on-line* i głównie przez internetowe spółki akcyjne, a więc dobrze zasilane kapitałowo FinTech-y. Faktoring dla średnich firm znajduje się w polu silnego zainteresowania obu grup graczy: tradycyjnych, którzy muszą się mierzyć z coraz silniejszą i rosnącą konkurencją, aktualnie zwłaszcza ze strony niezależnych spółek akcyjnych, oraz szybko przeobrażających się w spółki działające w środowisku *on-line*, a także graczy FinTech-owych.

Tabela 4.3. Mikrofaktoring *on-line* i podmioty faktoringowe w polskim segmencie mikro- i małych firm

Firma, forma prawna, rok powstania, model biznesowy	Parametry usługi mikrofaktoringu świadczanego jako faktoring <i>on-line</i>	Charakterystyka
1	2	3
Monevia, sp. z o.o., brak informacji o roku powstania Model internetowej firmy faktoringowej	Rodzaje faktoringu	Klasyczny, brak informacji o tym, czy jest to faktoring jawny czy cichy
	Limit finansowania	• Do 300 tys. zł • Ustalany limit faktoringowy i limit kontrahenta
	Prowizje i opłaty	• 0,096%/dzień • Jedna prowizja naliczana z góry • Bez ukrytych opłat administracyjnych • Brak opłat za opóźnienie do 30 dni
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	„Faktoring All InclusiveSM”: • 100% wartości faktury brutto wypłacane w 24 godziny • selekcja faktur po stronie klienta • niewymagane żadne dokumenty finansowe (dane finansowe, wyciągi bankowe, zaświadczenia ZUS i US) w procesie weryfikacji faktoringowej • bezpłatne podwyższanie limitu finansowania – faktoringowego i limitu kontrahenta
	Zakres usługi faktoringowej	1. Monitoring faktur 2. Weryfikacja wiarygodności finansowej odbiorcy (na podstawie własnego systemu scoringowego)
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Tak: finansowanie faktur dzięki usługom „Faktoring dla małych i mikrofirm”, „Faktoring dla nowych firm i startup-ów”, „Faktoring dla firm transportowych”
ING CFP ING Commercial Finance Polska, SA, 1994	Sposób przedstawienia się na rynku	1. „Tam, gdzie inni każą sobie płacić, my dajemy to za darmo!”, „Faktoring <i>all inclusive</i>. Wszystko w jednej opłacie”. „Wspieramy finansowo przedsiębiorców z całej Polski. Małe podmioty gospodarcze potrzebują większego wsparcia finansowego, w porównaniu do «wytrawnych graczy» rynkowych. Od początku mają mniejsze szanse na przetrwanie, w otoczeniu działalności makro-podmiotów. Doskonale rozumiemy ich potrzeby, dlatego udostępniamy produkt finansowy «szyty na miarę». Pomagamy rozwijać działalności gospodarcze, jednocześnie umożliwiając im dalsze stosowanie wydłużonych terminów płatności na fakturach” 2. W serwisie internetowym niedostępne są regulamin świadczenia usług, tabela prowizji i opłat
	Rodzaje faktoringu	Brak, dostępna jest usługa quasi-faktoringowa „ING finansowanie faktur”
	Limit finansowania	Do 200 tys. zł
	Prowizje i opłaty	0,07%/ dzień; brak ukrytych opłat i abonamentów; każda faktura podlega osobnej wycenie podawanej w systemie po wprowadzeniu danych faktury i pozytywnej analizie dokumentu (wyciąg rachunku bankowego) i kontrahenta

1	2	3
Model mieszany: model w kierunku <i>on-line</i> linii produktowej grupy finansowej	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	„ING finansowanie faktur”: • pierwsza faktura za 0 zł i wypłata 100% wartości brutto pierwszej faktury • pieniądze na koncie w jedną godzinę, po potwierdzeniu faktury przez kontrahenta • 100% wartości faktury brutto wypłacane w 24 godziny • nie trzeba być klientem ING, aby skorzystać z finansowania faktur
	Sposób przedstawienia się na rynku	1. Spółka jest częścią międzynarodowej grupy finansowej działającej w branżach bankowej, ubezpieczeniowej, inwestycyjnej. Informacje za pomocą zestawienia zautomatyzowanych odpowiedzi na najczęściej zadawane pytania, takie jak: ile wynosi limit, co muszę zrobić, żeby przekazać fakturę do finansowania, co się stanie, gdy zgłoszę fakturę do finansowania, kiedy dostanę pieniądze za moją fakturę, ile to kosztuje, co się stanie, jeśli mój kontrahent nie zapłaci faktury, kto może skorzystać z „ING finansowanie faktur”? 2. W serwisie „ING finansowanie faktur” dostępne są ogólne warunki finansowania faktur
Finea, SA, brak informacji o roku powstania Model internetowej firmy faktoringowej	Rodzaje faktoringu	Klasyczny, cichy
	Limit finansowania	Do 200 tys. zł
	Prowizje i opłaty	Od 2%/30 dni; brak ukrytych opłat i abonamentów
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	Możliwość finansowania pojedynczych faktur Środki dostępne w ciągu jednej godziny
	Zakres usługi faktoringowej	Nie dotyczy ze względu na charakter quasi-faktoringowy
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu usługi	Tak: usługa przedstawiona jako usługa wymiany faktury na gotówkę, <i>de facto</i> odnosi się także do faktoringu odwrotnego
	Sposób przedstawienia się na rynku	1. „Finea to start-up, który powstał z myślą o tym, aby zmieniać świat biznesu. Robimy to, poprawiając przepływy pieniężne pomiędzy firmami. Od samego początku naszym celem było upraszczanie świata finansów, aby stał się maksymalnie przyjazny dla Klienta. Chcemy, byś czuł się bezpiecznie i szybciej spełniał swoje biznesowe cele, dlatego wspieramy firmy, tak aby mogły rozwijać się szybciej. Dlatego stworzyliśmy nowoczesny system do wsparcia finansowania Twojej firmy. Jego największą zaletą jest szybkość działania. Dzięki czemu jesteś w stanie w kilka minut otrzymać pieniądze za wystawioną fakturę na swoje konto. Dodatkowo, dzięki wsparciu naszych pracowników, zapewnimy Ci dużą elastyczność, dostosowując pomoc do Twoich faktycznych potrzeb”. „Naszym celem jest zbudowanie relacji opartych na partnerstwie i zaufaniu, dlatego od samego początku staramy się w jak najprostszy sposób wytłumaczyć koszty i korzyści faktoringu”

Tabela 4.3, cd.

1	2	3
		2. W serwisie internetowym ogólnodostępne są regulamin świadczenia usługi, tabela prowizji i opłat
smartFaktor, SA, brak informacji o roku powstania Model internetowej firmy faktoringowej	Rodzaje faktoringu	Niepełny, klasyczny, faktoring odwrotny
	Limit finansowania	Do 500 tys. zł w procedurze uproszczonej, powyżej 500 tys. zł – w procedurze pełnej
	Prowizje i opłaty	0,5%, bez dodatkowych prowizji i opłat
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	• Decyzja w 24 godziny (od złożenia dokumentów) • Selekcja faktur po stronie klienta • Limit odnawialny, do ponownego wykorzystania w dniu spłaty poprzednich wierzytelności • Wyplata zaliczki od 35 do 90% (faktoring zaliczkowy) • Bez limitów koncentracji (jak limity branżowe, kontrahenta) • Faktoring krajowy
	Zakres usługi faktoringowej	Limit faktoringowy: 1. Elektroniczne raportowanie transakcji 2. Inkaso należności 3. Monitoring spłat 4. Okresowe sprawdzanie stanu dłużnika 5. Możliwość ubezpieczenia niewypłacalności kontrahenta. W faktoringu z ubezpieczeniem usługi częstkowe wchodzące w skład produktu „Ubezpieczenie należności” to: • ocena i bieżące monitorowanie wiarygodności płatniczej kontrahentów • windykacja ubezpieczonych należności • wypłata odszkodowania, gdy windykacja nie przyniesie oczekiwanych efektów
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Tak: faktoring dyskretny – ciche finansowanie należności, faktoring odwrotny – finansowanie zakupów albo faktoring odwrotny
	Sposób przedstawienia się na rynku	1. Dwa produkty: „Limit faktoringowy” i „Ubezpieczenie należności”. Przedstawienie się w opozycji do faktorów tradycyjnych: „Smart Faktor: pieniądze otrzymasz nawet w 1 godzinę, przedstawiasz do wykupu wybrane przez Ciebie faktury, żadnych limitów koncentracji, my wprowadzamy Twoje faktury do systemu, chętnie rozmawiamy przez telefon. Tradycyjny faktoring: pieniądze otrzymasz do 3 dni roboczych, musisz zgłaszać do faktoringu wszystkie faktury do Twojego klienta, ograniczenie koncentracji ze względu na branżę lub firmę. Ty wprowadzasz faktury do systemu faktora, preferuje e-mail lub automatyczną infolinię” 2. W serwisie internetowym dostępne są regulamin usługi oraz tabela prowizji i opłat
Credstep Poland, sp. z o.o., brak informacji o roku powstania	Rodzaje faktoringu	Pełny, niepełny, jawny

1	2	3
Model <i>on-line</i> linii produktowej grupy finansowej	Limit finansowania	Do 3 mln zł
	Prowizje i opłaty	• Od 1,33 %/miesiąc • Brak opłat abonamentowych i prowizji przygotowawczych • Struktura kosztów przedstawiona we wzorze umowy faktoringowej oraz tabeli prowizji i opłat
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	• Przedmiotem usług są faktury VAT spełniające warunki: mieć odroczoną płatność na okres od minimum 7 do 90 dni, być nieprzeteterminowane, być wystawione w wielu walutach, od 1500 zł brutto • Decyzja w ciągu jednego dnia roboczego • Wymagane spełnienie warunków formalnych (dokumenty potwierdzające bezsporność i prawdziwość faktury; wyciąg z rachunku bankowego) • Informowanie klienta na bieżąco za pomocą elektronicznych środków komunikacji lub telefonicznie o kolejnych etapach przetwarzania aplikacji • Wypłata 100% wartości brutto faktury
	Zakres usługi faktoringowej	„Faktoring classic”, „Faktoring bez zobowiązań”: 1. Cesja wierzytelności 2. Możliwość przejęcia ryzyka niewypłacalności kontrahenta 3. Inkaso faktur 4. Monitoring wierzytelności 5. Ocena zdolności płatniczej kontrahenta (w ramach usługi windykacji wierzytelności) 6. Windykacja wierzytelności – usługi windykacji prowadzone są na zlecenie przez partnera – spółkę Euleo
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Tak: faktoring cichy – finansowanie pojedynczych faktur, faktoring zakupowy – finansowanie faktur kosztowych
	Sposób przedstawienia się na rynku	1. Spółka jest krajową częścią szwedzkiej grupy kapitałowej SAVELEND opisującą siebie następująco: „Zawsze zapewniać operacyjną doskonałość i podejście zorientowane na klienta! To wszystko z myślą o polskim, wymagającym kliencie i coraz bardziej konkurencyjnym sektorze usług finansowych B2B. Chcemy dostarczyć wszystkim przedsiębiorcom, ze szczególnym uwzględnieniem SME, mikrofirm, jednoosobowych działalności gospodarczych i freelancerów, szybkie, transparentne i konkurencyjne cenowo finansowanie w formie faktoringu <i>on-line</i>. Oferujemy nowoczesny e-faktoring na prostych zasadach i bez zbędnych formalności!” 2. W serwisie internetowym dostępne są regulamin świadczenia usług drogą elektroniczną przez Credstep Poland sp. z o.o oraz wzór umowy faktoringowej, tabela prowizji i opłat
Smeo, SA, brak informacji o roku powstania	Rodzaje faktoringu	Niepełny
	Limit finansowania	50 tys. zł dla faktoringu <i>on-line</i> ; do 500 tys. zł – dla „Smart Plan”; ustalany limit kontrahenta i limit faktoringowy

Tabela 4.3, cd.

1	2	3
Model internetowej firmy faktoringowej	Prowizje i opłaty	• Od 0,09%/dzień • Brak stałych opłat • Brak dodatkowych opłat – opłata jednorazowa w momencie finansowania faktury do 60 dni opóźnienia
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	• Dla jednoosobowych działalności gospodarczych, spółek z o.o. oraz spółek jawnych • Brak wymaganego stażu działalności • Wyplata w ciągu 15 minut 100% wartości netto faktury • Bezpłatna zmiana limitu faktoringowego
	Zakres usługi faktoringowej	„Faktoring on-line” (do okazjonalnego wykorzystania), „Smart Plan” (do długofalowego wykorzystania): 1. Cesja wierzytelności 2. Finansowanie wierzytelności 3. Inkaso 4. Monitoring 5. Niektóre czynności windykacyjne
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Tak: usługa faktoringu on-line może być w wersji tylko z finansowaniem
	Sposób przedstawienia się na rynku	1. Przedstawienie się przez wskazanie i wyjaśnienie korzyści: „Dlaczego warto wybrać faktoring od SMEO?” 2. Na stronie serwisu dostępne są regulamin świadczenia usług faktoringowych przez Smeo SA i regulamin korzystania z serwisu SMEO
Narodowy Fundusz Gwarancyjny (NFG), SA, brak informacji o roku powstania	Rodzaje faktoringu	Jawny, cichy, niepełny
	Limit finansowania	Do 250 tys. zł; pierwsza faktura do 100 tys. zł
	Prowizje i opłaty	Od 1,99%/30 dni
eFaktoring NFG Model internetowej firmy faktoringowej	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	e-faktoring w wersjach „Faktoring ekspres z błyskawiczną wypłatą środków” i „Faktoring zaliczkowy”: • oferta skierowana jest dla jednoosobowej działalności – dla klienta posiadającego rachunek firmowy z bankowością elektroniczną MiniFirma • wystawiane faktury z odroczonym terminem płatności i klient działają na rynku minimum 12 miesięcy; warunkiem udzielenia finansowania jest pozytywna weryfikacja przez system faktoringowy • możliwość sfinansowania całości lub części kwoty faktury według wyboru klienta • wsparcie doradców NFG na infolinii Santander Bank Polska
	Zakres usługi faktoringowej	1. Cesja wierzytelności 2. Finansowanie faktury

1	2	3
		3. Monitoring wierzytelności 4. Zaliczkowanie nabycia surowców, na rozpoczęcie prac wymaganych do realizacji kontraktu
	Czy i jakie usługi quasi-factoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Nie
	Sposób przedstawienia się na rynku	1. eFaktoring jest marką spółki NFG. „NFG to nowoczesna instytucja finansowa oferująca przedsiębiorcom szybkie i innowacyjne rozwiązania finansowe, które wspierają nie tylko ich bieżącą działalność, ale i rozwój. Łącząc produkty finansowe z nowoczesnymi rozwiązaniami technologicznymi, gwarantujemy szybkie, wygodne i bezpieczne finansowanie działalności mikro- i małych przedsiębiorców” 2. Na stronie serwisu dostępny jest regulamin świadczenia usług drogą elektroniczną, nie ma wzoru umowy, tabeli prowizji i opłat
Fandla, sp. z o.o., brak informacji o roku powstania Model internetowej firmy faktoringowej	Rodzaje faktoringu	Jawny, niepełny
	Limit finansowania	- Do 100 tys. zł - Limit finansowania dla pierwszej faktury: 30 tys. zł - Ustalany limit kontrahenta i limit faktoringowy
	Prowizje i opłaty	0,12%/dzień – jedna prowizja - Brak opłat za umowę ramową - Bez konieczności podpisywania umowy
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	- Cały proces 100% <i>on-line</i> - Dla firm jednoosobowych i spółek z minimalnym 3-miesięcznym stażem działania - Wyplata środków do 100% wartości brutto faktury - Finansowanie w formie finansowania pojedynczych faktur, bez abonamentu - Uproszczona procedura weryfikacji klienta
	Zakres usługi faktoringowej	1. Cesja wierzytelności 2. Finansowanie wierzytelności 3. Monitoring 4. Windykacja wierzytelności
	Czy i jakie usługi quasi-factoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Tak: usługa finansowania faktur jest utożsamiona z jawnym faktoringiem z regresem, w regulaminie świadczenia usługi jest tak zamiennie określana
	Sposób przedstawienia się na rynku	1. „Aby pieniądze łączyły, nie czekaj – wymień fakturę na gotówkę. Dołącz do grona przedsiębiorców, którzy działają z pasją”. Przedstawienie usługi za pomocą kalkulatora finansowania oraz zestawu odpowiedzi na najczęściej zadawane pytania 2. W serwisie internetowym dostępne są regulamin świadczenia usługi, wzór umowy cesji wierzytelności, tabela prowizji i opłat

Tabela 4.3, cd.

1	2	3
Bibby Financial Services, sp. z o.o., 2002 Model niezależnej spółki faktoringowej	Rodzaje faktoringu	Pełny, niepełny, jawny, cichy
	Limit finansowania	Brak informacji, ustalany indywidualnie
	Prowizje i opłaty	Brak ogólnodostępnej informacji
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	„Faktoring dla małych firm”: • Dla firm z rocznymi obrotami do 3 mln zł • Opiera się na uproszczonej analizie finansowej • Limit finansowania elastycznie rośnie wraz ze wzrostem sprzedaży • Nie wymaga osobnego rachunku bankowego • Przydzielony dedykowany opiekun klienta
	Zakres usługi faktoringowej	1. Finansowanie faktury z wypłatą do 90% wartości brutto faktury z odroczonym terminem płatności 2. Monitoring należności
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Nie
Aiqlabs, sp. z o.o., brak informacji o roku powstania Finces Model internetowej spółki finansowej (Finces jest linią produktową – faktoringową)	Sposób przedstawienia się na rynku	1. „Mikroprzedsiębiorstwa posiadają duży potencjał, wyróżniają się często atrakcyjną ofertą i szybkością działania. Wiemy, że do rozwoju potrzebują nie tylko rozwiązania finansowego skrojonego na miarę, ale również rozsądnego partnera biznesowego”. „Jesteśmy wiarygodnym partnerem z ponad 200-letnią tradycją. Mamy ponad 30-letnie doświadczenie w finansowaniu małych i średnich przedsiębiorstw na całym świecie. Jesteśmy niezależni od banków, co pozwala nam działać szybciej i sprawniej, mamy własne kryteria oceny zdolności kredytowej” 2. W serwisie internetowym brak ogólnego dostępu do regulaminu świadczenia usługi, wzoru umowy cesji wierzytelności, tabeli prowizji i opłat
	Rodzaje faktoringu	Niepełny, cichy
	Limit finansowania	5 tys. zł brutto
	Prowizje i opłaty	• Prowizja 4% za każde 30 dni finansowania • Utworzenie konta, przyznanie limitu, rozpatrzenie wniosku, bez opłat • Opłaty za opóźnienia w spłacie i ponadterminową obsługę wierzytelności • Dwie pierwsze faktury finansowane za darmo
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	„Finces faktoring”: • Brak ograniczenia wiekowego dla firm (oferta skierowana jest do freelancerów, mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich firm z wyłączeniem spółek akcyjnych i komandytowych) • Sztynne okresy finansowania faktur – 30, 60 i 90 dni, możliwość do 120 dni • 14-dniowa karencja w spłacie. Warunkiem otrzymania za darmo zaliczki faktoringowej na drugą fakturę jest prawidłowa i terminowa spłata pierwszej

1	2	3
		• Prostota korzystania z platformy internetowej SuperGrosz.pl • Uproszczone formalności – podanie swoich danych osobowych, NIP-u firmy i zestawienia transakcji z konta firmowego za ostatnie 6 miesięcy • Przyspieszony proces weryfikacji po zdobyciu zaufania za terminowe płatności
	Zakres usługi faktoringowej	1. Serwis internetowy zapewnia pośrednictwo w windykacji polubownej 2. Brak możliwości pełnego przejęcia obsługi faktur
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Nie
	Sposób przedstawienia się na rynku	1. Finces to marka firmy pożyczkowej Aiqlabs. „Finces to faktoring nowoczesny, który wspiera nowoczesne technologie i proekologiczną postawę. Dlatego wystawienie faktury w formie papierowej kosztuje aż 15 złotych. Chrońmy drzewa z Finces Faktoring i wybierajmy faktury elektroniczne!” 2. W serwisie internetowym nie ma ogólnego dostępu do regulaminu świadczenia usługi, wzoru umowy cesji wierzytelności, tabeli prowizji i opłat
Idea Money, SA, 2012 Model internetowej firmy faktoringowej należącej do banku	Rodzaje faktoringu	Niepełny, jawny oraz cichy
	Limit finansowania	• On-line do 10 tys. zł • Papierowo do 300 tys. zł • Najwyższy limit przysługuje klientom korzystającym z opcji abonamentowej
	Prowizje i opłaty	0,078% dziennie w wersji bez abonamentu lub abonament
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	• Dostępny od pierwszego dnia działalności firmy • Dla firm o różnym profilu działalności i z różnych branż • Finansowanie do 100% wartości faktury • Spłata nawet do 150 dni od wystawienia faktury • 30-dniowa karencja w spłacie bez żadnych dodatkowych opłat przez cały miesiąc • Szybka decyzja dzięki uproszczonym procedurom • Wygodny sposób zarządzania swoimi fakturami przez aplikację mobilną Ideafaktor24
	Zakres usługi faktoringowej	Brak informacji
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Tak; „Faktoring na abonament” – faktoring niepełny z możliwością finansowania dowolnej ilości faktur w ramach limitu 300 tys. zł „Idea money faktoring” – usługa finansowania dla firm z niewielką liczbą odbiorców; weryfikacja faktury w większości przypadków nie trwa dłużej niż 20 minut
	Sposób przedstawienia się na rynku	Organizacją macierzystą spółki jest Idea Bank. 1. „Faktoring dopasowany do Twojej firmy”

Tabela 4.3, cd.

1	2	3
		2. W serwisie internetowym nie ma ogólnego dostępu do regulaminu świadczenia usługi, wzoru umowy cesji wierzytelności, tabeli prowizji i opłat
Aforti Factor, SA, 2018 Model niezależnej spółki faktoringowej Procesy odbywają się w znacznym stopniu zdalnie: <i>on-line</i> , telefonicznie; faktor działa za pośrednictwem stacjonarnego <i>call center</i> i mobilnych doradców dostępnych w oddziałach w całej Polsce	Rodzaje faktoringu	Niepełny (brak informacji o rodzaju: jawny czy cichy)
	Limit finansowania	Od 5 tys. zł do 5000 tys. zł (brak informacji: brutto czy netto)
	Prowizje i opłaty	Brak informacji
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	• Brak ograniczenia wiekowego dla firm (oferta skierowana jest do freelancerów, mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich firm) • Finansowane faktury od wartości 100 zł • Maksymalny okres terminu płatności faktury – 90 dni • Opłaty za usługę naliczane w ujęciu dziennym • Brak opłat za zerwanie umowy
	Zakres usługi faktoringowej	1. Faktoring należności obejmuje finansowanie faktur z zaliczką do 100%, porady prawne 2. Brak możliwości zweryfikowania zakresu usług ze względu na brak otwartego do regulaminu świadczenia usługi i wzorca umowy
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Tak: faktoring dłużny – usługa finansowa polegająca na dokonaniu przez Aforti Factor zapłaty za zobowiązanie przedsiębiorcy wobec jego dostawcy
	Sposób przedstawienia się na rynku	1. „Poprzez naszą działalność staramy się wspierać rozwój przedsiębiorców, udzielając im potrzebnych środków finansowych w prosty i przejrzysty sposób. Wiemy, jak w prowadzeniu firmy ważna jest płynność finansowa. Umożliwia nie tylko regulowanie zobowiązań na czas, ale przede wszystkim szybszy rozwój naszego biznesu. Znamy trudności czekające na przedsiębiorców znajdujących się w różnych etapach prowadzenia swojej firmy. Dlatego też nasza oferta została dopasowana zarówno dla tych, którzy dopiero rozpoczynają swój biznes, jak i dla w pełni doświadczonych przedsiębiorców. Poznajmy się, a my postaramy się dopasować ją do Twoich potrzeb. Faktoring w Aforti Factor cechują minimum formalności, indywidualne podejście do Klienta, bezpieczeństwo, a także czytelne i jasne zasady współpracy. Łącząc te wszystkie cechy w jednym produkcie, stawiamy na prosty mechanizm, dzięki któremu stanowimy istotne wsparcie w rozwoju i funkcjonowaniu małych i średnich przedsiębiorstw. Szybko i na czytelnych zasadach przywracamy firmom płynność finansową. Oprócz faktoringu Nasi Klienci otrzymują szeroki pakiet świadczeń dodatkowych, m.in. indywidualną opiekę specjalisty, konsultacje z biurem analiz czy porady prawne. Nasz produkt cechuje szybka decyzyjność faktoringowa, a także wysokie zaliczki, nawet do 100%” 2. W serwisie internetowym nie ma ogólnego dostępu do regulaminu świadczenia usługi, wzoru umowy cesji wierzytelności, tabeli prowizji i opłat

1	2	3
AOW Faktoring, SA, 1993 Model niezależnej spółki faktoringowej	Rodzaje faktoringu	Niepełny
	Limit finansowania	- Do 100 tys. zł dla mikrofirm - Od 100 tys. zł do 1000 tys. zł dla małych firm
	Prowizje i opłaty	- System naliczania prowizji tylko od faktur przekazanych do finansowania - Ocena kontrahentów – bezpłatna - Rozpatrzenie wniosku – bezpłatne - Brak stałych opłat - Brak opłat za niewykorzystany limit faktoringowy
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	- Brak wymogu minimum posiadanych obrotów - Możliwość finansowania faktur pochodzących nawet od tylko jednego kontrahenta - Decyzja po stronie klienta, kiedy i które faktury chce przekazać do finansowania - Możliwość finansowania faktur po terminie płatności - Terminy płatności niestandardowe - Decyzja o finansowaniu w dniu zawarcia umowy - Koszt miesięcznego finansowania mikrofirmy mieści się w przedziale 3-4%, małej firmy – w przedziale 2-3%; jest on zależny od liczby wystawianych miesięcznie faktur oraz od oceny jakości odbiorców, których faktury są przekazywane do finansowania
	Zakres usługi faktoringowej	- Finansowanie zaliczkowe - Ocena wiarygodności obecnych i nowych kontrahentów - Zarządzanie wierzytelnościami
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Tak: „Faktoring dla mikro”, „Faktoring dla małych”
	Sposób przedstawienia się na rynku	„AOW Faktoring SA to niezależna od żadnego banku lub innej instytucji finansowej firma faktoringowa. Na polskim rynku obrotu wierzytelnościami jesteśmy obecni od roku 1993. Specjalizujemy się przede wszystkim w usługach faktoringowych z regresem przeznaczonych dla mikrofirm oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Cechami, które wyróżniają naszą ofertę, są: daleko idąca elastyczność w kształtowaniu umowy oraz czytelny i łatwy do skalkulowania system naliczania prowizji” - W serwisie internetowym nie ma ogólnego dostępu do regulaminu świadczenia usługi, wzoru umowy cesji wierzytelności, tabeli prowizji i opłat

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Tabela 4.4. Faktorzy i faktoring dla średnich firm w przeważającej lub pełnej obsłudze *on-line*

Firma, forma prawna, rok powstania, model biznesowy	Parametry usługi faktoringu	Charakterystyka
1	2	3
eFaktor, SA, brak informacji o roku powstania Model niezależnej spółki faktoringowej Procesy odbywają się zdalnie w 90%: <i>on-line</i> , telefonicznie; faktor działa za pośrednictwem stacjonarnego <i>call center</i> oraz Dyrektorów Regionalnych na terenie Polski	Rodzaje faktoringu	Pełny, niepełny
	Limit finansowania	Minimalny: 100 tys. zł Maksymalny: 5 mln zł
	Wypłata zaliczki	80-90%
	Prowizja obrotowa	Do 1,95%
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	- Prosty proces <i>on-line</i> – „Minimum formalności. Nasz innowacyjny system faktoringowy jest oparty na dwóch dokumentach od Klienta” - Brak informacji o ewentualnych ograniczeniach branżowych
	Produkty w ofercie rynkowej	- Faktoring klasyczny - Faktoring ryczałtowy - Faktoring odwrotny - Faktoring eksportowy
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Tak: finansowanie pojedynczych faktur
PragmaGo*, SA, 1995 Model internetowej firmy faktoringowej	Eksponowany sposób wyróżnienia się na rynku	1. „Co nas wyróżnia: - Brak wymogu: - minimum istnienia przedsiębiorstwa na rynku - minimum obrotów - Możliwość finansowania: - części obrotu (niektórych faktur), a nawet części wystawionej faktury - całych kontraktów i pojedynczych transakcji (faktur) - faktur pochodzących od tylko jednego kontrahenta - faktur po terminie płatności - Natychmiastowe uruchomienie środków - Najprostszy sposób naliczania stałej prowizji – tylko prowizja naliczana od wartości faktury; brak innych opłat (za niewykorzystany limit, przedłużenie umowy, za ocenę wiarygodności obecnych i nowych klientów) - Natychmiastowa reakcja na ewentualne problemy, większość decyzji zapada w tym samym dniu - Brak sztywnych wzorów umów faktoringowych, możliwość zmiany, rozwiązania umowy bez żadnych dodatkowych opłat” 2. W serwisie internetowym nie ma ogólnego dostępu do regulaminu świadczenia usługi, wzoru umowy cesji wierzytelności, tabeli prowizji i opłat
	Rodzaje faktoringu	Zaliczkowy z regresem oraz bez regresu, jawny, cichy
	Limit finansowania	Minimalny: 50 tys. zł Maksymalny: 1 mln zł

1	2	3
	Wyplata zaliczki	Ustalana indywidualnie
	Prowizja obrotowa	Ustalana indywidualnie, w opcji abonamentowej lub stawkowej
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	• Ubezpieczenie należności w cenie • Wniosek 100% <i>on-line</i> – decyzja w 24 godziny • Brak ograniczeń branżowych
	Produkty w ofercie rynkowej	• Finansowanie zakupów – faktoring odwrotny • Faktoring <i>on-line</i> – faktoring należności bez regresu dla klientów posiadających stałych odbiorców z usługami dodatkowymi: weryfikacja zdolności płatniczej kontrahenta, monitoring należności, ochrona ubezpieczeniowa (automatycznej) wypłaty zaliczek na rozpoczęcie kontraktu handlowego
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Tak: finansowanie pojedynczych faktur
	Eksponowany sposób wyróżnienia się na rynku	1. „Jesteśmy jedną z największych niebankowych instytucji finansowych na polskim rynku, która dostarcza kapitał mikro-, małym i średnim przedsiębiorcom <i>on-line</i>, dzięki czemu mogą oni zaoszczędzić czas i szybciej rozwijać swoje firmy. Mamy najszerszą ofertę produktów, które w wysokim stopniu odpowiadają na zróżnicowane potrzeby klientów. Wykorzystując nowe technologie, automatyzujemy procesy sprzedaży i obsługi, dzięki czemu możemy skokowo rozwijać skalę działalności bez ryzyka proporcjonalnego wzrostu kosztów operacyjnych. Dzięki inwestycjom w najnowsze technologie IT, w system klasy Enterprise NAVI PragmaGO możemy dostarczać usługi finansowe do ekosystemów naszych partnerów” 2. W serwisie internetowym nie ma ogólnego dostępu do regulaminu świadczenia usługi, wzoru umowy cesji wierzytelności, tabeli prowizji i opłat
BNP Paribas Faktoring , sp. z o.o., 2004 Model bankowej spółki faktoringowej	Rodzaje faktoringu	Faktoring pełny, faktoring niepełny z ubezpieczeniem, faktoring niepełny, faktoring odwrotny
	Limit finansowania	Minimalny: 100 tys. zł Maksymalny: bez limitu
	Wyplata zaliczki	Ustalana indywidualnie
	Prowizja obrotowa	Ustalana indywidualnie
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	• Atrakcyjne, bankowe prowizje • Finansowanie także faktur zagranicznych, również w obcych walutach • Dla firm działających minimum 18 miesięcy • Faktor przebiera ryzyko braku zapłaty przez kontrahenta kwoty nabytej należności. W przypadku braku spłaty ze strony odbiorcy faktor otrzymuje środki od ubezpieczyciela
	Produkty w ofercie rynkowej	• Faktoring z funkcjami finansowania z regresem oraz zarządzania należnościami, w tym: rozliczanie należności z odbiorcami klienta (inkaso, monitoring), windykacja

Tabela 4.4, cd.

1	2	3
		• „Faktoring pełny plus” – faktoring bez regresu (ryzyko niewypłacalności dłużnika przejmuje faktor; nie występuje ubezpieczenie należności po stronie faktora) • faktoring pełny – faktor przejmuje ryzyko braku zapłaty przez kontrahenta kwoty nabytej należności; w przypadku braku spłaty ze strony odbiorcy faktor otrzymuje środki od ubezpieczyciela • <i>Data faktoring</i> – forma faktoringu dedykowana dla klientów charakteryzujących się szerokim portfelem drobnych odbiorców – specyfika rozliczeń z odbiorcami ma najwyższy priorytet. W tym przypadku całość rozliczeń z kontrahentami pozostaje po stronie klienta. <i>Data faktoring</i> może przyjmować formę faktoringu niepełnego lub faktoringu pełnego • <i>Multi local solution</i> – faktoring w wersji ujednoliconej dla międzynarodowych grup kapitałowych z usługami dodatkowymi: scentralizowane negocjowanie warunków kontraktu handlowego, jednolite raportowanie należności • Linia progresywna – forma finansowania łącząca zalety finansowania należności oraz zapłaty za zobowiązania klienta. Pozwala na elastyczne zarządzanie środkami finansowymi i wykorzystanie ich zgodnie z zapotrzebowaniem. Wielkość limitu faktoringowego uzależniona jest od poziomu sędowanych należności, a cały proces obsługi transakcji jest całkowicie zautomatyzowany
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Nie
	Ekspozowany sposób wyróżnienia się na rynku	1. „Faktoring to nie tylko szybkie pieniądze, to szersza perspektywa”. „Dlaczego BNP Paribas faktoring?” • Działamy na polskim rynku faktoringowym od 2006 r. • Największa firma faktoringowa w Polsce • Szeroka oferta produktowa 2. W serwisie internetowym ogólnodostępne regulaminy i wzory umów
Bibby Financial Services, sp. z o.o., 2002 Model niezależnej spółki faktoringowej	Rodzaje faktoringu	Pełny, niepełny
	Limit finansowania	Minimalny: 100 tys. zł Maksymalny: 30 mln zł
	Wypłata zaliczki	80-90%
	Prowizja obrotowa	Do 2,5%
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	• W ofercie faktoring z gwarancją BGK • Szeroka oferta różnych usług, w tym faktoring masowy • Szybkie procedury i szybka wypłata środków • Oferty dopasowane do branży klienta
	Produkty w ofercie rynkowej	• Faktoring z regresem (niepełny) – z usługami dodatkowymi: rozliczanie spłat, monitorowanie płatności, egzekucja wierzytelności • Faktoring bez regresu (pełny) – przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika na podstawie ubezpieczenia należności

1	2	3
		- Faktoring z gwarancją BGK – faktoring objęty gwarancjami Banku Gospodarstwa Krajowego w ramach walki ze skutkami kryzysu spowodowanego pandemią COVID-19 - Faktoring masowy – dla firm z dużym portfelem kontrahentów i dużą liczbą faktur, w ramach usługi „Rozliczanie saldami” (przekazywanie faktur odbywa się w sposób automatyczny, jednym plikiem z systemu księgowego), ewidencja rozliczeń i rozksięgowanie środków po stronie faktora - Faktoring eksportowy – z dodatkowymi usługami, takimi jak: finansowanie należności (faktoring zaliczkowy), weryfikacja wiarygodności finansowej zagranicznego kontrahenta przed zawarciem umowy faktoringowej i w jej trakcie, weryfikacja prawa i lokalnych zwyczajów handlowych - Faktoring dla transportu (dla przewoźników krajowych i międzynarodowych)
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Nie
	Eksponowany sposób wyróżnienia się na rynku	„Do dyspozycji wtedy, gdy jesteśmy potrzebni. Jesteśmy niezależnym dostawcą usług finansowych, z którym każdy ambitny biznes chciałby pracować. Aby osiągnąć ten cel, budujemy zespoły zaangażowanych ekspertów ds. ryzyka, wspierających relacje między nami. Oni autentycznie koncentrują się na tym, co dla Ciebie ważne. Niezależnie od tego, z kim współpracujemy, jesteśmy gotowi zaoferować wsparcie eksperckie i dostęp do specjalistów wtedy, gdy są potrzebni” - W serwisie internetowym nie ma ogólnego dostępu do regulaminu świadczenia usługi, wzoru umowy cesji wierzytelności, tabela prowizji i opłat
Faktoria, sp. z o.o., 2018 Model bankowej spółki faktoringowej	Rodzaje faktoringu	Faktoring pełny, niepełny (w tym faktur przeterminowanych), odwrotny, <i>confirming</i> , faktoring krajowy i eksportowy
	Limit finansowania	Minimalny: 50 tys. zł Maksymalny: 1,2 mln zł
	Wypłata zaliczki	Do 95%
	Prowizja obrotowa	Ustalana indywidualnie
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	- Decyzja w 24 godziny na podstawie tylko wyciągu bankowego - Długie terminy płatności faktur – do 120 dni - Możliwość sfinansowania do 100% wartości faktur - Prowizja początkowa 0 zł, jeśli finansowanie nie przekracza 30 tys. zł - Wymagana historia spółki to tylko 6 miesięcy
	Produkty w ofercie rynkowej	Finansowanie sprzedaży z przejęciem ryzyka – faktoring pełny, z usługami cząstkowymi, takimi jak: finansowanie nabytych wierzytelności, administrowanie nabytymi wierzytelnościami i prowadzenie rozliczeń wierzytelności, monitoring płatności, windykacja nabytych wierzytelności, przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika

Tabela 4.4, cd.

1	2	3
		- Finansowanie sprzedaży – faktoring z regresem, z usługami cząstkowymi jak wyżej - Finansowanie zakupów – faktoring odwrotny „Faktura na raz” – finansowanie faktur okazjonalne – <i>de facto</i> jest to usługa quasi-faktoringowa - Indywidualny program finansowania – <i>confirming</i> – dla firm, których obroty roczne przekraczają 30 mln złotych i które posiadają rozdrobniony portfel dostawców lub odbiorców; rozwiązanie dające możliwość przyznania limitów finansowania odbiorcom lub dostawcom klienta; możliwość przejęcia ryzyka niewypłacalności odbiorcy; opłaty naliczane są jako jedna stawka dzienna za finansowanie płatna w dowolnej konfiguracji: przez klienta, przez odbiorcę lub w podziale „Kapitan faktura” – faktoring wierzytelności przeterminowanych z usługami, takimi jak: monitoring wierzytelności, monitorowanie dłużników opieszających, inkaso wierzytelności, windykacja wierzytelności, mediacje z dłużnikiem, pomoc – konsultacje w sprawie odzyskiwania wierzytelności
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Tak: finansowanie faktur
	Eksponowany sposób wyróżnienia się na rynku	1. Spółka jest częścią grupy Nest Bank. „Nest Bank gwarancją rzetelności usługi”, „Jesteśmy nie tylko firmą świadczącą usługi faktoringu, ale jesteśmy partnerem naszych klientów. Prowadzimy ich przez drogę finansowych zawiłości i doradzamy, jak osiągnąć sukces i rozwijać swoje przedsiębiorstwo. Bo dla nas to klient i jego biznes są najważniejsi. Jesteśmy nowoczesną odpowiedzią na potrzebę poprawy płynności finansowej małych i średnich przedsiębiorstw”. Właściciele określają Faktorię jako wypełnienie luki między popularnymi FinTech-ami dla najmniejszych przedsiębiorców a dużymi i drogimi firmami faktoringowymi, które są niedostępne dla małych działalności gospodarczych 2. W serwisie internetowym ogólnodostępne regulaminy i tabela prowizji i opłat
IFIS Finance, sp. z o.o., 2003 (1999) Model bankowej spółki faktoringowej	Rodzaje faktoringu	Faktoring pełny, niepełny, krajowy, eksportowy, importowy, faktoring odwrócony
	Limit finansowania	Minimalny: 200 tys. zł Maksymalny: 3 mln zł
	Wypłata zaliczki	Do 90%
	Prowizja obrotowa	Ustalana indywidualnie
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	- Niskie koszty finansowania - Przejrzysta struktura kosztów – brak minimalnych opłat miesięcznych, brak opłat od niewykorzystanego limitu, brak opłat administracyjnych - Proste i szybkie procedury przyznawania limitu faktoringowego

1	2	3
	Produkty w ofercie faktoringu	- Faktoring z regresem – dla firm, które wystawiają faktury dla dużych i średnich przedsiębiorstw i zamierzają sfinansować należności handlowe z nich wynikające. Obejmuje usługi, takie jak: inkaso, monitoring, finansowanie poprzez faktoring zaliczkowy z tytułu cedowanych należności - Faktoring bez regresu – faktoring pełny z usługami dodatkowymi, takimi jak: inkaso, monitoring, finansowanie poprzez faktoring zaliczkowy z tytułu cedowanych należności, windykacja wierzytelności - Faktoring importowy – dla firm, które eksportują swoje produkty do Polski, lub dla polskich firm, które importują z zagranicy, z usługami takimi, jak: cesja i finansowanie poprzez udzielanie zaliczek, okresowa ocena obecnych i potencjalnych polskich klientów, inkaso i monitoring, przejęcie lub brak przejęcia ryzyka niewypłacalności dłużnika, windykacja cedowanych wierzytelności - Faktoring eksportowy – zakres usług podobny jak w faktoringu importowym - Faktoring wymagalnościowy – zapewnia zapłatę dostawcy cedowanej wierzytelności w terminie, oferując kupującemu możliwość uzyskania dodatkowego przedłużenia terminu płatności - Faktoring cichy - Faktoring dla dostawców administracji publicznej i jednostek samorządu terytorialnego – faktoring samorządowy - Zaliczki na poczet przyszłych należności – usługa zaliczkowania wierzytelności, które powstaną z umów zawartych z klientami firmy - Faktoring odwrócony (dostawcy) - Ostateczny wykup wierzytelności z przejęciem ryzyka – bezwarunkowy zakup wierzytelności, z przeniesieniem na faktora ryzyka kredytowego i ryzyka opóźnień w płatnościach
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Tak: finansowanie faktur, wykup wierzytelności
	Przedstawiony sposób wyróżnienia się na rynku	- Spółka jest częścią grupy włoskiego banku BANCA IFIS. „Wspieramy polskie i europejskie firmy, świadcząc usługi faktoringowe w celu zwiększenia sprzedaży w Polsce i finansowania kapitału obrotowego”. „Zarządzanie wierzytelnościami, zaliczka na poczet wierzytelności i gwarancja zapłaty. Poprzez narzędzie faktoringowe finansujemy rozwój polskich MŚP, oferując indywidualne rozwiązania wspierające Twój biznes” - W serwisie internetowym nie ma ogólnego dostępu do regulaminu świadczenia usługi, wzoru umowy cesji wierzytelności, tabeli prowizji i opłat
Mennica Faktoring, SA , brak informacji o roku powstania Model niezależnej spółki faktoringowej	Rodzaje faktoringu	Faktoring pełny

Tabela 4.4, cd.

1	2	3
	Limit finansowania	Minimalny: 30 tys. zł Maksymalny: bez limitu
	Wypłata zaliczki	80-90%
	Prowizja obrotowa	Od 1,5% do 2,5%
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	• Pierwsza faktura VAT za obniżoną prowizję 1% i prowizję przygotowawczą z rabatem 50% • Faktor wyspecjalizowany w faktoringu pełnym • Oferta skierowana do firm wystawiających faktury na minimum 30 tys. zł miesięcznie na jednego odbiorcę • Niewymagane są dodatkowe zabezpieczenia spłaty ani posiadanie historii kredytowej • Oferta przeznaczona również dla obcokrajowców • Faktoring bez ograniczeń branżowych • Zapewniony dedykowany opiekun klienta
	Produkty w ofercie rynkowej	Faktoring wierzytelności – w ramach usług, w cenie: ubezpieczenie należności, weryfikacja wiarygodności płatniczej odbiorców, inkaso, monitoring, windykacja, wypłata środków w formule faktoringu zaliczkowego w trzy godziny
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Nie
	Przedstawiony sposób wyróżnienia się na rynku	1. „Mennica Finance to ponad 25 lat wspólnych doświadczeń na rynkach finansowych. Znamy aktualne potrzeby biznesu, dlatego oferujemy usługi naszych specjalistów w rozszerzonym zakresie. Klientom korzystającym z faktoringu oferujemy także usługę dyskonta weksla. Ponadto, doradzimy w sprawach współpracy z kontrahentami, tak aby podnieść bezpieczeństwo Twoich interesów. Liczy się dla nas każda branża i przedsiębiorstwo każdej wielkości. Skutecznie pracujemy, żebyś nie czekał dłużej niż 1 dzień roboczy na finansowanie z faktur” 2. W serwisie internetowym nie ma ogólnego dostępu do regulaminu świadczenia usługi, wzoru umowy cesji wierzytelności, tabeli prowizji i opłat
AOW Faktoring, SA, 1993	Rodzaje faktoringu	Faktoring niepełny
	Limit finansowania	Powyżej 1000 tys. zł do 4000 tys. zł
	Wypłata zaliczki	Brak informacji
	Prowizja obrotowa	Koszt miesięcznego finansowania mieści się w przedziale 1-2% i jest zależny od liczby wystawianych miesięcznie faktur oraz od oceny jakości odbiorców, których faktury są przekazane do finansowania
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	• Brak wymogu minimum posiadanych obrotów • Możliwość finansowania faktur pochodzących nawet od tylko jednego kontrahenta • Decyzja po stronie klienta, kiedy i które faktury chce przekazać do finansowania
Model niezależnej spółki faktoringowej		

1	2	3
		- Możliwość finansowania faktur po terminie płatności - Terminy płatności niestandardowe - Decyzja o finansowaniu w dniu zawarcia umowy
	Zakres usługi faktoringowej	1. Finansowanie zaliczkowe 2. Ocena wiarygodności obecnych i nowych kontrahentów 3. Zarządzanie wierzytelnościami
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Nie
	Sposób przedstawienia się na rynku	1. „AOW Faktoring SA to niezależna od żadnego banku lub innej instytucji finansowej firma faktoringowa. Na polskim rynku obrotu wierzytelnościami jesteśmy obecni od roku 1993. Specjalizujemy się przede wszystkim w usługach faktoringowych z regresem przeznaczonych dla mikrofirm oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Cechami, które wyróżniają naszą ofertę, są: daleko idąca elastyczność w kształtowaniu umowy oraz czytelny i łatwy do skalkulowania system naliczania prowizji” 2. W serwisie internetowym nie ma ogólnego dostępu do regulaminu świadczenia usługi, wzoru umowy cesji wierzytelności, tabeli prowizji i opłat
Indos, SA, 1991 Model niezależnej spółki faktoringowej (faktoring stanowi osobną linię produktową, pozostałe stanowią: pożyczki, zakup wierzytelności, windykacja)	Rodzaje faktoringu	Krajowy, niepełny jawny i cichy, odwrotny, faktoring z gwarancją BGK
	Limit finansowania	Od 50 tys. zł do 300 tys. zł
	Wypłata zaliczki	Do 95%
	Prowizja obrotowa	Od 0 do 3% przyznanego limitu finansowego, jest to jednorazowa opłata przygotowawcza pobierana z pierwszej zaliczki
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	- Koszty – odsetki faktoringowe od 1,8% wartości faktury za 30-dniowy okres finansowania. Koszt rozliczany jest proporcjonalnie za liczbę dni finansowania. Opłata pobierana jest z dołu, po dokonaniu wpłaty przez płatnika faktoringowego - Brak ograniczeń co do liczby faktur i płatników, branży działania, wielkości obrotów, okresu funkcjonowania na rynku faktoraanta i płatnika faktoringowego
	Zakres usługi faktoringowej	Dla faktoringu jawnego: 1) finansowanie 2) monitorowanie terminowości płatności realizowanych przez płatników 3) księgowanie i rozliczanie należności objętych faktoringiem 4) raportowanie o stanie rozliczeń pomiędzy wszystkimi podmiotami biorącymi udział w faktoringu
	Czy i jakie usługi quasi-faktoringowe firma wykazuje w ofercie faktoringu	Nie, usługi quasi-faktoringowe wykazywane są w osobnej ofercie: „Zakup wierzytelności”. Brak informacji umożliwiających stwierdzenie charakteru (faktoringowy czy quasi-faktoringowy) produktu „Faktoring odwrotny”

Tabela 4.4, cd.

1	2	3
	Sposób przedstawienia się na rynku	1. „Pierwsi w Polsce. W momencie uruchomienia w 1991 roku nasza spółka miała jedną specjalizację – obrót wierzytelnościami. Dzisiaj w branży windykacyjnej mamy najdłuższą tradycję i jako jedni z niewielu w Polsce łączymy w swojej ofercie zarówno produkty z obszaru finansowania, jak i zarządzania wierzytelnościami” 2. W serwisie internetowym nie ma ogólnego dostępu do regulaminu świadczenia usługi, wzoru umowy cesji wierzytelności, tabeli prowizji i opłat

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Tabela 4.5. Faktoring dla dużych firm (korporacji) w pełnej obsłudze *on-line* i faktorzy w Polsce

Firma, forma prawna, rok powstania, model biznesowy	Parametry usługi faktoringu	Charakterystyka
1	2	3
Bibby Financial Services, sp. z o.o., 2002 Model niezależnej spółki faktoringowej	Charakter usługi	Faktoringowa – faktoring pełny, niepełny
	Limit finansowania	Minimalny: 300 tys. zł Maksymalny: 30 mln zł
	Wypłata zaliczki	80-90%
	Prowizja obrotowa	Do 2,5%
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	- Faktoring dopasowany do branży klienta - Finansowanie również faktur wystawionych przed podpisaniem umowy - Finansowanie również w <i>split payment</i>
	Produkty w ofercie rynkowej	- Faktoring z regresem (niepełny) – z usługami dodatkowymi: rozliczanie spłat, monitorowanie płatności, egzekucja wierzytelności - Faktoring bez regresu (pełny) – przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika na podstawie ubezpieczenia należności - Faktoring z gwarancją BGK – faktoring objęty gwarancjami Banku Gospodarstwa Krajowego w ramach walki ze skutkami kryzysu spowodowanego pandemią COVID-19 - Faktoring masowy – dla firm z dużym portfelem kontrahentów i dużą liczbą faktur, w ramach usługi rozliczanie saldami (przekazywanie faktur odbywa się w sposób automatyczny, jednym plikiem z systemu księgowego), ewidencja rozliczeń i rozksięgowanie środków po stronie faktora - Faktoring eksportowy – z dodatkowymi usługami, takimi jak: finansowanie należności (faktoring zaliczkowy), weryfikacja wiarygodności finansowej zagranicznego kontrahenta przed zawarciem umowy i w trakcie umowy faktoringowej, weryfikacja prawa i lokalnych zwyczajów handlowych - Faktoring dla transportu (dla przewoźników krajowych i międzynarodowych)

1	2	3
	Przedstawiony sposób wyróżnienia się na rynku	1. „Do dyspozycji wtedy, gdy jesteśmy potrzebni. Jesteśmy niezależnym dostawcą usług finansowych, z którym każdy ambitny biznes chciałby pracować. Aby osiągnąć ten cel, budujemy zespoły zaangażowanych ekspertów ds. ryzyka, wspierających relacje między nami. Oni autentycznie koncentrują się na tym, co dla Ciebie ważne. Niezależnie od tego, z kim współpracujemy, jesteśmy gotowi zaoferować wsparcie eksperckie i dostęp do specjalistów wtedy, gdy są potrzebni” 2. W serwisie internetowym brak ogólnego dostępu do regulaminu świadczenia usługi, wzoru umowy cesji wierzytelności, tabeli prowizji i opłat
BNP Paribas Faktoring, sp. z o.o., 2004 Model bankowej spółki faktoringowej	Charakter usługi	Faktoringowa – faktoring pełny, faktoring niepełny z polisą klienta, faktoring niepełny, faktoring odwrotny
	Limit finansowania	Minimalny: 100 tys. zł Maksymalny: bez limitu
	Wypłata zaliczki	Ustalana indywidualnie
	Prowizja obrotowa	Ustalana indywidualnie
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	- Oferta dla korporacji o obrotach rocznych powyżej 40 mln zł - Minimalny okres prowadzenia działalności: 18 miesięcy - Wypłata środków w ciągu godziny od zgłoszenia faktury
	Produkty w ofercie rynkowej	- Faktoring – z funkcjami finansowania z regresem oraz zarządzania należnościami, w tym: rozliczanie należności z odbiorcami klienta (inkaso, monitoring), windykacja „Faktoring pełny plus” – faktoring bez regresu (ryzyko niewypłacalności dłużnika przejmuje faktor, nie występuje ubezpieczenie należności po stronie faktora) - Faktoring pełny – faktor przejmuje ryzyko braku zapłaty przez kontrahenta kwoty nabytej należności. W przypadku braku spłaty ze strony odbiorcy faktor otrzymuje środki od ubezpieczyciela - Data faktoring – forma faktoringu skierowana do klientów charakteryzujących się szerokim portfelem drobnych odbiorców, (specyfika rozliczeń z odbiorcami ma najwyższy priorytet). W tym przypadku całość rozliczeń z kontrahentami pozostaje po stronie klienta. Data faktoring może przyjmować formę faktoringu niepełnego lub faktoringu pełnego - Multi local solution – faktoring w wersji ujednoliconej dla międzynarodowych grup kapitałowych, z usługami dodatkowymi takimi, jak: scentralizowane negocjowanie warunków kontraktu handlowego, jednolite raportowanie należności - Linia progresywna – forma finansowania łącząca zalety finansowania należności oraz zapłaty za zobowiązania klienta. Pozwala na elastyczne zarządzanie środkami finansowymi i wykorzystanie ich zgodnie z zapotrzebowaniem. Wielkość limitu faktoringowego uzależniona jest od poziomu scedowanych należności, a cały proces obsługi transakcji jest całkowicie zautomatyzowany

Tabela 4.5, cd.

1	2	3
	Przedstawiony sposób wyróżnienia się na rynku	1. „Faktoring to nie tylko szybkie pieniądze, to szersza perspektywa”. „Dlaczego BNP Paribas Faktoring?: • Działamy na polskim rynku faktoringowym od 2006 r. • Największa firma faktoringowa w Polsce • Szeroka oferta produktowa 2. W serwisie internetowym ogólnodostępne regulaminy i wzory umów
	Uwagi dodatkowe	Oferta BNP Paribas Faktoring nie jest osobno wyodrębniona dla korporacji (poza wskazaniem cechy identyfikującej dużego klienta (obroty roczne)). Z poziomu strony internetowej BNP Paribas nie jest wyświetlana, a tylko zasygnalizowano istnienie oferty spółki faktoringowej. Dla korporacji jest natomiast szeroka oferta innych usług finansowych w ramach oferty „Obsługi i finansowania handlu”, które są odrębne, i które można by złożyć w ofertę usługi będącej odpowiednikiem bardzo złożonej (wszechstronnej) usługi faktoringowej, odpowiadającej usłudze faktoringu skodyfikowanego. Jako odrębne usługi w ramach oferty „Obsługi i finansowania handlu” bank posiada: • Program handlu zagranicznego (PHZ) – inicjatywa, wspierająca przedsiębiorców w ekspansji zagranicznej. Bank z koalicją partnerów w ramach PHZ udziela wsparcia przez: – odnalezienie najlepszych rynków do ekspansji – analizy branżowe oraz konkurencji – wskazanie i weryfikację potencjalnych kontrahentów – pomoc w dotarciu do firm na rynku docelowym – rozwiązania finansowe zmniejszające ryzyko transakcji handlowej • Prefinansowanie eksportu – finansowanie kontraktów eksportowych w fazie ich realizacji, czyli przed wyprodukowaniem lub wysłaniem przedmiotu kontraktu za granicę: – możliwość finansowania zakupów materiałów do produkcji eksportowej, procesu produkcji lub zapasów przeznaczonych na eksport – szybsze otrzymanie gotówki szczególnie ważne przy odroczonej terminach płatności w kontrakcie – efektywne kosztowo finansowanie dostosowane do <i>cash-flow</i> danego projektu • Finansowanie łańcucha dostaw – narzędzie umożliwiające dostawcy wcześniejsze otrzymanie zapłaty za towary i usługi, a odbiorcom – terminowe regulowanie zobowiązań: – zapewnienie dodatkowych źródeł finansowania – ograniczenie ryzyka płatności
Faktoria, sp. z o.o., 2018 Model bankowej spółki faktoringowej	Charakter usługi	• Quasi-faktoringowa – finansowanie faktur • Faktoringowa – faktoring pełny, niepełny (w tym faktur przeterminowanych), odwrotny, <i>confirming</i>, faktoring krajowy i eksportowy
	Limit finansowania	Minimalny: 50 tys. zł Maksymalny: 1,2 mln zł

1	2	3
	Wyplata zaliczki	Do 95%
	Prowizja obrotowa	Ustalana indywidualnie
	Informacje dodatkowe wyróżniane w ofercie	• Decyzja w 24 godziny na podstawie wyciągu bankowego • Długie terminy płatności faktur – do 120 dni • Możliwość sfinansowania do 100% wartości faktur • Prowizja początkowa 0 zł, jeśli finansowanie nie przekracza 30 tys. zł • Wymagana historia spółki – tylko 6 miesięcy • Umowa wiążąca z Faktorią-Nest Bankiem jest bezterminowa z 30-dniowym okresem wypowiedzenia
	Produkty w ofercie rynkowej	• Finansowanie sprzedaży z przejęciem ryzyka – faktoring pełny, z usługami częściowymi, takimi jak: finansowanie nabytych wierzytelności, administrowanie nabytymi wierzytelnościami i prowadzenie rozliczeń wierzytelności, monitoring płatności, windykacja nabytych wierzytelności, przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika • Finansowanie sprzedaży – faktoring z regresem, z usługami częściowymi jak wyżej • Finansowanie zakupów – faktoring odwrotny • Indywidualny program finansowania – <i>confirming</i> – dla firm, których obroty roczne przekraczają 30 mln zł i które posiadają rozdrobniony portfel dostawców lub odbiorców; rozwiązanie dające możliwość przyznania limitów finansowania odbiorcom lub dostawcom klienta; możliwość przejęcia ryzyka niewypłacalności odbiorcy; opłaty naliczane są jako jedna stawka dzienna za finansowanie, płatna w dowolnej konfiguracji: przez klienta, przez odbiorcę lub w podziale • „Kapitan faktura” – faktoring wierzytelności przeterminowanych, z usługami, takimi jak: monitoring wierzytelności, monitorowanie dłużników opieszających, inkaso wierzytelności, windykacja wierzytelności, mediacje z dłużnikiem, pomoc – konsultacje w sprawie odzyskiwania wierzytelności • „Faktura na raz” – finansowanie faktur okazjonalne (usługa quasi-factoringowa)
	Przedstawiony sposób wyróżnienia się na rynku	1. Spółka jest częścią grupy Nest Bank. „Nest Bank gwarancją rzetelności usługi”. „Jesteśmy nie tylko firmą świadczącą usługi faktoringu, ale jesteśmy partnerem naszych klientów. Prowadzimy ich przez drogę finansowych zawiłości i doradzamy, jak osiągnąć sukces i rozwijać swoje przedsiębiorstwo. Bo dla nas to klient i jego biznes są najważniejsi. Jesteśmy nowoczesną odpowiedzią na potrzebę poprawy płynności finansowej małych i średnich przedsiębiorstw” 2. W serwisie internetowym ogólnodostępne regulaminy i tabela prowizji i opłat

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Tabela 4.6. Faktoring dla podsektorów: przedsiębiorstwa duże i średnie; mikro- i małe firmy w ofertach faktorów tradycyjnych w Polsce

Firma, forma prawna, rok powstania, model biznesowy	Oferta faktoringowa	Deklaratywne grupy docelowe klientów i przygotowana dla nich oferta faktoringowa	1. Znaczenie usługi/sposób podejścia do świadczenia usługi 2. Przejrzystość i kompletność informacji na stronie serwisu faktora
1	2	3	4
Alior Bank, SA, 2008 Model bankowy	- Faktoring niepełny - Faktoring pełny - Faktoring odwrotny - Faktoring zabezpieczony gwarancją z Funduszu Gwarancji Płynnościowych	1. Faktoring niepełny z decyzją w 30 minut – oferta faktoringu zaliczkowego skierowana do przedsiębiorców rozliczających się w złotych, prowadzących firmę na terenie Polski, którzy zakończyli przynajmniej jeden rok obrachunkowy obejmujący okres minimum 10 miesięcy; rekomendowany przedsiębiorcom, którzy współpracują z gronem stałych i sprawdzonych partnerów 2. Finasowanie faktur z decyzją w 30 minut w powołaniu z usługą przekazania zarządzania wierzytelnościami może tworzyć zestaw równoważny faktoringowi 3. Faktoring pełny – <i>de facto</i> jest to faktoring niepełny połączony z polisą klienta. Przejęcie ryzyka oparte jest na polisie ubezpieczeniowej banku (istnieje również możliwość reasekuracji należności polisą ubezpieczeniową przedsiębiorcy bądź ryzyko kontrahenta); oferta dla przedsiębiorców z segmentu średnich oraz dużych przedsiębiorstw, którzy prowadzą powtarzalną sprzedaż ze swoimi stałymi klientami i zależy im na wyeliminowaniu ryzyka braku spłaty 4. Faktoring odwrotny. W przypadku mikroprzedsiębiorstwa faktoring odwrotny występuje jako niepełny i jest dostępny w procesie automatycznej analizy kredytowej	1. Faktoring jako usługa stanowiąca część rozwiązanego ekosystemu produktów i usług bankowych dla przedsiębiorstwa. Kompletny ekosystem obejmuje również usługi pozabankowe, takie jak: prowadzenie księgowości, obsługa PPK. Nacisk na rozwój oferty powiązanej ze środkami unijnymi i publicznymi 2. W ofercie faktoringowej dostępne są produkty/usługi quasi-faktoringowe, takie jak: - usługa przekazania zarządzania wierzytelnościami - finansowanie faktur z decyzją w 30 minut – usługa quasi-faktoringowa 3. Sposób aktywacji usługi – tylko w oddziale banku <i>On-line</i> dostępna jest ogólna informacja obejmująca wymagania, adresata usługi, regulamin faktoringu Alior Banku SA; tabelę prowizji i opłat. Bank uzależnia podpisanie umowy faktoringowej oraz przedłużenia okresu jej obowiązywania od: a) posiadania przez wnioskodawcę zdolności kredytowej stwierdzonej przez bank na podstawie wniosku kredytowego wraz z dokumentami dodatkowymi wymaganymi przez bank b) posiadania przez wskazanych przez bank kontrahentów zdolności kredytowej stwierdzonej przez bank na podstawie dokumentów złożonych przez wnioskodawcę wymaganych przez bank

			c) analiza i pozytywniej oceny warunków umów handlowych
Bank Millennium, SA – Department Faktoringu i Finansowania Handlu, 2004 „Model bankowy”	- Faktoring niepełny/faktoring pełny - Faktoring niepełny z ubezpieczeniem - Faktoring niepełny z polisą klienta - Faktoring odwrotny - Faktoring samorządowy	Firmy: - Faktoring niepełny – krajowy: - finansowanie nabytych wierzytelności - ewidencjonowanie i rozliczanie wierzytelności - monitorowanie terminowości spłat - dochodzenie należności, w tym prowadzenie działań ponagających w stosunku do opóźniających się kontrahentów (w zależności od ustaleń z klientem) - profesjonalny system raportujący stan rozliczeń faktoringowych wraz z modulem elektronicznej wymiany danych - Przedsiębiorstwa (Klient biznesowy): - Faktoring niepełny – krajowy i międzynarodowy - Faktoring pełny z polisą ubezpieczeniową – faktoring z ubezpieczeniem należności przez ubezpieczyciela współpracującego z bankiem - Faktoring pełny z polisą klienta – faktoring z dostosowaniem parametrów transakcji do warunków posiadanej przez klienta polisy ubezpieczeniowej - Faktoring pełny – krajowy <i>Millen-Link</i> faktoring – transakcja faktoringowa, w której środki za nabyte wierzytelności są wypłacone najpóźniej w terminie ich płatności, a kontrahent uzyska od banku dodatkowy termin na spłatę swojego zobowiązania <i>Millenet Link</i> w faktoringu (<i>web-services</i>) – klientom korzystającym z usług faktoringowych, którzy oczekują automatyzacji procesów wymiany danych, bank udostępnia rozwiązania umożliwiające komunikację między systemem finansowo-księgowym klienta a systemem faktoringowym banku za pomocą usług sieciowych (<i>web-services</i>) - Faktoring odwrotny - Faktoring samorządowy	- Faktoring w oddziałach; klienci mogą korzystać z porad indywidualnych doradców dla przedsiębiorstw. Faktoraantom, którzy oczekują na automatyzację procesów wymiany danych, są udostępnione rozwiązania, które umożliwiają komunikację pomiędzy systemem finansowo-księgowym klienta a systemem faktoringowym za pomocą <i>web-services</i>, zakres usług zautomatyzowanych jest różny i zależy od segmentu klienta (firma czy przedsiębiorstwa (klient biznesowy)). Dostępna jest usługa inkaso płatności w pakiecie z faktoringiem pełnym oraz niepełnym lub jako usługa odrębna. W serwisie internetowym dostępna jest ogólna informacja o funkcjonalnościach systemu do rozliczeń faktoringowych wraz z zaawansowaną aplikacją dla klienta – WEB Faktor - W ofercie faktoringowej dostępne są produkty/usługi quasi-faktoringowe, takie jak inkaso płatności - Sposób aktywacji usługi – tylko w oddziale banku. <i>On-line</i> jest dostępna ogólna informacja zawierająca opis działania usługi, adresata usługi, brakuje regulaminu faktoringu i tabeli prowizji i opłat (w odpowiedziach na najczęściej zadawane pytania dostępna jest tylko ogólna informacja o rodzajach kosztów faktoringu)

Tabela 4.6, cd.

1	2	3	4
Bank Ochrony Środowiska SA – Departament Faktoringu, 2010 (rok powstania Departamentu) Model bankowy	- Faktoring krajowy i zagraniczny, niepełny - Faktoring niepełny z polisą - Faktoring odwrotny	- Segmenty: przedsiębiorca, małe i średnie firmy, korporacje. - Przedsiębiorca: brak oferty faktoringu - Małe i średnie firmy: faktoring dla firm spełniających warunki, takie jak: - pełna księgowość - stała współpraca z odbiorcami - prowadzenie działalności gospodarczej nie krócej niż jeden rok - posiadanie w BOŚ Banku rachunku bankowego - Faktoring klasyczny - Faktoring odwrotny - Korporacje – produkty jak dla małych i średnich firm	- Centra biznesowe banku tworzą sieć korporacyjną sprzedaży faktoringu, sprzedaż przez doradców w centrum współdziałających z ekspertami i specjalistami ds. faktoringu. Bank chce się wyróżniać, zgodnie ze strategią w dziedzinie ochrony środowiska, przez ekofaktoring – ekologiczną formułę faktoringu, eliminującą obieg dokumentacji i umożliwiającej redukcję przez użytkownika kosztów druku i wysyłki faktur - W ofercie faktoringowej dostępne są produkty/usługi quasi-faktoringowe, takie jak inkaso płatności - Sposób aktywacji usługi – tylko w centrum biznesowym banku. Ogólnodostępne są regulaminy faktoringu: faktoring JDG (dla osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą), faktoring (dla przedsiębiorstw) oraz taryfa opłat i prowizji BOŚ SA za czynności bankowe w obrocie krajowym i zagranicznym (różne taryfy w zależności od segmentu klienta)
BFF Polska Faktoring, SA, 1998 Model linii produktowej grupy finansowej należącej do grupy bankowej	- Faktoring pełny - Faktoring powierniczy	- Dla szpitali: - MEDfactoring – faktoring bez regresu (dyskonto- wy, zaliczkowy), z finansowaniem do 100% wartości faktury z potrąceniem ustalonych kosztów; faktury wynikające z jednorazowej inwestycji albo stałych zleceń, obejmuje także krótkoterminowe finansowanie odnawialne OverDRAFT - Faktoring odwrotny – faktoring dotyczący zakupu leków, opatrunków, żywności dla pacjentów, usług niezbędnych w szpitalu - Dla dostawców towarów i usług do samorządów i szpitali: - Faktoring pełny, zindywidualizowany, obejmujący usługi z zakresu: finansowania inwestycji, zabezpieczenia płatności, zarządzania przeterminowanymi fakturami, finansowania obrotowego	- Organizacją macierzystą spółki jest włoska grupa bankowa Banca Farmafactoring (BFF). Faktor ni-szowy specjalizuje się w usługach wspierających dostawców sektora publicznego w nowoczesnym zarządzaniu należnościami. Docelową grupą są klienci działający w (europejskim) sektorze ochrony zdrowia oraz administracji publicznej, Partnerem uzupełniającym oferty, zapewniającym jej kompletność w obszarze inwestycji, jest MEDFinance (część grupy bankowej). Faktoring jest mocno skojarzony z innymi usługami finansowymi, tworząc szerokie rozwiązanie finansowe (faktoring jest częścią takiego rozwiązania) - W ofercie faktoringowej dostępne są produkty/usługi quasi-faktoringowe, takie jak: zarządzanie wierzycelnościami - Ogólnodostępny przegląd oferty nie jest możliwy w środowisku internetowym; wymagany jest bezpośredni kontakt potencjalnego klienta z faktorem

BPS Faktor, SA, 2011 Model bankowej spółki faktoringowej	- Faktoring krajowy i eksportowy, niepełny - Faktoring niepełny z ubezpieczeniem - Faktoring odwrotny	Faktoring skierowany do firm spełniających kryteria, takie jak: - prowadzenie sprzedaży z odroczonym terminem płatności do 180 dni (kredyt kupiecki) - utrzymywanie stałej współpracy z licznymi kontrahentami, którą cechuje powtarzalność (cykliczność) - posiadanie wyników finansowych za pełne 12 miesięcy lub prowadzenie działalności gospodarczej minimum 18 miesięcy - rozliczanie się na zasadach pełnej lub uproszczonej księgowości Faktoring obejmuje co najmniej dwie usługi, oprócz cesji wierzytelności: finansowanie faktur, których termin płatności jest nie krótszy niż 14 dni i nie dłuższy niż 90 dni, i inkaso wierzytelności; okres świadczenia usługi – od 6 do 12 miesięcy	- Docelową grupę tworzą klienci zrzeszonych, a także niezrzeszonych banków spółdzielczych i Banku Polskiej Spółdzielczości. Faktor posiada nowoczesny system faktoringowy do obsługi wierzytelności „per faktura” - Brak w ofercie produktów/usługi quasi-faktoringowych - Sposób aktywacji usługi – tylko w banku. <i>On-line</i> jest dostępna informacja opisująca ogólne działanie usługi, adresata usługi; brak regulaminu faktoringu i tabeli prowizji i opłat usługi faktoringu
City Handlowy, SA, 2001 Model bankowy	- Faktoring pełny - Faktoring niepełny - Faktoring odwrotny <i>Confirming</i>	Faktoring skierowany do przedsiębiorstw o obrotach powyżej 15 mln zł - Faktoring klasyczny i dyskonto wierzytelności (z regresem) - Faktoring odwrotny - Faktoring właściwy (bez regresu) - Finansowanie dostawców – program lojalnościowy dla najlepszych partnerów biznesowych klienta banku	- Docelową grupę tworzą klienci realizujący ekspansywną strategię sprzedaży - W ofercie faktoringowej dostępne są produkty/usługi quasi-faktoringowe, takie jak: dyskonto wierzytelności, z regresem - Sposób aktywacji usługi – tylko w banku; kontakt z dedykowanym doradcą. <i>On-line</i> jest dostępna ogólna informacja zawierająca opis działania usługi, adresata usługi, brakuje regulaminu faktoringu i tabeli prowizji i opłat usługi faktoringu. Szczegółowe wymagania oraz warunki korzystania z produktu, jak również ryzyka z nim związane, są przedstawiane klientowi na etapie sprzedaży
Coface Poland Factoring, sp. z o.o., 2006	- Faktoring pełny, krajowy i eksportowy - Faktoring niepełny - Faktoring mieszany	Faktoring skierowany do przedsiębiorstw o obrotach powyżej 10 mln zł - Faktoring pełny – finansowanie należności z funkcją ich ubezpieczenia - Faktoring niepełny – z regresem	Sprzedaż jest prowadzona przez sieć placówek, centralę i kilka oddziałów w Polsce; faktoring międzynarodowy realizowany jest przez międzynarodową sieć oddziałów Coface działającą w 100 krajach. Coface opiera strategię na wykorzystaniu efektu synergii ze współpracą z innymi częściami

Tabela 4.6, cd.

1	2	3	4
Model linii produktowej grupy finansowej	- Faktoring wymagalnościowy - Faktoring odwrotny		mi grupy Coface, obejmującymi: ubezpieczenia należności, informację gospodarczą i windykację należności B2B; opracowanie kompleksowej oferty rozwiązania dla faktoranta w pełni bazującej na usługach świadczonych przez grupę 2. W ofercie nie występują produkty/usługi quasi-faktoringowe 3. Sposób aktywacji usługi – po wypełnieniu dostępnej na stronie Coface deklaracji wstępnej faktoringu następuje kontakt z dedykowanym doradcą. <i>On-line</i> są dostępne ogólne informacje zawierające opis działania usługi, adresata usługi oraz wstępna deklaracja klienta o chęci nabycia usługi z podaniem wstępnych informacji o kontrahentach, wiarytelnościach; brak regulaminu faktoringu i tabeli prowizji i opłat usługi faktoringu. Wymagane jest wcześniejsze przesłanie mailem wypełnionej deklaracji chęci korzystania z faktoringu. Zarówno szczegółowe wymagania oraz warunki korzystania z produktu, jak i typy ryzyka z nim związane są przedstawiane klientowi na etapie sprzedaży
Eurofactor Polska, SA, 2011 Model linii produktowej grupy finansowej należącej do grupy bankowej	- Faktoring krajowy – pełny i niepełny - Faktoring niepełny z polisą klienta - Faktoring eksportowy - Faktoring odwrotny	Faktoring skierowany do firm rozliczających się na zasadach pełnej księgowości 1. Faktoring portfelowy, w formule faktoringu zaliczkowego z regresem lub bez regresu – dla podmiotów charakteryzujących się szerokim portfelem drobnych odbiorców wystawiających bardzo dużą liczbę faktur oraz posiadających własne centrum rozliczeń i windykacji; na mocy cesji faktor nabywa wszystkie wierzytelności od odbiorcy zgłoszonego do faktoringu (bez opcji selekcji faktur przez faktoranta) 2. Faktoring odwrotny – dla firm o rocznych przychodach przekraczających 20 mln euro 3. Faktoring z regresem	1. Faktor jest częścią grupy Credit Agricole Leasing & Factoring (CAL&F) o zasięgu międzynarodowym, której organizacją macierzystą jest grupa bankowa Crédit Agricole. Linia produktowa – faktoring – jest realizowana przez spółki faktoringowe w Europie. Linia biznesowa – faktoring – jest dopełnieniem oferty produktowej grupy. 2. Dzięki przynależności do grupy faktor umożliwiają implementację nowoczesnych rozwiązań w zakresie zarządzania i ochrony należności od odbiorców, również zagranicznych. Sprzedaż w Polsce realizowana jest przez sieć kilku placówek przy współpracy z partnerami z grupy i pozostałych spółek europejskich Eurofactor

		4. Faktoring bez regresu – krajowy i międzynarodowy, z przejęciem ryzyka niewypłacalności dłużnika (własne ubezpieczenie faktora lub własna polisa klienta ubezpieczenia należności) 5. Faktoring eksportowy	2. W ofercie faktoringowej dostępne są produkty/usługi quasi-factoringowe, takie jak: zarządzanie należnościami 3. Sposób aktywacji usługi – wymagane jest wcześniejsze nawiązanie kontaktu telefonicznego lub mailowego z faktorem
Faktorzy, SA, 2011 Model bankowej spółki faktoringowej	- Faktoring krajowy – pełny i niepełny - Faktoring zagraniczny, niepełny - Faktoring odwrotny - Faktoring samorządowy - Faktoring półjawy opierający się na wierzytelnościach JST	Obsługiwane są także inne przedsiębiorstwa – bez ograniczeń branżowych - Faktoring niepełny – w formule faktoringu zaliczkowego, jawnego - Faktoring pełny - Faktoring odwrotny - Faktoring samorządowy - Wykup wierzytelności JST – faktoring w formule faktoringu półjawego, niepełnego	- Grupę docelową tworzą wszystkie przedsiębiorstwa rolne oraz firmy z otoczenia AGRO. Faktoring jest oferowany przez własne biura sprzedaży oraz sieć Banków Spółdzielczych SGB. Usługi faktoringowe są uzupełnieniem oferty produktów kredytowych udostępnianych przez banki należące do Grupy Spółdzielczej Grupy Bankowej (SGB). Przez Grupę SGB faktoring jest traktowany jako alternatywa dla bieżącego finansowania głównie szeroko rozumianego sektora rolniczego - W ofercie nie występują produkty/usługi quasi-factoringowe <i>On-line</i> jest dostępna ogólna informacja zawierająca opis działania usługi, adresata usługi, szczegółowy wykaz dokumentów niezbędnych do wnioskowania o usługę oraz wstępną deklarację klienta o chęci nabycia usługi, z podaniem wstępnych informacji o kontrahentach, wierzytelnościach; brak regulaminu faktoringu i tabeli prowizji i opłat usługi faktoringu. Wymagane jest wcześniejsze przesłanie mailem wypełnionej deklaracji chęci korzystania z faktoringu. Zarówno szczegółowe wymagania oraz warunki korzystania z produktu, jak i typy ryzyka z nim związane są przedstawiane klientowi na etapie sprzedaży
HSBC, SA, Oddział w Polsce – Departament Finansowania Handlu i Faktoringu, 2004 (2019)	- Faktoring krajowy – pełny i niepełny - Faktoring eksportowy – pełny i niepełny - Faktoring niejawny – niepełny i pełny	Adesatami usługi są przedsiębiorstwa o obrotach rocznych powyżej 400 mln zł oraz instytucje i firmy międzynarodowe - Faktoring krajowy – niepełny i pełny - Faktoring eksportowy – niepełny i pełny	Grupę docelową tworzą firmy z ekspozycją międzynarodową, realizujące strategię ekspansji zagranicznej, spółki córki, firmy handlowe. Faktoring świadczony na obszarze działania wielu krajów, co pozwala na skuteczny monitoring należności zagranicznych i krajowych

Tabela 4.6, cd.

1	2	3	4
Model bankowy		- Faktoring krajowy i eksportowy na podstawie polisy klienta - Faktoring nienotyfikowany (<i>invoice factoring</i>) – krajowy, niepełny i pełny	2. W ofercie nie występują produkty/usługi quasi-factoringowe 3. <i>On-line</i> nie jest dostępna informacja o produktach faktoringowych; brak dostępu do regulaminu faktoringu. Wymagany jest bezpośredni kontakt telefoniczny lub mailowy z bankiem
ING Commercial Finance Polska, SA, 1994 Model bankowej spółki faktoringowej	- Faktoring krajowy – niepełny i pełny - Faktoring eksportowy – niepełny i pełny - Faktoring krajowy i eksportowy niepełny z polisą klienta - Faktoring importowy - Faktoring odwrotny	Klienci bez ograniczeń branżowych i wielkości - Faktoring krajowy z regresem - Faktoring eksportowy z regresem - Faktoring <i>in-house</i> z regresem – faktoring z finansowaniem należności wybranych odbiorców krajowych, pozostawiający po stronie faktora zarządanie należnościami – rozliczenia spłat - Faktoring wymagalnościowy z regresem – faktoring z finansowaniem należności wybranych odbiorców krajowych zgodnie z preferencjami faktora – bezzwłocznie po wystawieniu faktur, w terminie płatności faktur lub wcześniej na wniosek faktora	- Spółka należy do międzynarodowej Grupy ING. Usługi oferowane są przez własną sieć placówek w Polsce. Obsługę transakcji zagranicznych oferuje we współpracy z ponad 400 firmami faktoringowymi i bankami na świecie - W ofercie faktoringowej dostępne są produkty/usługi quasi-factoringowe, takie jak „ING finansowanie faktur” – finansowanie pojedynczych faktur, dostępne <i>on-line</i> z komputerów i urządzeń mobilnych na www.finansowaniefaktur.pl <i>On-line</i> jest dostępna ogólna informacja zawierająca opis działania usługi, adresata usługi, szczegółowy wykaz dokumentów niezbędnych do wnioskowania o usługę oraz wstępną deklarację klienta o chęci nabycia usługi, z podaniem wstępnych informacji o kontrahentach, wierzytelnościach; brak regulaminu faktoringu i tabeli prowizji i opłat usługi faktoringu. Wymagane jest wcześniejsze przesłanie mailem wypełnionej deklaracji chęci korzystania z faktoringu. Zarówno szczegółowe wymagania oraz warunki korzystania z produktu, jak i typy ryzyka z nim związane są przedstawiane klientowi na etapie sprzedaży
KUKE Finance, SA, 2014 Model linii produktowej grupy finansowej	- Faktoring krajowy – pełny i niepełny - Faktoring eksportowy – pełny i niepełny - Faktoring odwrotny	Obsługa obejmowana firmy bez ograniczeń branżowych i wielkości - Faktoring krajowy – pełny i niepełny - Faktoring eksportowy – pełny i niepełny - Faktoring odwrotny	Grupa docelową tworzą firmy sektora MSP. Dzięki należności do Grupy PFR KUKI Finance faktor może zapewnić kompleksowe zarządzanie portfelem należności klientów, w szczególności przez faktoring pełny, oferując w ramach pakietu usług: finansowanie należności, prowadzenie kont

mFaktoring, SA, 1995 Model bankowej spółki faktoringowej	- Faktoring krajowy – pełny i niepełny - Faktoring eksportowy – pełny i niepełny - Faktoring importowy (gwarancja zapłaty)	Obsługą obejmowane firmy, które mają stałych odbiorców - Faktoring z regresem, w formule faktoringu zaliczkowego – krajowy oraz eksportowy, w tym działający na zasadach Factors Chain International - Faktoring z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorcy – faktoring z ochroną ubezpieczeniową na podstawie umowy ubezpieczenia należności handlowych klienta lub polisy ubezpieczeniowej – mFaktoring - Zarządzanie wierzytelnościami – gdy nie jest możliwa cesja wierzytelności, usługa może zostać uzupełniona o finansowanie - Gwarancja importowa – dla firmy chcącej wzmocnić pozycję na rynkach zagranicznych; dostawca/importer musi podpisać umowę z faktorem eksportowym zrzeszonym w Factors Chain International	rozliczeniowych, monitoring i inkaso należności, ubezpieczenie należności. Strategia firmy opiera się na rozwijaniu relacji opartych na połączeniu faktoringu i ubezpieczenia należności (oraz windykacji wierzytelności) - W ofercie nie występują produkty/usługi quasi-faktoringowe - Sprzedaż prowadzona jest przez własną sieć biur regionalnych w Polsce. Sposób aktywacji usługi – w biurze regionalnym. <i>On-line</i> jest dostępna ogólna informacja zawierająca opis działania usługi, adresata usługi; brak regulaminu faktoringu i tabeli prowizji i opłat usługi faktoringu. Zarówno szczegółowe wymagania oraz warunki korzystania z produktu, jak i typy ryzyka z nim związane są przedstawiane klientowi na etapie sprzedaży	- Spółka jest częścią Grupy mBank. Oferta faktoringu jest częścią kompleksowej oferty korporacyjnej; do codziennej obsługi faktoringu służy serwis <i>on-line</i> mFaktoring dostępny w strefie klienta mFaktoring - W ofercie faktoringowej dostępne są produkty/usługi quasi-faktoringowe, takie jak: - elektroniczne dyskonto wierzytelności bez regresu – dla firm sprzedających towary do odbiorców o bardzo dobrej ocenie finansowej, które wyrażą zgodę na cesję swoich wierzytelności; ocenie podlega także finansowane przedsięwzięcie; bez dodatkowych zabezpieczeń, w szybkich uproszczonych ścieżkach decyzyjnych dla klientów małych i mikrofirm - zarządzanie wierzytelnościami w wersji bez finansowania - Sprzedaż jest prowadzona przez własną sieć oddziałów i biur korporacyjnych. <i>On-line</i> jest dostępna ogólna informacja zawierająca opis działania usługi, adresata usługi, szczegółowy wniosek
---	--	--	---	--

Tabela 4.6, cd.

1	2	3	4
Pekao Faktoring, sp. z o.o., 1998 Model bankowej spółki faktoringowej	• Faktoring krajowy – pełny i niepełny • Faktoring eksportowy – pełny i niepełny • Faktoring importowy (gwarancja zapłaty) • Faktoring samorządowy • Faktoring odwrotny	Obsługą obejmowane firmy, które mają stałych odbiorców 1. Faktoring krajowy pełny – zaliczkowa formuła faktoringu, z przejęciem ryzyka niewypłacalności kontrahenta w oparciu o ubezpieczenie należności polską klienta lub polisą Pekao Faktoring – do wysokości zaliczki 2. Faktoring krajowy niepełny – formuła jak wyżej; bez przejęcia ryzyka niewypłacalności dłużnika 3. Faktoring eksportowy – w systemie dwóch faktorów 4. Faktoring importowy – udzielenie gwarancji zapłaty za polskiego importera, dodatkowo inkaso należności i rozliczenia zapłat z dostawcami zagranicznymi; faktoring zgodny z regulacjami międzynarodowego faktoringu 5. Inkaso należności – osobna usługa, która może zostać powiązana z inną usługą finansową, jeśli nie występuje w pakiecie, i wtedy tworzy zestaw równoważny faktoringowi 6. Transakcje niestandardowe – obejmują usługi, takie jak: faktoring odwrotny dla dużych przedsiębiorstw, finansowanie dostaw, finansowanie wierzytelności dla dużych przedsiębiorstw, faktoring samorządowy (faktoring należności jednostek samorządowych), faktoring z gwarancją BGK	o faktoring; brak regulaminu faktoringu i tabeli prowizji i opłat usługi faktoringu. Wymagane jest wcześniejsze przesłanie mailem wypełnionego wniosku o faktoring. Zarówno szczegółowe wymagania oraz warunki korzystania z produktu, jak i typy ryzyka z nim związane są przedstawiane klientowi na etapie sprzedaży Spółka jest częścią Grupy PZU, przy czym spółką macierzystą jest Bank Pekao SA 2. W ofercie faktoringowej dostępne są produkty/ usługi quasi-faktoringowe, takie jak: • dyskonto faktur • inkaso należności • finansowanie wierzytelności 3. Sprzedaż jest prowadzona przez własną sieć przedstawicieli spółki. <i>On-line</i> jest dostępna ogólna informacja zawierająca opis działania usługi, adresata usługi; brak regulaminu faktoringu i tabeli prowizji i opłat usługi faktoringu. Zarówno szczegółowe wymagania oraz warunki korzystania z produktu, jak i typy ryzyka z nim związane są przedstawiane klientowi na etapie sprzedaży

PKO Faktoring, SA, 2009 Model bankowej spółki faktoringowej	- Faktoring krajowy – pełny i niepełny - Faktoring eksportowy – pełny i niepełny	Obsługa obejmowane są firmy należące do dwóch odrębnych segmentów, które stanowią: firmy i przedsiębiorstwa o przychodach nieprzekraczających 30 mln zł rocznie (aktywnie prowadzące działalność gospodarczą przez okres minimum 18 miesięcy, posiadające przynajmniej dwóch stałych odbiorców) lub korporacje o przychodach przekraczających 30 mln zł rocznie - Dla firm i przedsiębiorstw: - Oferta abonamentowa – faktoring w ramach stałej miesięcznej opłaty abonamentowej - Oferta standardowa – faktoring w ramach przyznanego limitu faktoringowego - Dla korporacji: - Faktoring pełny – faktoring krajowy, eksportowy, z opcją ubezpieczenia należności w ramach polisy własnej PKO faktoring lub polisy klienta; poziom finansowania jest powiązany z poziomem ochrony ubezpieczeniowej, do 90%. - Faktoring niepełny - Gwarancje BGK	1. Spółka jest częścią Grupy Kapitałowej PKO Banku Polskiego. Do codziennej obsługi faktoringu służy serwis <i>on-line</i> Factornet 2. W ofercie faktoringowej dostępne są produkty/usługi quasi-faktoringowe, takie jak: finansowanie faktur – finansowanie faktur do 100% wartości faktury brutto pomniejszonej o prowizję, w ramach przyznanego limitu finansowania, z ograniczonymi wymogami formalnymi; procedura wnioskowania i realizacji usługi w pełni <i>on-line</i>, z wykorzystaniem systemu iPKO 3. Sprzedaż jest prowadzona przez własną sieć przedstawicieli spółki. <i>On-line</i> jest dostępna ogólna informacja zawierająca opis działania usługi, adresata usługi; brak regulaminu faktoringu i tabeli prowizji i opłat usługi faktoringu. Zarówno szczegółowe wymagania oraz warunki korzystania z produktu, jak i typy ryzyka z nim związane są przedstawiane klientowi na etapie sprzedaży
Santander Faktoring, sp. z o.o., 2003 Model bankowej spółki faktoringowej	- Faktoring krajowy – pełny i niepełny - Faktoring eksportowy – pełny i niepełny - Faktoring odwrotny	Obsługa są obejmowane przedsiębiorstwa, które prowadzą działalność nie krócej niż 12 miesięcy (informacja z ogólnych warunków faktoringu) - Faktoring krajowy bez przejścia ryzyka – faktoring w formule zaliczkowego (zaliczka do 100% kwoty faktury brutto) - Faktoring krajowy z przejściem ryzyka - Faktoring eksportowy - Faktoring eksportowy w systemie dwóch faktorów - Faktoring dla dostawców JST - Faktoring odwrotny - Confirming@finansowanie dostaw – nowoczesne, krótkoterminowe finansowanie zakupionych towarów/usług, obniżające koszty finansowania dostaw, stanowiące rozbudowaną formę faktoringu odwrotnego	1. Spółka jest częścią Grupy Santander Bank Polska SA. Do codziennej obsługi faktoringu służy aplikacja internetowa FAKTOR24 2. W ofercie nie występują produkty/usługi quasi-faktoringowe 3. Sprzedaż jest prowadzona przez sieć oddziałów Banku Santander i przedstawicieli spółki. <i>On-line</i> jest dostępna ogólna informacja zawierająca opis działania usługi; adresata usługi, <i>on-line</i> są dostępne wszystkie wymagane pliki z dokumentami: regulaminy faktoringu i tabele prowizji i opłat usługi faktoringu. Zarówno szczegółowe wymagania oraz warunki korzystania z produktu, jak i typy ryzyka z nim związane są przedstawiane klientowi na etapie sprzedaży

Tabela 4.6, cd.

1	2	3	4
UBI Factor, SA, Spółka Akcyjna, Oddział w Polsce, 2008 Model linii produktowej grupy finansowej należącej do grupy bankowej	- Faktoring krajowy – pełny i niepełny - Faktoring eksportowy – pełny i niepełny - Faktoring odwrotny	Klientów tworzą średnie i duże przedsiębiorstwa, importerzy i eksporterzy - Faktoring krajowy - Faktoring międzynarodowy - Zarządzanie wierzytelnościami – administracja wierzytelności od momentu ich powstania do momentu zapłaty przez dłużnika – osobna usługa, która może zostać powiązana z inną usługą finansową, jeśli nie występuje w pakiecie	Spółka jest częścią włoskiej UBI Factor, posiadającą sieć własnych oddziałów faktoringowych. Działalność UBI Factor opiera się na ścisłej współpracy z bankami oraz innymi instytucjami będącymi częścią grupy UBI Banca, mając na uwadze rozwój wewnętrzny i międzynarodowy. Spółka specjalizuje się w faktoringu odwrotnym w celu wspierania międzynarodowych oraz polskich firm. Dzięki bezpłatnej usłudze <i>home factoring</i> klienci mają dostęp w czasie rzeczywistym do danych dotyczących realizowanych cesji, przygotowywanych przelewów oraz księgowanych płatności od dłużników - W ofercie faktoringowej dostępne są produkty/usługi quasi-faktoringowe, takie jak zarządzanie wierzytelnościami - UBI Factor prowadzi sprzedaż przez własną sieć oddziałów zagranicznych, biur przedstawicielstw oraz w partnerstwie z bankami międzynarodowymi. <i>On-line</i> jest dostępna ogólna informacja zawierająca opis działania usługi, adresata usługi; brak regulaminu faktoringu i tabeli prowizji i opłat usługi faktoringu. Zarówno szczegółowe wyznaczanie oraz warunki korzystania z produktu, jak i typy ryzyka z nim związane są przedstawiane klientowi na etapie sprzedaży - UBI Factor prowadzi sprzedaż przez własną sieć oddziałów zagranicznych, biur przedstawicielstw oraz w partnerstwie z bankami międzynarodowymi. <i>On-line</i> jest dostępna ogólna informacja zawierająca opis działania usługi, adresata usługi; brak regulaminu faktoringu i tabeli prowizji i opłat usługi faktoringu. Zarówno szczegółowe wyznaczanie oraz warunki korzystania z produktu, jak i typy ryzyka z nim związane są przedstawiane klientowi na etapie sprzedaży

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Mając na uwadze przyjęty w niniejszej pracy kontekst badania – ewolucję biznesu faktoringowego w kierunku cyfrowego – starano się także określić poziom przejrzystości oferty, zasad jej realizacji i możliwości jej bezpośredniego porównania z ofertami konkurentów w środowisku Internetu. Ta perspektywa buduje pewne, choć niepełne wyobrażenie, także potencjalnego klienta, o stanie dostosowania procesu faktoringowego do funkcjonowania w przestrzeni wirtualnej, pomijając to, że prawdziwe doświadczenie stanu zelektronizowania i jakości działania usługi faktoringowej użytkownik może nabyć dopiero w trakcie korzystania z platformy faktoringowej faktora, ale do której (ani do jej wersji demo) wstępnie zainteresowany przedsiębiorca bez uprzedniego zawarcia umowy nie ma dostępu.

Na podstawie wstępnej analizy obecności i zakresu aktywności faktorów w przestrzeni internetowej widać, że rynek faktoringowy w segmencie mikro- i małych firm jest zdominowany przez FinTech-owych usługodawców, natomiast segment średnich, ale przede wszystkim dużych przedsiębiorstw (korporacji) – przez starszych faktorów, głównie bankowych lub ich spółki córki świadczące usługi na zasadach tradycyjnych, choć w obsłudze klienta stosujące rozwiązania także działające w środowisku elektronicznym. Wyraźne są różnice w rodzaju i zakresie oferty rynkowej między tymi dwiema grupami świadczeniodawców, tj. faktorów tradycyjnych i FinTech-ów, w szczególności dotyczące oferty mikrofaktoringu, która właściwie nie istnieje lub jest bardzo uboga u faktorów tradycyjnych, w ofercie dla średnich firm, która jest znacznie bardziej uproszczona pod względem wymagań dokumentacyjnych i szybkości podejmowania decyzji przez FinTech-y, w ofercie dla dużych przedsiębiorstw, znacznie bardziej wyspecjalizowanej u faktorów tradycyjnych (bez względu na model biznesowy faktora). Równocześnie przejrzystość ofert, dostępność dokumentów do pobrania przez Internet, które kształtują warunki i zasady świadczenia usługi, możliwość porównania warunków ofertowych są zdecydowanie większe u świadczeniodawców FinTech-owych, natomiast u faktorów tradycyjnych Internet jest przede wszystkim kanałem wstępnego kontaktu – łącznikiem z pracownikami, którzy są właściwym pierwszym ogniwem w procesie zapoznawania klientów z ofertą rynkową, dającym sposobność poznania warunków i możliwości współpracy. Wstępna analiza informacji od faktorów o działaniu usługi i korzyściach z nią związanych dla klienta oraz samych ofert sugeruje kształtowanie się nowych reguł gry w branży faktoringowej, o czym świadczy przegląd rodzajów stosowanych parametrów umowy faktoringowej, dostępności usługi, trybu podejmowania decyzji, formy prowadzenia obsługi transakcji faktoringowej bądź quasi-faktoringowej.

4.3. Kształtowanie przez faktorów świadomości faktoringowej klientów

W tej części pracy celem badania empirycznego było ustalenie oddziaływania faktorów na kształtowanie świadomości faktoringowej potencjalnych klientów, w szczególności na kształtowanie ich wyobrażenia o usłudze faktoringowej jako usłudze prostej i sprostowanej do usługi finansowania potrzeb bieżących przedsiębiorstwa (wyobrażenia błędnego) albo jako usłudze zawsze złożonej, wykraczającej poza funkcję (warunkowego oraz bezwarunkowego) finansowania (wyobrażenia prawidłowego).

Przedmiotem analizy był przekaz do klientów od poszczególnych faktorów dotyczący charakteru usługi faktoringowej – tego, czy faktoring to tylko usługa finansowania z regresem lub bez niego, czy usługa wykraczająca poza finansowanie, tj. ściśle powiązana z usługami dodatkowymi i stanowiąca pakiet usług. Analizie poddano dwa podstawowe rodzaje jawnego faktoringu należności – niepełny i pełny, zwykle występujące w ofertach rynkowych, natomiast pominięto faktoring cichy, faktoring odwrotny oraz bardziej złożone struktury faktoringowe (*confirming*), które są stosunkowo mniej powszechne niż jawny faktoring należności. Zakresem badania objęto wszystkie ogólnodostępne w Internecie materiały poszczególnych faktorów. Informacje te można pozyskać na stronach firmowych faktorów bez konieczności wstępnego zadeklarowania chęci skorzystania z faktoringu (zakupu usługi) i przystąpienia do procedury wnioskowania o faktoring. Analizom poddano zawartość i treść materiałów edukacyjnych, załączek ofertowych, dokumentów źródłowych będących podstawą zawarcia umowy faktoringowej i jej integralną częścią (były to regulaminy usługi/ogólne warunki ramowe umowy), a także informacje o systemie obsługi faktoringowej udostępnianym użytkownikowi faktoringu.

Przekaz faktora może być jednoznaczny i wskazywać na faktoring jako czystą usługę finansowania z regresem lub bez niego (finansowania warunkowego, finansowania bezwarunkowego) albo usługę wykraczającą poza tylko finansowanie z regresem lub bez niego. Na użytek badania taki przekaz został oznaczony jako bezpośredni. Przekaz faktora kwalifikowano jako bezpośredni w trzech przypadkach – mianowicie wtedy, gdy:

- Faktor nie definiuje i nie opisuje faktoringu albo procesu faktoringu (właściwego; niewłaściwego), ale źródłowe dokumenty, np. regulamin świadczenia usługi lub opis oferty faktoringu, pozwalają ustalić charakter usługi faktoringowej.
- Faktor przedstawia pojęcie faktoringu, interpretuje wprost lub w sposób domniemany charakter usługi faktoringowej, ale nie są ogólnodostępne inne źródła informacji, takie jak dokumenty faktora stanowiące integralną część umowy usługi bądź szczególnej oferty produktowej.
- Faktor przedstawia faktoring w różnych ujęciach (opisuje, na czym on polega, czym jest, prezentuje proces świadczenia usługi), każde z ujęć sugeruje odmienne interpretacje charakteru usługi, jednak użytkownik, traktując poszczególne ujęcia w sposób

dopełniający się, uzyskuje opis faktoringu jako usługi złożonej, wykraczającej poza tylko finansowanie; poza tym nie są ogólnodostępne inne źródła informacji, takie jak dokumenty faktora stanowiące integralną część umowy usługi bądź szczegóły oferty produktowej lub są dostępne i potwierdzają złożony charakter usługi.

Przekaz bezpośredni sugerujący postrzeganie faktoringu jako usługi *stricte* finansowania nie buduje wśród klientów (osób zainteresowanych) odpowiadającej stanowi rzeczywistemu wiedzy o faktoringu w przeciwieństwie do przekazu jednoznacznie wskazującego na zakres usługi szerszy niż tylko finansowanie.

Przekaz faktora może być niejasny i rozbieżny z rzeczywistością w takim sensie, że przedstawione przez niego pojęcie faktoringu i opis procesu świadczenia usługi faktoringu pomijają występowanie częściowych usług dodatkowych jako integralnej części usługi faktoringowej, a opis oferty faktoringu lub dokumenty źródłowe faktora stanowiące integralną część umowy usługi obejmują usługi dodatkowe w pakiecie. Taki sposób przekazu, wymagający od klienta kompilacji treści z różnych źródeł, zakwalifikowano jako wskazujący na złożony charakter usługi faktoringowej. Jest to przypadek przekazu, który dla klienta może być mniej oczywisty, szczególnie dla klienta o mniejszej wiedzy o usłudze faktoringu.

Przekaz faktora może nie być jednoznaczny, jeśli sposób działania oferowanego faktoringu zakłada usługę finansowania i równocześnie opcjonalność usług dodatkowych – klient może je zakupić, ale nie musi tego zrobić. Ostatecznie usługa może przyjąć charakter *stricte* finansowania lub więcej niż finansowania. Jest to przekaz, który nie buduje wśród klientów poprawnej świadomości dotyczącej faktoringu. Może też wystąpić sytuacja, w której faktor nie będzie informować o usłudze w sposób ogólnodostępny. Takie działanie ma dwie przyczyny: faktor sygnalizuje istnienie oferty, ale jej przedstawienie jest możliwe tylko wstępnie zadeklarowanemu klientowi prowadzącemu działalność gospodarczą i w drodze indywidualnego kontaktu, lub faktor nie posiada w ofercie danego rodzaju faktoringu (np. pełnego) i nie uwzględnia go w swoim przekazie do klientów. Jest to przypadek neutralny w kontekście budowania wiedzy klienta o faktoringu.

Zebrany materiał badawczy (kolumna 2 tabeli) wraz z jego opracowaniem interpretującym strukturę świadczeń (kolumna 3 tabeli) zawarto w tabelach 4.7 i 4.8, natomiast ogólne wyniki – liczbę faktorów, którzy dają błędny, prawidłowy lub neutralny przekaz na temat charakteru usługi faktoringowej, przedstawiono w tabeli 4.9.

W większości przypadków faktorzy w Polsce wyraźnie podkreślają, że faktoring nie sprowadza się do finansowania potrzeb bieżących, tj. przekształcenia należności w gotówkę w sposób warunkowy (24 na 36 przypadków) oraz bezwarunkowy (15 na 36 przypadków). Mniej wyraźnie, ale w podobnym tonie czyni tak kolejnych czterech faktorów w odniesieniu do faktoringu niepełnego i 7 faktorów w odniesieniu do faktoringu pełnego.

Tabela 4.7. Ujęcie faktoringu niepełnego (niewłaściwego) w przekazie faktorów skierowanym do klientów

Faktor	Ujęcie faktoringu niepełnego stosowane przez faktora	Struktura usługi faktoringowej zgodnie ze wskazaniami faktora
1	2	3
Alior Bank SA	Na stronie internetowej w zakładce „Finansowanie handlu, faktoring” podano następującą informację: „Przedsiębiorca i faktor podpisują umowę faktoringu niepełnego. Przedsiębiorca składa faktury do finansowania (wystawione na jego kontrahentów z terminem płatności do 90 dni). Faktor wypłaca przedsiębiorcy środki w formie zaliczki w wysokości 90% wartości faktur brutto. Kolejne 10% wartości faktur brutto faktor przekazuje przedsiębiorcy po uregulowaniu przez kontrahenta płatności za faktury. Faktor akceptuje do 30 dni opóźnienia w zapłacie faktury przez kontrahenta, które jest liczone od dnia wymagalności faktury. Po tym terminie faktor ma prawo ubiegać się o zwrot wypłaconej zaliczki”. Przekaz bezpośredni kojarzy faktoring wyłącznie z usługą finansowania. Poprzez zestawienie tego pojęcia z informacjami z regulaminu faktoringu możliwa jest kompilacja treści i skojarzenie faktoringu z szerszym pakietem usług częściowych	Czynność zasadnicza i usługi zostały wskazane w regulaminie faktoringu. Czynność zasadnicza obejmuje nabycie wierzytelności (przeniesienie przez faktora na faktora własności wierzytelności oraz wszystkich związanych z nią praw, w tym prawa do otrzymania świadczenia pieniężnego od kontrahenta; nabycie wierzytelności nie skutkuje przejęciem przez faktora zobowiązań faktora wobec kontrahenta i nie staje się on przez to stroną umowy handlowej, z której wierzytelność wynika). Usługi częściowe w pakiecie obejmują: - finansowanie faktur w drodze dyskonta oraz dodatkowe finansowanie za dodatkowy okres liczony w tzw. dniach respektowych (dodatkowe dni, ponad termin płatności faktury, wliczane przez faktora do okresu dyskonta), - usługę monitoringu polegającą na obsłudze nabytych wierzytelności w zakresie monitorów, wezwań do zapłaty, pilnowania dyscypliny terminowości spłat oraz oceny stanu należności
Bank Millennium SA	Na stronie internetowej w zakładce „Produkty” podano następujące informacje: „Faktoring niepełny polega na przeniesieniu przez faktora na faktora wierzytelności z zastrzeżeniem, że w przypadku braku spłaty wierzytelności przez dłużnika w terminie ustalonym w umowie faktoringowej zobowiązany do spłaty wierzytelności na rzecz faktora jest faktorant. Przeniesienie na faktora wierzytelności nie wiąże się więc z przeniesieniem na niego ryzyka braku spłaty wierzytelności przez dłużnika”. „Faktoring to rodzaj działalności finansowej polegającej na nabywaniu i finansowaniu wierzytelności, należnych od odbiorców z tytułu dostaw towarów lub usług oraz świadczeniu na rzecz klientów szeregu dodatkowych usług. Do najważniejszych z nich należą: - ewidencjonowanie i rozliczanie wierzytelności, - monitorowanie terminowości spłat, - dochodzenie wierzytelności, - przejęcie ryzyka braku płatności od kontrahentów (w transakcjach faktoringu pełnego),	Na stronie internetowej w zakładce „Produkty” wskazano, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częściowe w pakiecie to: - finansowanie w drodze zamiany należności na gotówkę, - kompleksowe zarządzanie sływem należnych faktorantowi kwot, obejmujące: - ewidencjonowanie i rozliczanie wierzytelności, - monitorowanie terminowości spłat, - dochodzenie wierzytelności, - przejęcie ryzyka braku płatności od kontrahentów (w transakcjach faktoringu pełnego), - dostarczenie systemu raportującego stan rozliczeń faktoringowych wraz z modulem elektronicznej wymiany danych

1	2	3
	dostarczenie systemu raportującego stan rozliczeń faktoringowych wraz z modulem elektronicznej wymiany danych	
Bank Ochrony Środowiska SA	Na stronie internetowej w zakładce „Faktoring” nie zdefiniowano pojęcia, wskazano tylko korzyści z usługi, takie jak: ograniczanie zatorów płatniczych, poprawa dyscypliny płatniczej oraz płynności finansowej, zarządzanie należnościami i relacjami z odbiorcami, wsparcie finansowania handlu	Na stronie internetowej w zakładce „Faktoring” nie podano informacji wystarczającej do określenia struktury usługi
BFF Polska Faktoring SA	Na stronie faktora nie zdefiniowano faktoringu	Na stronie internetowej nie podano informacji wystarczającej do określenia struktury usługi
Bibby Financial Services sp. z o.o.	Na stronie faktora podano następującą informację: „Faktoring to nie tylko finansowanie, ale również zarządzanie należnościami – rozliczanie spłat, monitorowanie i przypominanie o płatności”	W zakładce „Produkty” określono czynność zasadniczą – cesję wierzytelności. Usługi częściowe to: - finansowanie faktur - usługi związane z zarządzaniem należnościami: - rozliczanie spłat, - monitorowanie, - przypominanie o płatności
BNP Paribas Faktoring sp. z o.o.	Na stronie faktora w dziale „Finansowanie” w zakładce „Faktoring” podano następującą informację: „Faktoring niepełny jest to forma faktoringu polegająca na skupie wierzytelności klienta, ich obsłudze i wypłacaniu zaliczek tytułem zapłaty należności z wykupionych faktur. W przypadku braku spłaty ze strony odbiorcy faktor w pierwszej kolejności podejmuje działania mające na celu odzyskanie przeterminowanych środków klienta, a w przypadku upływu określonego czasu następuje regres”	Na stronie faktora w dziale „Finansowanie” w zakładce „Faktoring” określono usługę zasadniczą – skup wierzytelności. Usługi częściowe dodatkowe to: - obsługa skupionych wierzytelności, - wypłacanie zaliczek tytułem zapłaty należności z wykupionych faktur, - czynności odzyskania przeterminowanych środków, z regresem
BPS Faktor SA	Na stronie faktora w zakładce „Oferta” podano następujące informacje: „Faktoring jest formą krótkoterminowego finansowania dla przedsiębiorstw udzielających kredytów kupieckich, tj. stosujących odroczone terminy płatności. To wygodny i szybki sposób finansowania działalności bieżącej, pozwalający efektywniej zarządzać portfelem wierzytelności. W praktyce usługa polega na nabywaniu i finansowaniu wierzytelności faktora. Jest usługą przyjazną przedsiębiorcy, która pozwala uzyskać także dodatkowe korzyści, jak: administrowanie i zarządzanie wierzytelnościami, dochodzenie należności oraz przejęcia ryzyka zapłaty za wierzytelność (finansowanie połączone z ubezpieczeniem obrotu gospodarczego). Niejednokrotnie stanowi uzupełnienie istniejącego kredytu krótkoterminowego, dzięki czemu przedsiębiorca może bez przeszkód dyna-	Na stronie internetowej wyszczególniono czynność zasadniczą – nabywanie wierzytelności i finansowanie faktur. Na czynności dodatkowe (wskazane w ofercie jako wyodrębniony produkt „Usługi dodatkowe”) składają się: „administrowanie i dokonywanie rozliczeń związanych z wierzytelnościami: - rozliczanie nabytych wierzytelności, - raportowanie o stanie wierzytelności przy wykorzystaniu platformy internetowej, - monitorowanie i dochodzenie wierzytelności: - obsługa wierzytelności, - monity i wezwania do zapłaty, - zwolnienie Klienta z konieczności monitoringu sytuacji finansowej Kontrahentów”

Tabela 4.7, cd.

1	2	3
	micznie rozwijać swój biznes”. „Faktoring klasyczny z regresem łączy w sobie usługę finansowania wraz z usługami zarządzania i administrowania wierzytelnościami oraz w razie potrzeby również ich dochodzenia”	
City Handlowy SA	Na stronie faktora w dziale „Finansowanie” w zakładce „Faktoring” podano informację o tym, że faktor „staje się właścicielem przelanych wierzytelności, czyli ma prawo do otrzymania płatności od kupującego. Jednocześnie ma tytuł prawny do odzyskania należnych mu kwot od klienta (regres do klienta) w sytuacji, gdy kupujący nie wykona swoich zobowiązań do zapłaty wynikających z zawartego kontraktu handlowego. Faktoring klasyczny zakłada obsługę wszystkich wierzytelności należnych od wybranego przez klienta kupującego. Podstawą rozwiązania jest obsługa wierzytelności oraz kontrola terminowości spłat poprzez monitorowanie kupujących. Zapłata na rzecz klienta dokonywana jest z chwilą otrzymania wpływu od kupującego. Rozwiązanie jest dostępne również z opcją finansowania, w ramach której klient ma możliwość sfinansowania (zdyskontowania) wierzytelności”	Na stronie faktora w dziale „Finansowanie” w zakładce „Faktoring” wyszczególniono czynność zasadniczą – cesję wierzytelności. Usługi częściowe w pakiecie to: • obsługa wierzytelności objętych faktoringiem, • kontrola terminowości spłat – monitorowanie odbiorców, • zapłata na rzecz faktora za przelane wierzytelności (w dacie wpływu od odbiorcy). Opcjonalnie proponowana jest usługa dodatkowa – finansowanie w drodze dyskonta faktur
Coface Poland Factoring sp. z o.o.	Na stronie faktora podano następującą informację: „Faktoring – finansowanie faktur w 24h”. Faktor nie definiuje faktoringu; podana informacja wywołuje skojarzenie faktoringu z finansowaniem faktur	Na stronie internetowej nie podano informacji wystarczającej do określenia struktury usługi
eFaktor SA	Na stronie faktora w dziale „Finansowanie biznesu” w zakładce „Strefa wiedzy” zdefiniowano pojęcie faktoringu: „Faktoring jest formą finansowania przedsiębiorstw polegającą na wykupie przez wyspecjalizowaną firmę (faktora) od wystawcy faktury (faktora) wierzytelności z tytułu sprzedaży towarów lub usług. Faktorant uzyskuje w ten sposób środki finansowe przed terminem płatności wynikającym z faktury”. Definicja ta ujmie usługę faktoringu jako tylko usługę finansowania. Omawiane pojęcie przedstawiono w ujęciu procesowym, podając: „Faktoring niepełny (z regresem) – faktor nie przejmuje ryzyka niewypłacalności odbiorcy (dłużnika). Jest to podstawowa forma faktoringu. Przebieg transakcji: klient wystawia odbiorcy fakturę z odroczonym terminem płatności za wykonaną usługę bądź sprzedany towar. Faktura musi być opatrzona adnotacją o cesji i przekierowaniu zapłaty na rachunek eFaktor. Klient oddaje fakturę do faktoringu (zbywa wierzytelności) w eFaktor,	Na stronie internetowej w dziale „Finansowanie Biznesu” w zakładce „Oferta” wyszczególniono czynność zasadniczą – cesję wierzytelności. Usługa częściowa to finansowanie faktur poprzez zaliczkowanie. Usługi dodatkowe stanowią: • rozliczanie faktur, • dodatkowe finansowanie faktur. Dodatkowa usługa opcjonalna obejmuje windykację należności

1	2	3
	dostarcza do eFaktor kopię faktury. eFaktor wypłaca klientowi od 80 do 90% wartości faktury do 24 h po jej otrzymaniu. Pozostałe 10-20% zatrzymane jest na wypadek powstania roszczeń wzajemnych odbiorców (potrąceń). Odbiorca dokonuje płatności (za zakupiony towar i usługę) do eFaktor. eFaktor rozlicza wierzytelność i przekazuje na konto klienta pozostałą część należności. W przypadku opóźnienia w zapłacie faktury eFaktor kontaktuje się z odbiorcą. W razie problemów z odzyskaniem należności eFaktor może: • wydłużyć okres finansowania faktur, • zwrócić wykupione faktury do majątku klienta (cesja zwrotna) po otrzymaniu od klienta zwrotu wypłaconych należności, • przekształcić umowę faktoringową w umowę windykacji i dochodzić zapłaty w imieniu klienta (po dokonaniu cesji zwrotnej)”	
Eurofactor Polska SA	Na stronie głównej faktora w zakładce „Czym jest Faktoring?” podano następującą informację: „Faktoring – usługa finansowa polegająca na wykupie wierzytelności firm, należnych od odbiorców z tytułu dostaw towarów lub usług, połączona z finansowaniem klientów oraz świadczeniem na ich rzecz dodatkowych usług. Z ekonomicznego i prawnego punktu widzenia (definicja Ottawaska, 1988), firma faktoringowa wykonuje co najmniej dwie z czterech czynności: • finansuje bezsporne i niewymagalne należności. • prowadzi sprawozdawczość i konta dłużników, • egzekwuje należności, • przejmuje ryzyko niewypłacalności odbiorcy (w przypadku faktoringu pełnego)”	Na stronie głównej faktora w zakładce „Nasze usługi” wyszczególniono czynność zasadniczą – wykup wierzytelności. Usługą częściową jest finansowanie należności. Usługi dodatkowe to: • prowadzenie sprawozdawczości i kont dłużników, • egzekwowanie należności
Faktorzy SA	Na stronie głównej faktora w zakładce „Oferta faktoringu” przedstawiono faktoring w ujęciu procesowym: „Schemat transakcji: 1. Klient z tytułu sprzedaży towarów lub usług wystawia faktury na swoich odbiorców. 2. Klient zbywa wierzytelności. Kopię faktury dostarcza do Faktorzy SA. 3. Faktor udziela klientowi finansowania z tytułu wykupionych wierzytelności w postaci zaliczek od 80 do 90% wartości faktury do 24 h po jej otrzymaniu. 4. W przypadku opóźnienia w zapłacie faktury przez odbiorcę Faktorzy SA kontaktują się z odbiorcą.	Na stronie głównej faktora w zakładce „Oferta faktoringu” wyszczególniono czynność zasadniczą – cesję wierzytelności. Usługą częściową jest finansowanie należności. Opcjonalne usługi dodatkowe to: • monitoring wierzytelności, • obsługa wierzytelności

Tabela 4.7, cd.

1	2	3
	5. Odbiorca dokonuje płatności za zakupione towary i usługi do Faktorzy SA. 6. Faktorzy SA rozliczają wierzytelności i przekazują na konto klienta pozostałą część należności". Pojęcie jest skojarzone tylko z usługą finansowania. Na stronie internetowej w „Vademecum faktoringu” podano, że: „W przypadku faktoringu istotnym elementem dla przedsiębiorstwa może być dodatkowo monitoring oraz obsługa wierzytelności czy pozbycie się ryzyka niewypłacalności kontrahentów”. Poprzez zestawienie obu informacji podanych przez faktora w różnych miejscach na stronie możliwe jest skojarzenie faktoringu tylko z usługą finansowania lub opcjonalnie z usługą więcej niż finansowania	
HSBC SA Oddział w Polsce	Na stronie nie podano definicji pojęć związanych z faktoringiem	Na stronie internetowej nie podano informacji wystarczającej do określenia struktury usługi
Idea Money SA	Na stronie faktora w zakładce „e-book” podano następujące informacje: „Faktoring to usługa, w ramach której Ty, jako przedsiębiorca, po wystawieniu swojemu klientowi faktur z odroczonym terminem płatności, przekazujesz je do sfinansowania faktorowi. My wypłacamy Ci pieniądze na konto od ręki, dzięki czemu nie musisz na nie długo czekać. Otrzymujesz je od nas, swojego faktora, i możesz dalej rozwijać swoją firmę, gwarantując jej płynność finansową. Ty zajmujesz się biznesem, a my czekamy na wpłaty od Twoich kontrahentów.” „Faktoring niepełny – w tej formie faktoringu faktor wypłaca Ci pieniądze za wystawione przez Ciebie faktury, ale w sytuacji, gdy Twój klient nie zapłaci w określonym terminie, będziesz musiał zwrócić otrzymaną zaliczkę”. „[faktoring – przyp. aut.] to doskonała opcja dla Ciebie, jeśli: potrzebujesz ciągłego finansowania zapewniającego płynność finansową, jesteś zmuszony do wystawiania wielu faktur z długim terminem płatności, masz problemy ze ściąganiem należności i oczekujesz od faktora wsparcia nie tylko poprzez finansowanie, ale również poprzez dyscyplinowanie niesolidnych dłużników”	Z informacji przedstawionych w zakładce „e-book” wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częściowe to finansowanie należności. Można przypuszczać, że usługi dodatkowe stanowią: • dyscyplinowanie niesolidnych dłużników, • windykacja należności
IFIS Finance sp. z o.o.	Na stronie głównej faktora podano następującą informację: „Faktoring z regresem: наша oferta jest skierowana do firm, które wystawiają faktury dla dużych i średnich przedsiębiorstw i zamierzają sfinansować należności handlowe z nich	Na stronie głównej faktora wyszczególniono czynność zasadniczą – cesję wierzytelności. Usługi częściowe to: • finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności,

1	2	3
	wynikające. Zarządzamy inkasowaniem i obsługą wierzytelności, dzięki czemu firma zbywająca może otrzymać zaliczkę z tytułu scedowanych należności". Faktor odróżnia w swojej ofercie faktoring od wykupu wierzytelności, w tym z przejęciem ryzyka niewypłacalności dłużnika. Faktoring i wykup to dwie osobne usługi	• inkaso należności objętych faktoringiem, • obsługa administracyjna wierzytelności objętych faktoringiem
ING Commercial Finance Polska SA	Na stronie w zakładce „ABC faktoringu” podano następującą informację: „Faktoring to rodzaj działalności finansowej polegającej na wykupie (finansowaniu przez faktora) nieprzeterminowanych wierzytelności przedsiębiorstw (faktorańców – klientów faktora), należnych im od swoich odbiorców (dłużników) z tytułu dostaw towarów lub usług oraz świadczeniu na rzecz klientów dodatkowych usług”	Z informacji podanych w zakładce „Finansowanie” wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstkowe w pakiecie to: • finansowanie należności powstałych w wyniku dostawy towarów lub usług z odroczonym terminem zapłaty do wcześniej uzgodnionych odbiorców krajowych lub zagranicznych, • monitoring płatności, • ewidencja i rozliczanie spłat od odbiorców, • informacja o bieżącym stanie należności
KUKE Finance SA	W materiałach „O faktoringu” podano następującą definicję faktoringu: „Faktoring to usługa finansowa polegająca na wykupie przez firmę faktoringową od przedsiębiorstwa należności z tytułu sprzedaży towarów lub usług. Dzięki temu przedsiębiorstwo uzyskuje środki finansowe zaraz po wystawieniu faktury. Usługa faktoringu jest kompleksowa. Poza zapewnieniem szybkiego dostępu do gotówki faktoring to także pakiet dodatkowych usług, takich jak prowadzenie kont rozliczeniowych odbiorców, monitorowanie i egzekwowanie płatności oraz przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorcy”. „Faktoring niepełny polega na wykupie przez faktora należności bez przejęcia ryzyka niewypłacalności odbiorców swojego klienta. W tym wypadku to klient jest odpowiedzialny za wypłacalność kontrahentów. W razie braku płatności ze strony odbiorcy w ustalonym w umowie faktoringu dodatkowym terminie liczonym od daty wymagalności faktury klient zobowiązany jest do zwrotu faktorowi kwoty zaliczki wypłaconej z tytułu wykupu należności. Branża faktoringowa nazywa potocznie termin zwrotu zaliczki okresem regresu i z reguły wynosi on od 14 do nawet 60 dni”	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstkowe to: • finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, • obsługa administracyjna – prowadzenie konta faktora, • inkaso należności objętych faktoringiem, • monitoring należności, • windykacja miękka (wezwania do zapłaty, telefony ponagające kontrahentów)
mFaktoring SA	W informacji ofertowej podano następującą definicję: „Faktoring z regresem pozwala finansować bieżącą działalność firmy oraz zarządzać jej należnościami”	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstkowe to: • finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, • obsługa administracyjna przez udostępniony klientom serwis <i>on-line</i> (baza raportów i rozliczenia z odbiorcami i z mFaktoring)

Tabela 4.7, cd.

1	2	3
Pekao Faktoring sp. z o.o.	W informacji ofertowej faktora podano, że „Faktoring krajowy niepełny to nabywanie i finansowanie oraz zarządzanie wierzytelnościami faktoranta (dostawcy) bez przejęcia ryzyka niewypłacalności odbiorców. Zapewniamy stały dopływ środków finansowych wraz z realizowaną sprzedażą na poziomie 80-90% należności. (...) W ramach świadczonych usług Pekao Faktoring prowadzi czynności dyscyplinujące oraz – na dodatkowe zlecenie – windykacyjne”	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstkowe to: - finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, - obsługa administracyjna wierzytelności, - czynności dyscyplinujące (monitowanie dłużnika opieszałego). Opcjonalna dodatkowa usługa częstkowa to windykacja wierzytelności
PKO Faktoring SA	W informacji ofertowej faktora podano, że faktoring niepełny „(...) to usługa finansowa polegająca na wykupie, administrowaniu oraz finansowaniu wierzytelności przedsiębiorców, powstałych z tytułu dostawy do odbiorców towarów lub usług, w ramach której PKO Faktoring nie przejmuje ryzyka braku płatności ze strony odbiorców”. Faktor odróżnia usługę faktoringu od usługi finansowania faktur. W ofercie dostępne są te usługi jako odrębne	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstkowe to: - finansowanie należności poprzez zaliczkowanie wierzytelności, - administrowanie wierzytelnościami objętymi faktoringiem, - monitoring należności wpływających od odbiorców. Opcjonalna dodatkowa usługa częstkowa to windykacja wierzytelności
PragmaGo* SA	Z „Poradnika faktora” zamieszczonego na stronie internetowej wynika, że: „Faktoring niepełny – faktoring niewłaściwy lub z regresem – to odmiana usługi, w której korzystający z faktoringu przedsiębiorca musi zadbać o to, by kontrahent spłacił swoje zobowiązanie terminowo. W przypadku braku zapłaty ze strony dłużnika w określonym na fakturze terminie faktorant jest zobowiązany do zwrotu należności uzyskanej od firmy faktoringowej w określonym umownie terminie”. Sposób przedstawienia faktoringu niepełnego w „Poradniku faktora” sugeruje, że produkt w ofercie „Finansowanie faktur” jest równoznaczny z faktoringiem niepełnym	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Do usług częstkowych należy finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności
Santander Factoring sp. z o.o.	W materiale zamieszczonym w zakładce „Czym jest faktoring” zdefiniowano, że faktoring niepełny „(...) polega na nabyciu przez faktora wierzytelności, ich finansowaniu oraz na zarządzaniu nimi. W efekcie oznacza to, że faktorant (dostawca) otrzymuje zapłatę bezpośrednio po zrealizowaniu sprzedaży i przesłaniu do faktora kopii faktur wraz z dokumentami potwierdzającymi odbiór towaru. Na początku faktorant otrzymuje zaliczkę (jej wysokość uzależniona jest od warunków umowy faktoringowej i może wynieść 90% kwoty faktury brutto), a pozostałą część – fundusz gwarancyjny – w momencie, kiedy odbiorca ureguje płatność na rachunek bankowy	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstkowe to: - finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, - administrowanie wierzytelnościami objętymi faktoringiem, - monitoring należności wpływających od odbiorców. Opcjonalnymi dodatkowymi usługami częstkowymi są: - monitowanie dłużników opieszałych, - windykacja wierzytelności

1	2	3
	faktora. W przypadku opóźnień z zapłatą przez odbiorcę faktorant może liczyć na wsparcie ze strony faktora, który w jego imieniu upomni się o płatność". „Jest to faktoring bez przejęcia ryzyka niewypłacalności odbiorcy"	
SMEO SA	Faktoring zdefiniowano w sekcji „Często zadawane pytania". „Faktoring polega na wcześniejszym wypłaceniu Ci zaliczki z wystawionej kontrahentowi faktury z długim terminem płatności (np. 30-dniowym)". Usługa pod nazwą „Faktoring SMEO on-line" wywołuje skojarzenie faktoringu z finansowaniem faktur	Na stronie internetowej nie podano informacji wystarczającej do określenia struktury usługi
UBI Factor SA	Na stronie faktora podano następujące informacje: „W ramach usług faktoringowych proponujemy wykup wierzytelności handlowych, zarządzanie płatnościami dłużników oraz finansowanie klientów w formie wypłat zaliczek na poczet cedowanych wierzytelności". „W faktoringu z regresem firma dokonująca cesji wierzytelności na rzecz UBI Factor ponosi solidarnie odpowiedzialność za brak spłaty wierzytelności przez dłużnika. W ramach prowadzonej działalności UBI Factor na bieżąco monitoruje cedowane wierzytelności, dzięki czemu możliwa jest szybka identyfikacja niespłacanych w terminie wierzytelności oraz rozwiązanie wraz z klientami wszelkich kwestii dotyczących tych wierzytelności w celu niezwłocznego ich uregulowania. UBI Factor oferuje swoim klientom stały dostęp, w czasie rzeczywistym, do informacji o aktualnym stanie wspólnych rozliczeń"	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częściowe to: • finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, • administrowanie wierzytelnościami objętymi faktoringiem, • monitoring należności spływających od odbiorców. Opcjonalne dodatkowe usługi częściowe stanowią: • monitorowanie dłużników opieszalejących, • windykacja wierzytelności
Aforti Factor SA	W sekcji „Najczęściej zadawane pytania" w zakładce „Czym jest faktoring należności" podano informację: „Fakturę, którą wystawiłeś, przekazujesz do sfinansowania przez faktora (Aforti Factor). My wypłacamy Tobie gotówkę (w formie zaliczki nawet do 100%) i czekamy na wpłatę od Twojego kontrahenta." W sekcji „Mity o faktoringu" w zakładce „Baza wiedzy" podano, że: „Faktoring niesie ze sobą również korzyści pozafinansowe, które są dużą wartością dodaną dla każdego przedsiębiorstwa. Mowa tutaj o outsourcingu takich aktywności, jak m.in. bieżący kontakt z kontrahentami, miękka windykacja należności czy prowadzenie konta należności". Kompilacja różnych informacji podawanych przez faktora daje wrażenie, że faktoring niepełny to usługa finansowania połączona z dodatkowymi usługami	Na stronie internetowej nie podano informacji wystarczającej do określenia struktury usługi
Aiglabs sp. z o.o. (Finces)	Na stronie faktora nie podano definicji faktoringu	Na stronie internetowej nie opisano struktury usługi

Tabela 4.7, cd.

1	2	3
AOW Faktoring SA	Na stronie faktora w zakładce „ABC faktoringu” zdefiniowano pojęcie faktoringu: „Faktoring z regresem (...) polega na tym, że faktor (firma faktoringowa) w całości lub w części finansuje jedną albo kilka faktur o określonym terminie płatności. Nie przejmuje on ryzyka niewypłacalności kontrahenta faktora (klienta firmy faktoringowej), ale na wstępie weryfikuje jego wiarygodność oraz wypłacalność i na tej podstawie nadaje odpowiednie limity finansowania. Sugeruje też ewentualne dodatkowe zabezpieczenia, jeżeli uzna transakcję za obciążoną większym ryzykiem. W przypadku braku terminowej spłaty faktury prowadzi zarówno windykację przedsądową, jak i – w razie konieczności – sądowo-komorniczą”	Struktura usługi jest domniemana na podstawie pojęcia przedstawionego na stronie faktora w zakładce „ABC faktoringu”. Czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częściowe to: - finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, - sprawdzanie wiarygodności i wypłacalności odbiorców objętych faktoringiem, - administrowanie wierzytelnościami objętymi faktoringiem, - monitoring należności wpływających od odbiorców, - monitowanie dłużników opieszłych. Opcjonalną dodatkową usługą częściową jest windykacja wierzytelności
Credstep Poland sp. z o.o.	Na stronie faktora w zakładce „Czym jest faktoring” zdefiniowano pojęcie faktoringu: „Faktoring to transakcja finansowa i rodzaj finansowania, w którym firma sprzedaje swoje własne należności z tytułu zrealizowanej przez siebie dostawy towarów lub świadczonych usług stronie trzeciej (zwanej faktorem) z dyskontem”. Z porównania pojęcia faktoringu z ofertą faktora dotyczącą faktoringu klasycznego wynika, że usługa faktoringu może zostać sprowadzona do usługi finansowania (wykupu wierzytelności) albo opcjonalnie zostać rozszerzona o usługę dodatkową	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługą częściową jest finansowanie należności na bazie dyskonta, a opcjonalna dodatkowa usługa częściowa, którą jest windykacja zlecona partnerowi faktora, obejmuje czynności, takie jak: - ocena zdolności płatniczej dłużnika, - monitowanie dłużnika, - porady odnośnie do optymalnego sposobu prowadzenia działań windykacyjnych, - windykacja twarda
Faktoria sp. z o.o.	Na stronie podano następującą definicję: „Faktoring niepełny (niewłaściwy, z regresem) to usługa, w której faktor wykupuje wierzytelność od przedsiębiorcy, ale nie ponosi odpowiedzialności za niewypłacalność kontrahenta. W sytuacji, gdy dłużnik nie spłaci należności faktorowi, to na przedsiębiorcy będzie ciążył obowiązek spłaty. Firmy faktoringowe ze swojej strony bardzo często oferują klientowi pomoc w odzyskaniu należności”	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częściowe to: - finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, - administrowanie wierzytelnościami objętymi faktoringiem, - monitoring należności wpływających od odbiorców
Fandla sp. z o.o.	Na stronie nie podano definicji faktoringu	Z regulaminu usługi wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częściowe to: - finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, - udostępnienie klientowi systemu, w którym może on śledzić statusy sfinansowanych faktur oraz może otrzymywać informacje dotyczące faktur, ich płatności, monitorować ewidencję rozliczeń między Fandla a użytkownikiem, - monitowanie dłużników faktoringowych, - windykacja miękka, polubowna oraz właściwa

1	2	3
Finea SA	W regulaminie usługi podano, że w faktoringu niepełnym faktor „(...) zobowiązuje się do świadczenia usług wykupu Wierzytelności klienta względem jego kontrahentów (odbiorców) z tytułu sprzedaży lub dostawy towarów lub usług w ramach prowadzonej przez niego działalności gospodarczej oraz monitorowania, windykacji i rozliczania tych wierzytelności w systemie”. „Ryzyko braku spłaty wierzytelności przez kontrahenta wobec Finea z tytułu wykupionej należności (ryzyko braku zapłaty) ponosi klient”	Z regulaminu usługi wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstkowe to: - finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, - monitorowanie wierzytelności, - rozliczanie wierzytelności, - windykacja miękka, polubowna oraz właściwa
Indos SA	Na stronie faktora podano informację o procesie faktoringu: „1. Dostarczasz klientowi produkt/usługę. 2. Wystawiasz klientowi fakturę, a jej kopię przesyłasz do nas. 3. Wyplacamy Ci do 90% kwoty faktury w ciągu 24h. 4. Czekamy na płatność od Twojego klienta i rozliczamy transakcję”. Faktor odróżnia od siebie faktoring i zakup wierzytelności i w ofercie przedstawia je jako dwie osobne usługi.	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstkowe to: - finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, - monitorowanie terminowości płatności realizowanych przez płatników, - księgowanie i rozliczanie należności objętych faktoringiem, - raportowanie o stanie rozliczeń między wszystkimi podmiotami biorącymi udział w faktoringu
Mennica Faktoring SA	W „Słowniczku faktora” w zakładce „Faktoring” podano następującą informację: „Faktoring niepełny oznacza umowę faktoringową, w której ryzyko z wypłacalnością kontrahenta bierze na siebie faktorant. Regresem w tym przypadku nazywa się termin zwrotu zaliczki wypłaconej faktorantowi”	Z informacji zamieszczonej w zakładce „Faktoring” wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstkowe to: - finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, - porady w sprawach współpracy z kontrahentami w celu podniesienia bezpieczeństwa interesów klienta. Opcjonalną usługą dodatkową jest dyskonto weksla
Monevia sp. z o.o.	Nie zdefiniowano wprost terminu faktoringu niepełnego	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstkowe to: - finansowanie należności w 100% wartości faktury, - monitoring płatności faktury przez dłużnika, - weryfikacja zdolności płatniczej kontrahenta
NFG SA (eFaktoring NFG)	Na stronie faktora podano następującą informację: „Faktoring to rodzaj usługi finansowej, która umożliwia finansowanie działalności przedsiębiorców. (...) Faktoring pełni ważne funkcje w transakcjach handlowych: funkcja finansowa – faktor świadczy usługę zapłaty za faktury przed terminem zapadalności wierzytelności,	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstkowe to: - finansowanie należności przez zaliczkowanie faktury, - monitoring płatności faktury przez dłużnika, - obsługa administracyjna faktur przez udostępniony klientowi system

Tabela 4.7, cd.

1	2	3
	funkcja usługowa – poza zapewnieniem dostępu do gotówki faktoring obejmuje również zarządzanie należnościami, m.in. poprzez monitoring dłużników faktora	
smartFaktor SA	Na stronie głównej bezpośrednio nie zdefiniowano faktoringu niepełnego; w ramach definicji faktoringu pełnego jest odniesienie do faktoringu niepełnego: „Przedmiotem takiej transakcji faktoringowej mogą być wierzytelności faktora wynikające z różnych dokumentów, np. faktur, umów, porozumień czy uznania długu. W takim przypadku [faktoring pełny] Faktor najczęściej dodatkowo zabezpiecza swoje ryzyko specjalną polisą ubezpieczenia należności w wyspecjalizowanym towarzystwie ubezpieczeń. Nie należy przy tym mylić tutaj faktoringu pełnego i niepełnego zabezpieczonego cesją praw z polisy ubezpieczenia należności”	Z ogólnej informacji zamieszczonej na stronie głównej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstkowe to: - finansowanie należności poprzez zaliczkowanie faktury, - raportowanie drogą elektroniczną. Opcjonalną usługą dodatkową jest ubezpieczenie należności: „W ramach ubezpieczenia przedsiębiorca otrzymuje pakiet usług wspomagający właściwe zarządzanie ryzykiem w firmie, w tym: - ocenę i bieżące monitorowanie wiarygodności płatniczej kontrahentów, - windykację ubezpieczonych należności, - wypłatę odszkodowania w przypadku, gdy windykacja nie przyniesie oczekiwanych efektów”

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Tabela 4.8. Ujęcie faktoringu pełnego (właściwego) w przekazie faktorów skierowanym do klientów

Faktor	Ujęcie faktoringu klasycznego bez regresu stosowane przez faktora	Struktura usługi faktoringowej zgodnie ze wskazaniami faktora
1	2	3
Alior Bank SA	W zakładce „Finansowanie handlu, faktoring” podano następującą informację: „Przedsiębiorca i faktor podpisują umowę faktoringu pełnego. Faktor przejmuje ryzyko przedsiębiorcy w zapłacie bezspornych należności przez jego kontrahenta. Przejęcie ryzyka oparte jest na polisie ubezpieczeniowej faktora (istnieje również możliwość reasekuracji należności polisą ubezpieczeniową przedsiębiorcy bądź w ryzyko kontrahenta). W ramach zawartej umowy faktoringowej przedsiębiorca składa faktury do finansowania (wystawione na jego kontrahentów z terminem płatności do 180 dni). Faktor wypłaca przedsiębiorcy środki w formie zaliczki w wysokości do 90% wartości faktur brutto. Faktor akceptuje do 60 dni opóźnienia po terminie płatności”	Czynność zasadnicza i usługi zostały wskazane w regulaminie faktoringu. Czynnością zasadniczą jest nabycie wierzytelności (analogicznie do faktoringu niewłaściwego). Usługi częstkowe w pakiecie to: - przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika faktoringowego, - finansowanie faktur w drodze dyskonta oraz dodatkowe finansowanie za dodatkowy okres liczony w tzw. dniach respektowych (dodatkowe dni ponad termin płatności faktury, wliczane przez faktora do okresu dyskonta), - usługa monitoringu polegająca na obsłudze nabytych wierzytelności w zakresie: monitorów, wezwań do zapłaty, pilnowania dyscypliny terminowości spłat oraz oceny stanu należności
Bank Millennium SA	Na stronie internetowej w zakładce „Produkty” podano następującą informację: „Faktoring pełny to usługa, w ramach której oprócz finansowania, rozliczania i inkasa należności od kontrahentów krajowych faktor zapewnia Twojej firmie przejęcie ryzyka niedokonania przez nich spłaty. Dla	Na stronie internetowej w zakładce „Produkty” zdefiniowano czynność zasadniczą – cesję wierzytelności. Usługi częstkowe w pakiecie to: - przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika faktoringowego, - finansowanie należności,

1	2	3
	zgłoszonych przez faktora kontrahentów faktor ustala indywidualne limity, do wysokości których przejmując ryzyko nawet do 100% wartości nominalnej wierzytelności	- rozliczanie należności, - inkaso należności
Bank Ochrony Środowiska SA	Na stronie internetowej w zakładce „Faktoring” nie zdefiniowano pojęcia, określono tylko korzyści z faktoringu klasycznego oraz w ofercie produktowej jako osobny produkt wymienia: gwarancję spłaty limitów faktoringowych	Na stronie internetowej nie podano informacji wystarczającej do określenia struktury usługi
BFF Polska Faktoring SA	Na stronie internetowej nie zdefiniowano faktoringu ani faktoringu pełnego	Na stronie internetowej nie podano informacji wystarczającej do określenia struktury usługi
Bibby Financial Services sp. z o.o.	Na stronie internetowej podano informacje, że faktoring „(...) polega na wykupieniu przez firmę faktoringową (faktora) nieprzeterminowanych wierzytelności przedsiębiorcy (faktora), które ten wystawił swoim kontrahentom (odbiorcom)”, „Przy okazji może też świadczyć na rzecz faktora inne usługi, takie jak przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorcy (w przypadku faktoringu pełnego) czy monitorowanie i windykowanie przeterminowanych płatności”	Z informacji podanych w zakładce „Produkty” wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częściowe to: - przejęcie ryzyka niewypłacalności kontrahenta przez faktora, - finansowanie faktur, - usługi związane z zarządzaniem należnościami: - rozliczanie spłat, - monitorowanie spłat, - wyndykowanie przeterminowanych płatności
BNP Paribas Faktoring sp. z o.o.	Na stronie faktora w dziale „Finansowanie” w zakładce „Faktoring” podano następującą informację: „Faktoring pełny jest to forma faktoringu polegająca na skupie wierzytelności klienta, ich obsłudze i wypłaceniu zaliczek tytułem zapłaty należności z wykupionych faktur. Faktor przejmując ryzyko braku zapłaty przez kontrahenta kwoty nabytej należności. W przypadku braku spłaty ze strony odbiorcy faktor otrzymuje środki od ubezpieczyciela lub przejęcie ryzyka jest oferowane przez faktora bez udziału ubezpieczyciela”	Na stronie internetowej w dziale „Finansowanie” w zakładce „Faktoring” wyszczególniono usługę zasadniczą – skup wierzytelności. Usługi częściowe dodatkowe to: - przejęcie ryzyka niewypłacalności kontrahenta przez faktora, bez udziału ubezpieczyciela lub z udziałem ubezpieczyciela, - obsługa skupionych wierzytelności, - wypłacanie zaliczek tytułem zapłaty należności z wykupionych faktur, - czynności podejmowane w celu odzyskania przeterminowanych środków
BPS Faktor SA	Na stronie faktora w zakładce „Oferta” podano następującą informację: „Faktoring klasyczny bez regresu (z przejęciem ryzyka lub inaczej pełny) pozwala na przejęcie ryzyka braku zapłaty wierzytelności wynikającego z niewypłacalności odbiorcy lub opóźnienia w zapłacie wierzytelności poprzez ubezpieczenie należności, co pozwala firmie zminimalizować ryzyko handlowe. Produkt ten, jak i faktoring klasyczny z regresem, działa na zasadach tzw. faktoringu jawnego, w którym odbiorcy są informowani o fakcie podpisania umowy faktoringowej (cesja wierzytelności) oraz występują usługi finansowania, zarządzania wierzytelnościami, sprawnego administrowania, monitorowania, dyscyplinowania odbiorców i ubezpieczenia obrotu”	Czynnością zasadniczą jest nabywanie wierzytelności i finansowanie faktur. Czynności dodatkowe (wskazane w ofercie jako wyodrębniony produkt „Usługi dodatkowe”) to: „Administrowanie i dokonywanie rozliczeń związanych z wierzytelnościami: - rozliczanie nabytych wierzytelności, - raportowanie o stanie wierzytelności przy wykorzystaniu platformy internetowej, - monitorowanie i dochodzenie wierzytelności: - obsługa wierzytelności, - monity i wezwania do zapłaty, - zwolnienie klienta z konieczności monitoringu sytuacji finansowej kontrahentów,

Tabela 4.8, cd.

1	2	3
		• przejęcie ryzyka opóźnienia w spłacie lub niewypłacalności kontrahenta: – ubezpieczenie należności w towarzystwie ubezpieczeniowym, – ograniczenie ryzyka transakcji handlowych na rynkach międzynarodowych
City Handlowy SA	Na stronie w dziale „Finansowanie” w zakładce „Faktoring” podano następującą informację: „W ramach Faktoringu Właściwego [faktor] staje się właścicielem przelanych wierzytelności, czyli ma prawo do otrzymania płatności od kupującego. W porównaniu do faktoringu niewłaściwego [faktor] przejmuje na siebie ryzyko braku płatności ze strony kupującego. W przypadku, gdy kupujący nie dokona zapłaty za otrzymany towar, [faktor] nie będzie zgłaszał roszczeń do klienta z tytułu udzielonego finansowania”	Na stronie internetowej w dziale „Finansowanie” w zakładce „Faktoring” wyszczególniono czynność zasadniczą – cesję wierzytelności. Usługi częstkowe w pakiecie to: • przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika faktoringowego, • finansowanie do terminu wymagalności faktury w drodze dyskonta (do 100% wartości wierzytelności handlowych pochodzących z obrotu krajowego), • dostęp do raportów o stanie spłat wierzytelności (poprzez platformę bankowości elektronicznej)
Coface Poland Factoring sp. z o.o.	Na stronie faktora podano następującą informację ogólną dla klienta: „Faktoring – finansowanie faktur w 24 h”. „Przejmujemy ryzyko braku płatności lub bankructwa Twoich kontrahentów”. Faktor nie definiuje faktoringu ani faktoringu pełnego	Na stronie nie podano informacji wystarczającej do określenia struktury usługi
eFaktor SA	Na stronie w dziale „Finansowanie biznesu”, w zakładce „Strefa wiedzy” podano następujące informacje: „Faktoring jest formą finansowania przedsiębiorstw polegającą na wykupie przez wyspecjalizowaną firmę (faktora) od wystawcy faktury (faktora) wierzytelności z tytułu sprzedaży towarów lub usług. Faktorant uzyskuje w ten sposób środki finansowe przed terminem płatności wynikającym z faktury”. „Faktoring pełny – faktor, kupując wierzytelności z faktur, przejmuje ryzyko niewypłacalności dłużnika”	W ofercie nie ma faktoringu pełnego
Eurofactor Polska SA	Na stronie głównej Faktora w zakładce „Czym jest Faktoring?” podano następującą informację: „Faktoring – usługa finansowa polegająca na wykupie wierzytelności firm należnych od odbiorców z tytułu dostaw towarów lub usług, połączona z finansowaniem klientów oraz świadczeniem na ich rzecz dodatkowych usług. Z ekonomicznego i prawnego punktu widzenia (definicja otawska, 1988) firma faktoringowa wykonuje co najmniej dwie z czterech czynności: • finansuje bezsporne i niewymagalne należności, • prowadzi sprawozdawczość i konta dłużników,	Na stronie głównej faktora w zakładce „Nasze usługi” wyszczególniono czynność zasadniczą – wykup wierzytelności. Usługi częstkowe to: • finansowanie należności, • przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika. Usługi dodatkowe stanowią: • prowadzenie sprawozdawczości i kont dłużników, • egzekwowanie należności

1	2	3
	• egzekwuje należności, • przejmuje ryzyko niewypłacalności odbiorcy (w przypadku faktoringu pełnego)”	
Faktorzy SA	Na stronie głównej faktora w zakładce „Oferta faktoringu” pojęcie przedstawiono w ujęciu procesowym: „Schemat transakcji: 1. Faktorant (klient) z tytułu sprzedaży towarów lub usług wystawia faktury na swoich odbiorców. 2. Faktorant posiada ubezpieczenie bądź za pośrednictwem Faktora ubezpiecza wierzytelności. 3. Faktorant zbywa wierzytelności na rzecz faktora. Oryginał faktury dostarcza do Faktorzy SA (faktor). 4. Faktor udziela klientowi finansowania z tytułu wykupionych wierzytelności w postaci zaliczki, najczęściej 90% jej wartości, natychmiast po jej otrzymaniu. 5. Kontrahent dokonuje płatności za zakupione towary i usługi do Faktorzy SA. 6. Faktor rozlicza wierzytelności spłacone przez kontrahenta i przekazuje pozostałą należność faktorantowi”. W „Vademecum faktoringu” podano następującą informację: „W przypadku faktoringu istotnym elementem dla przedsiębiorstwa może być dodatkowo monitoring oraz obsługa wierzytelności czy pozbycie się ryzyka niewypłacalności kontrahentów”	Na stronie głównej faktora w zakładce „Oferta faktoringu” wyszczególniono czynność zasadniczą – cesję wierzytelności. Usługi częstkowe to: • finansowanie należności, • przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika. Opcjonalne usługi dodatkowe stanowią: • monitoring wierzytelności, • obsługa wierzytelności
HSBC SA Oddział w Polsce	Na stronie internetowej faktora nie podano definicji pojęć związanych z faktoringiem	Na stronie internetowej faktora nie podano informacji wystarczającej do określenia struktury usługi
Idea Money SA	Na stronie faktora w zakładce „e-book” podano następujące informacje: „Faktoring to usługa, w ramach której Ty, jako przedsiębiorca, po wystawieniu swojemu klientowi faktur z odroczonym terminem płatności, przekazujesz je do sfinansowania faktorowi. My wypłacamy Ci pieniądze na konto od ręki, dzięki czemu nie musisz na nie długo czekać. Otrzymujesz je od nas, swojego faktora, i możesz dalej rozwijać swoją firmę, gwarantując jej płynność finansową. Ty zajmujesz się biznesem, a my czekamy na wpłaty od Twoich kontrahentów”; „(...) faktoring pełny – w tej formie faktoringu nie musisz zwracać faktorowi wypłaconej Ci zaliczki, gdy klient nie zapłaci za fakturę w terminie. Innymi słowy, jeżeli Twój klient nie uregulował należności, faktor nie zażąda od Twojej firmy zwrotu wypłaconej kwoty zaliczki, ale we własnym zakresie odzyska dług we współpracy z ubezpieczycielem należności. Idea Money przejmuje ryzyko niewypłacalności i windykację należności”; „[faktoring to – przyp. aut.] doskonała opcja dla Ciebie, jeśli: potrzebujesz ciągłego finansowa-	Na stronie faktora w zakładce „e-book” wyszczególniono czynność zasadniczą – cesję wierzytelności. Usługi częstkowe to: • finansowanie należności, • przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika (z udziałem ubezpieczyciela) Przypuszczalne usługi dodatkowe stanowią: • dyscyplinowanie niesolidnych dłużników • windykacja należności

Tabela 4.8, cd.

1	2	3
	nia zapewniającego płynność finansową, jesteś zmuszony do wystawiania wielu faktur z długim terminem płatności, masz problemy ze ściąganiem należności i oczekujesz od faktora wsparcia nie tylko poprzez finansowanie, ale również poprzez dyscyplinowanie niesolidnych dłużników"	
IFIS Finance sp. z o.o.	Na stronie głównej faktora podano następującą informację: „Faktoring bez regresu: nasze doświadczenie umożliwia przedsiębiorcom optymalizację relacji klient-dłużnik i zmniejszenie ryzyka związanego z dostawami poprzez przeniesienie na nas ryzyka braku zapłaty ze strony dłużnika; to my zajmujemy się egzekwowaniem należności”. Faktor odróżnia w swojej ofercie faktoring od wykupu wierzytelności, w tym z przejęciem ryzyka niewypłacalności dłużnika. Faktoring bez regresu i wykup bez regresu to dwie osobne usługi	Na stronie głównej faktora wyszczególniono czynność zasadniczą – cesję wierzytelności. Usługi częstkowe to: - finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, - przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika. Dodatkową usługą częstkową jest egzekwowanie należności
ING Commercial Finance Polska SA	W materiałach na stronie faktora w „ABC faktoringu” podano następującą informację: „Faktoring to rodzaj działalności finansowej polegającej na wykupie (finansowaniu przez faktora) niepreterminowanych wierzytelności przedsiębiorstw (faktorańców – klientów faktora), należnych im od swoich odbiorców (dłużników) z tytułu dostaw towarów lub usług oraz świadczeniem na rzecz klientów dodatkowych usług”	Z informacji zamieszczonych w zakładce „Finansowanie” wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstkowe w pakiecie to: - finansowanie należności powstałych w wyniku dostawy towarów lub usług z odroczonym terminem zapłaty do wcześniej uzgodnionych odbiorców krajowych lub zagranicznych, - przejęcie ryzyka niewypłacalności prawnej odbiorcy (w ramach polisy ubezpieczeniowej lub gwarancji zagranicznego faktora), - monitoring płatności, - ewidencja i rozliczanie spłat od odbiorców, - informacja o bieżącym stanie należności
KUKE Finance SA	W zakładce „O faktoringu” podano następującą definicję faktoringu: „Faktoring to usługa finansowa polegająca na wykupie przez firmę faktoringową od przedsiębiorstwa należności z tytułu sprzedaży towarów lub usług. Dzięki temu przedsiębiorstwo uzyskuje środki finansowe zaraz po wystawieniu faktury. Usługa faktoringu jest kompleksowa. Poza zapewnieniem szybkiego dostępu do gotówki faktoring to także pakiet dodatkowych usług, takich jak prowadzenie kont rozliczeniowych odbiorców, monitorowanie i egzekwowanie płatności oraz przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorcy”; „Istotą faktoringu pełnego jest przejęcie przez faktora ryzyka niewypłacalności kontrahentów objętych umową faktoringu. Jest to możliwe dzięki ubezpieczeniu należności przez samego faktora bądź wykorzystaniu istniejącej polisy ubez-	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstkowe to: - przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika na podstawie polisy faktora lub polisy własnej klienta, - finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, - obsługa administracyjna – prowadzenie konta faktora, - inkaso należności objętych faktoringiem, - monitoring należności, - monitowanie dłużników opieszłych, - windykacja należności

1	2	3
	pieczenia należności zawartej przez przedsiębiorcę z ubezpieczycielem. W obu przypadkach klient firmy faktoringowej, podpisując umowę faktoringu pełnego, pozbywa się ryzyka braku zapłaty przez odbiorców za dostarczony towar lub wykonaną usługę"	
mFaktoring SA	W informacji ofertowej podano, że „Faktoring z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorcy pozwala finansować bieżącą działalność firmy, zarządzać należnościami oraz chronić, gdy odbiorca nie płaci"	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstokowe to: - finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, - przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika na podstawie polisy faktora lub polisy własnej klienta, - obsługa administracyjna przez udostępniony klientom serwis <i>on-line</i> (baza raportów i rozliczenia z odbiorcami i z mFaktoring), - windykacja wierzytelności
Pekao Faktoring sp. z o.o.	W informacji ofertowej podano, że faktoring pełny „(...) to nabywanie i finansowanie wierzytelności Faktoranta (dostawcy) z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorców. Faktorant otrzymuje zapłatę do 90% wartości faktury najpóźniej w kolejnym dniu po przesłaniu do Pekao Faktoring kopii faktur oraz dokumentów potwierdzających odbiór towaru. Faktor przejmując ryzyko niewypłacalności odbiorcy do wysokości zaliczki [...]. Usługa świadczona jest w oparciu o ubezpieczenie należności polisą klienta lub polisą Pekao Faktoring"	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstokowe to: - finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, - przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika na podstawie polisy faktora lub polisy własnej klienta, - weryfikacja kondycji płatniczej kontrahentów, - obsługa administracyjna wierzytelności, - czynności dyscyplinujące (monitowanie opieszalego dłużnika), - windykacja wierzytelności
PKO Faktoring SA	W informacji ofertowej podano, że faktoring pełny „(...) to usługa finansowa polegająca na wykupie, administrowaniu oraz finansowaniu wierzytelności przedsiębiorstw, powstałych z tytułu dostawy do odbiorców towarów lub usług, w ramach której PKO Faktoring przejmując ryzyko braku płatności ze strony odbiorców"	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstokowe to: - finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, - administrowanie wierzytelnościami objętymi faktoringiem, - monitoring należności wpływających od odbiorców, - windykacja wierzytelności
PragmaGo* SA	W „Poradniku" podano następującą informację: „Faktoring pełny – zwany inaczej faktoringiem właściwym lub bez regresu – to usługa, w której faktor przejmując pełną odpowiedzialność za wykupioną należność. Faktorant sprzedaje fakturę, otrzymuje pieniądze i – mówiąc ogólnie – może zapomnieć o sprawie. Jego kontrahent otrzymuje informację dotyczącą zmiany numeru konta,	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstokowe to: - finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, - przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika na podstawie polisy ubezpieczeniowej faktora,

Tabela 4.8, cd.

1	2	3
	na który musi wpłacić pieniądze, i odtąd spłaca należność faktorowi. W przypadku ewentualnych problemów z wypłacalnością, windykacją należności zajmuje się faktor”	• monitoring należności spływających od odbiorców, • windykacja wierzytelności
Santander Factoring sp. z o.o.	W materiale znajdującym się w zakładce „Czym jest faktoring” podano, że faktoring pełny „polega na nabyciu przez faktora wierzytelności, ich finansowaniu oraz na zarządzaniu nimi. W efekcie oznacza to, że faktorant (dostawca) otrzymuje zapłatę bezpośrednio po zrealizowaniu sprzedaży i przesłaniu do faktora kopii faktur wraz z dokumentami potwierdzającymi odbiór towaru. Na początku faktorant otrzymuje zaliczkę (jej wysokość uzależniona jest od warunków umowy faktoringowej i może wynieść 90% kwoty faktury brutto), a pozostałą część – fundusz gwarancyjny – w momencie, kiedy odbiorca ureguluje płatność na rachunek bankowy faktora. W przypadku opóźnień z zapłatą przez odbiorcę faktorant może liczyć na wsparcie ze strony faktora, który w jego imieniu upomni się o płatność”; „Jest to faktoring z przejęciem ryzyka niewypłacalności odbiorcy”	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstokowe to: • finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, • przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika na podstawie polisy ubezpieczeniowej faktora lub własnej klienta, • administrowanie wierzytelnościami objętymi faktoringiem, • monitoring należności spływających od odbiorców, • monitorowanie dłużników opieszłych, • windykacja wierzytelności
SMEO SA	Na stronie internetowej nie podano definicji pojęcia	W ofercie nie ma usługi faktoringu pełnego
UBI Factor SA	Na stronie faktora podano następujące informacje: „W ramach usług faktoringowych proponujemy wykup wierzytelności handlowych, zarządzanie płatnościami dłużników oraz finansowanie klientów w formie wypłat zaliczek na poczet cedowanych wierzytelności”; „W faktoringu bez regresu firma faktoringowa przejmuje ryzyko niewypłacalności handlowej dłużnika. W ramach prowadzonej działalności UBI Factor na bieżąco monitoruje cedowane wierzytelności, dzięki czemu możliwa jest szybka identyfikacja niespłacanych w terminie wierzytelności oraz rozwiązywanie wraz z klientami wszelkich kwestii dotyczących tych wierzytelności w celu niezwłocznego ich uregulowania. UBI Factor oferuje swoim klientom stały dostęp, w czasie rzeczywistym, do informacji o aktualnym stanie wspólnych rozliczeń”	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częstokowe to: • finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, • przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika, • administrowanie wierzytelnościami objętymi faktoringiem, • monitoring należności spływających od odbiorców, • windykacja wierzytelności
Aforti Factor SA	Na stronie internetowej nie podano definicji pojęcia	W ofercie nie ma usługi faktoringu pełnego
Aiqlabs sp. z o.o. (Finces)	Na stronie internetowej nie podano definicji pojęcia	W ofercie nie ma usługi faktoringu pełnego

1	2	3
AOW Faktoring SA	Na stronie internetowej nie podano definicji pojęcia	W ofercie nie ma usługi faktoringu pełnego
Credstep Poland sp. z o.o.	Na stronie faktora w zakładce „Czym jest faktoring” podano następującą definicję faktoringu: „Faktoring to transakcja finansowa i rodzaj finansowania, w którym firma sprzedaje swoje własne należności z tytułu zrealizowanej przez siebie dostawy towarów lub świadczonych usług stronie trzeciej (zwanej faktorem), z dyskontem”. W przypadku faktoringu pełnego ryzyko niewypłacalności dłużnika przejmuje faktor	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częściowe to: • finansowanie należności na bazie dyskonta, • przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika, • inkaso należności, • monitoring należności, • windykacja wierzytelności
Faktoria sp. z o.o.	Na stronie głównej faktora podano następujące informacje: „Definicja faktoringu mówi o tym, że jest to usługa świadczona przez faktora, która polega na wykupie faktur od klienta, który jest dostawcą towarów lub wykonawcą usług na rzecz swoich kontrahentów”; „Faktoring pełny przenosi całkowitą odpowiedzialność za ewentualną niewypłacalność kontrahenta na faktora. Jeśli przedsiębiorca otrzyma od faktora zaliczkę za fakturę (80-90% wartości), a faktor nie otrzyma zapłaty od kontrahenta, przedsiębiorca nie ponosi żadnych kosztów oraz nie musi zwracać otrzymanej zaliczki, gdy faktura jest bez regresu. Z tego powodu jest to najdroższa usługa faktoringowa na rynku. Natomiast w sytuacji, w której faktura jest w regresie, przedsiębiorca może zapłacić za finansowanie. Dopiero po około 6 miesiącach ubezpieczyciel wypłaca środki. Zazwyczaj tego typu transakcje faktoringowe, niosące duże ryzyko, są dodatkowo zabezpieczane ubezpieczeniem należności. Wtedy faktor otrzymuje pieniądze od ubezpieczyciela lub zleca windykację należności”	Z informacji ofertowej wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częściowe to: • finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, • przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika, • administrowanie wierzytelnościami objętymi faktoringiem, • monitoring należności wpływających od odbiorców, • windykacja wierzytelności
Fandla sp. z o.o.	Na stronie internetowej faktora nie podano definicji pojęcia faktoringu ani faktoringu pełnego	W ofercie nie ma usługi faktoringu pełnego
Finea SA	Na stronie internetowej faktora nie podano definicji pojęcia faktoringu ani faktoringu pełnego	W ofercie nie ma usługi faktoringu pełnego
Indos SA	Na stronie internetowej faktora nie podano definicji pojęcia faktoringu ani faktoringu pełnego	W ofercie nie ma usługi faktoringu pełnego
Mennica Faktoring SA	W „Słowniczku w zakładce „Faktoring” podano następującą definicję: „Faktoring pełny to rodzaj faktoringu, w którym faktor bierze na siebie ryzyko związane z wypłacalnością kontrahenta. Jeśli kontrahent nie spłaci należności faktorowi, ten w ramach umowy nie może domagać się zwrotu zaliczki wypłaconej kontrahentowi”	Z informacji zamieszczonych w zakładce „Faktoring” wynika, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częściowe to: • finansowanie należności przez zaliczkowanie wierzytelności, • przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika, • administrowanie wierzytelnościami objętymi faktoringiem, • monitoring należności wpływających od odbiorców,

Tabela 4.8, cd.

1	2	3
		windykacja wierzytelności. Dodatkową usługą opcjonalną jest dyskonto wierzytelności
Monevia sp. z o.o.	Na stronie internetowej faktora nie podano definicji faktoringu pełnego	W ofercie nie ma usługi faktoringu pełnego
NFG SA (eFaktoring NFG)	Na stronie internetowej faktora nie podano definicji pojęcia faktoringu pełnego	W ofercie nie ma usługi faktoringu pełnego
SmartFaktor SA	Na stronie głównej faktora podano następującą definicję: „Faktoring pełny, inaczej bez regresu, to konstrukcja umowna, w której jedynym dłużnikiem faktora na skutek zawarcia takiej umowy jest kontrahent faktora. Przedmiotem takiej transakcji faktoringowej mogą być wierzytelności faktora wynikające z różnych dokumentów, np. faktur, umów, porozumień czy uznania długu. W takim przypadku faktor najczęściej dodatkowo zabezpiecza swoje ryzyko specjalną polisą ubezpieczenia należności w wyspecjalizowanym towarzystwie ubezpieczeń. Nie należy przy tym mylić tutaj faktoringu pełnego i niepełnego zabezpieczonego cesją praw z polisy ubezpieczenia należności. W obu przypadkach inny podmiot jest ubezpieczającym. Funkcja finansowa faktoringu pełnego polega na zabezpieczeniu Twojej firmy przed niewypłacalnością Twoich odbiorców oraz na skróceniu do minimum terminu płatności (inaczej refinansowaniu)”	Na stronie głównej faktora wskazano, że czynnością zasadniczą jest cesja wierzytelności. Usługi częściowe to: - refinansowanie faktur, - przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika na podstawie polisy ubezpieczenia należności, - administrowanie wierzytelnościami objętymi faktoringiem, - monitoring należności wpływających od odbiorców, - windykacja wierzytelności

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Tabela 4.9. Liczba faktorów w Polsce różnie ujmujących charakter usługi faktoringowej

Faktoring jako tylko usługa finansowania – według przekazu bezpośredniego faktora	Faktoring jako usługa wykraczająca poza finansowanie – według bezpośredniego przekazu faktora	Faktoring jako usługa wykraczająca poza finansowanie – na podstawie samodzielnej kompilacji informacji z różnych źródeł udostępnionych przez faktora	Brak przekazu lub przekaz niejednoznaczny (usługi inne niż finansowanie sygnalizowane jako opcjonalne/nieobjęte pakietem)
Faktoring niewłaściwy			
3	24	4	5
Faktoring właściwy			
2	15	7	12

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Zdecydowanie odmienny – nieprawidłowy – przekaz występuje raczej sporadycznie (w trzech przypadkach w odniesieniu do faktoringu niepełnego i w dwóch przypadkach – w odniesieniu do faktoringu pełnego), aczkolwiek być może takich sytuacji byłoby więcej, jeśliby ujawnionych i przebadanych według statystyki GUS zostało 18 brakujących podmiotów faktoringowych. Wobec dość licznych sytuacji braku przekazu zwłaszcza odnośnie do faktoringu pełnego bądź niejednoznacznego, gdy sugeruje się opcjonalność łączenia usług innych niż finansowanie w jeden pakiet, oddziaływanie faktorów na prawidłowe wyobrażenie klientów o faktoringu jest raczej neutralne.

Z przedstawionych rozważań płyną dwa wnioski:

1. Przeważająca większość rozpoznawalnych faktorów w Polsce formułuje przekaz, który pozwala na zbudowanie prawidłowego wyobrażenia o złożonym charakterze usługi faktoringowej. Nie wszystkie stosowane przez faktorów sposoby opisu usługi są przejrzyste, bowiem niekiedy wymagają od klientów dodatkowych zabiegów i większej dociekliwości (np. uważnego przeczytania regulaminu usługi) koniecznych do rozpoznania prawdziwego charakteru faktoringu.
2. Przejrzystość polskiego rynku faktoringowego jest zakłócona przez trzy czynniki, które stanowią:
 - funkcjonowanie 18 podmiotów, które według statystyki GUS operują na rynku faktoringowym, ale są trudne do rozpoznania, w związku z czym trudno ustalić ich znaczenie w kształtowaniu prawidłowego wyobrażenia klientów o faktoringu;
 - występowanie rozpoznanych przypadków faktorów, którzy świadcząc usługę quasi-faktoringową, przedstawiają ją jako faktoringową (co ma miejsce głównie w segmencie mikro- i małych przedsiębiorców);
 - występowanie rozpoznanych przypadków faktorów, którzy dążąc do zapewnienia elastyczności usługi, dają możliwość sprowadzenia jej do usługi wyłącznie finansowania albo opcjonalnego jej rozszerzenia o usługi dodatkowe.

5. Modele biznesowe w działalności faktoringowej – od teraźniejszości do przyszłości

5.1. Specyfikacja aktualnych modeli biznesowych podmiotów faktoringowych w Polsce w świetle badania empirycznego

W polskiej branży faktoringowej, podobnie jak w globalnej, można wyróżnić cztery tradycyjne i cztery FinTech-owe typy modeli biznesowych podmiotów po stronie podaży usług faktoringowych i quasi-faktoringowych. Wśród podstawowych modeli tradycyjnych występują takie, jak:

- model bankowy, w którym faktoring bankowy jest zorganizowany i rozwijany w strukturze wyodrębnionego specjalistycznego departamentu – model stosowany m.in. w Banku Millennium, HSBC Bank Polska, Raiffeisen Polbank, BOŚ, Alior Bank, Citi Bank Handlowy;
- model bankowej spółki faktoringowej, w którym faktoring jest świadczony przez bankową spółkę faktoringową – w Polsce model stosowany przez m.in. Pekao Faktoring, BNP Paribas Factor, PKO Faktoring, Faktoria, IFIS Finance, BPS Faktor, Faktorzy, ING Commercial Finance Polska, mFaktoring, Santander Factoring;
- model niezależnej spółki faktoringowej, w którym spółki faktoringowe są niezależne kapitałowo od banków, funkcjonują bądź nie funkcjonują w ramach grup finansowych lub finansowo-bankowych – model stosowany przez takie spółki, jak: Bibby Financial Services, Aforti Factor, AOW Faktoring, eFaktor, Mennica Faktoring, Indos;
- model linii produktowej grupy finansowej, w którym niebankowa firma faktoringowa odgrywa rolę jednej z kilku linii produktowych w obrębie grupy finansowej – model stosowany przez Coface Poland Factoring, BFF Polska Faktoring, KUKE Finance, Eurofactor Polska, UBI Factor.

Natomiast w sektorze FinTech-ów można wyróżnić cztery podstawowe modele biznesowe:

- model FinTech-owej aplikacji quasi-faktoringowej, którego polskim przykładem jest InviPay;
- model platformy aukcyjnej faktur, którego polskim przykładem jest Faktorama.pl;
- model *on-line* linii produktowej grupy finansowej – polskim przykładem jest aktualnie Credstep Poland; marka PragmaGo* w 2020 r., po przejęciu FinTech-owej spółki brutto.pl, stała się marką spółki Pragma Faktoring należącej do Grupy Pragma (od 2021 r. po zmianie właściciela na Polish Enterprise Funds SCA jest internetową firmą faktoringową);

- model internetowej firmy faktoringowej, którego polskimi przedstawicielami są SMEO, Monevia, Finea, smartFaktor, eFaktoring, będący marką internetową spółki NFG, Fandla, Idea Money, PragmaGo*;
- model internetowej spółki finansowej, w którym spółka realizuje różne rodzaje działalności finansowej, w tym działalność faktoringową – jego polskim przykładem jest Finces, będący faktoringową działalnością (linią produktową) spółki finansowej Aiqlabs.

Oprócz tego w procesie ewolucji modeli biznesowych tradycyjnych faktorów powstały i są realizowane również modele mieszane. Ich polskim przedstawicielem jest ING Commercial Finance Polska.

W każdym wykorzystywanym modelu biznesowym czynnikami rozstrzygającymi o sukcesie podmiotu faktoringowego są:

- trwały dostęp do taniego i dużego finansowania – stąd występującymi formami prawnymi funkcjonowania są spółka akcyjna lub spółka z ograniczoną odpowiedzialnością,
- optymalizacja kosztów operacyjnych,
- indywidualizacja usługi odpowiednio do potrzeb i oczekiwań klienta, a nie jej unifikacja,
- trwałość relacji faktor–klient, sygnalizowana przez podmiot faktoringowy już nawet przy pierwszym kontakcie klienta przez zamieszczane informacje o korzyściach ze współpracy klienta z faktorem.

Każdy model biznesowy daje szansę na sukces, wypracowanie przewagi konkurencyjnej, wyróżnienie się na rynku, ale w inny sposób. Polega on na właściwym dla danego modelu ustawieniu i ścisłym powiązaniu ze sobą w spójną całość trzech filarów biznesu (Szymańska, 2015):

- sprzedaży (dystrybucja usługi), w tym dwóch kluczowych zasobów: sieci sprzedaży i pracy specjalistów ds. sprzedaży,
- ryzyka (oceny ryzyka),
- operacjonalizacji świadczenia usługi (realizacji umowy faktoringowej), gwarantującej kompletność, niezawodność, bezpieczeństwo, szybkość operacji przez system faktoringowy.

W dalszej części rozdziału opisane i przedyskutowane będą poszczególne filary modelu biznesowego i ich ustawienie w warunkach postępującej konkurencji i silnie zmieniającego się otoczenia technologicznego.

5.2. Sprzedaż faktoringu w ewoluujących tradycyjnych modelach biznesowych

Dystrybucja usługi faktoringowej w tradycyjnym modelu biznesowym wymaga posiadania fizycznej terenowej sieci sprzedaży oraz wyspecjalizowanych doradców ds. sprzedaży faktoringu (rola innej grupy pracowników – analityków finansowych – jest mniej widoczna w pierwszym filarze). Przy tym to specjalizacja doradców sprzedażowych (i analityków ryzyka) i ich doświadczenie są i będą rdzeniem biznesu faktoringowego, w którym czynnikiem rozstrzygającym o użyteczności skomplikowanego rozwiązania faktoringowego dla obu zainteresowanych stron jest właściwie ustrukturyzowana i sparametryzowana transakcja. Dowodem prawidłowo ustrukturyzowanej transakcji jest zrealizowanie spłat przez odbiorców handlowych (dłużników faktoringowych). Jest on wymiernym i oczekiwanym efektem pracy doradcy ds. sprzedaży polegającej na rozpoznaniu odbiorców, którzy mieliby być dłużnikami faktoringowymi, ich koncentracji (określenia limitu koncentracji), poziomu zwrotów, faktur korygujących, szanse na skuteczne dokonanie cesji wierzytelności, potrzeb (rodzaju i zakresu) odnośnie do dodatkowych usług częściowych, które zwiększą użyteczność usługi faktoringowej i równocześnie bezpieczeństwo transakcji, a w trakcie trwania umowy na dobrze ułożonej codziennej współpracy z klientem i wymagającej opanowania codziennego ogromnego przepływu informacji. Od skojarzenia obu tych zasobów, pracowników z ich kapitałem wiedzy i sieci sprzedaży, zależą efekty w zakresie synergii produktów finansowych i elastyczności (indywidualizacji) rozwiązań faktoringowych.

W modelu faktoringu bankowego do dyspozycji jest funkcjonująca sieć sprzedażowa banku. Model bankowej spółki faktoringowej wymaga mało licznej sieci własnej spółki i wykorzystania powiązanej więzami handlowo-kapitałowymi rozbudowanej sieci sprzedażowej banku. Model niezależnej spółki faktoringowej, podobnie jak model niebankowej linii produktowej grupy finansowej, wymaga zaś posiadania własnej i dość licznej (jeśli ma pokryć cały krajowy rynek) sieci sprzedażowej. W modelu bankowym dystrybucja opiera się na współpracy wyspecjalizowanych i stosunkowo nielicznych doradców ds. sprzedaży usług faktoringowych ulokowanych w wyodrębnionym departamencie ze sprzedawcami zwykłych produktów bankowych (opiekunami, doradcami klientów bankowych). Rolą departamentu jest zarządzanie faktoringiem i kształtowanie polityki banku wobec tego produktu, a w relacjach z opiekunami klienta bankowego – wsparcie przy strukturyzacji transakcji faktoringowych. Procedury i produkty są dość mocno usztywnione, m.in. wobec konieczności odpowiedzi banku na obowiązujące regulacje ostrożnościowe, ze szkodą dla elastyczności finalnego rozwiązania faktoringowego dostarczonego klientowi. Ponieważ akwizycja faktoringu leży zwykle po stronie opiekuna klienta/doradcy ds. sprzedaży produktów bankowych, kluczowymi zasobami w obszarze sprzedaży są wewnątrzbankowe systemy motywacji pracowników (wpisane w plany premie elementy charakteryzujące rozwój usług faktoringowych: obroty, wyniki,

kwota limitu, liczba umów) i system szkolenia. Sprawy faktoringu nie są skoncentrowane na uczynieniu go usługą pierwszego wyboru klienta, zwykle przypisuje mu się rolę uzupełniającą do produktów podstawowych, gdy klient jest zainteresowany realizowaniem szybkiego wzrostu swojej sprzedaży (głównie ekspansji na rynki zagraniczne). Bardziej profesjonalne podejście do usługi i rozwoju faktoringu występuje w modelu bankowej spółki faktoringowej. Bank zapewnia zaplecze nieprzerwanego i taniego finansowania, oprócz oczywiście finansowania z wypracowanego przez spółkę zysku, ale do rozwiązania są problemy, które nie są doświadczeniem w faktoringu bankowym, tj. istotne różnice w sprawowaniu władzy, procesach planowania i realizacji, ekspansji produktów pomiędzy bankiem i spółką faktoringową. W obszarze akwizycji do rozwiązania jest zasadniczy problem tzw. chińskiego muru, a w nim – kwestie podstawowe, takie jak: systemy motywacyjne dla doradców bankowych uwzględniające także cele faktoringowe, szkolenia faktoringowe, zasady osiągania synergii produktowej, wdrożenie w życie zasad synergii produktowej. Współpraca obu instytucji, bankowej i faktoringowej, jest urzeczywistnieniem działania sieciowego (małej, dwuogniowej sieci), która ma sprawić, że zostanie wykorzystany jak najlepiej i w jak największym stopniu potencjał banku w zakresie możliwości dostępu do klientów z umiejętnościami i ze zdolnością operacyjną spółki faktoringowej. Z kolei w modelu spółki niezależnej doradcy we współpracy z analitykami finansowymi nie mają możliwości stworzenia i wykorzystania synergii produktów finansowych, muszą więc zapewnić wysoką elastyczność rozwiązania faktoringowego, uwzględniając ograniczenia cudzych produktów finansowych mających być komplementarne, ale raczej dość słabo zsynchronizowane w kontekście dobrego ustrukturyzowania transakcji faktoringowej. Poszukiwanie nowych rozwiązań, zapewniających większą elastyczność i stanowiących lepszą odpowiedź na potrzeby rynkowe, prowadzi do zmian standardów rynkowych w kształtowaniu struktury transakcji, w dwóch obszarach, tj. rodzajów faktoringu (nowe rodzaje i odmiany faktoringu, takie jak przedstawione w pierwszym rozdziale książki) i zasad konfigurowania oraz parametryzacji usługi faktoringowej. To, co było standardem w umowie faktoringu, lecz jednocześnie stanowiło ograniczenie w odpowiedzi na potrzeby zmieniającego się rynku, odchodzi do lamusa. Podstawowe komponenty w strukturze transakcji faktoringowej, które nie odpowiadają klasycznym standardom, zestawiono w tabeli 5.1. Model linii produktowej grupy finansowej pozwala lepiej (od modelu spółek faktoringowych) rozwiązać problem synergii produktów finansowych i zapewnić lepiej dostrojoną do potrzeb transakcji faktoringowej komplementarność produktów w ramach własnej grupy finansowej, przy czym może, ale nie musi to wpłynąć na osłabienie motywacji pracowników do poszukiwania nowych rozwiązań faktoringowych. To zależy od stopnia usztywnienia potencjału kreatywności pracowników od spójnej i jednolitej w całej grupie finansowej polityki dla poszczególnych linii produktowych. Model ten w gruncie rzeczy stanowi sieć odrębnych podmiotów z grupy powiązanych wspólnym celem i przez to ich produktami, które mają szansę na maksymalne wykorzystanie potencjału synergii i bardzo ściśle dopasowanej do siebie komplementarności usług, zapewniających sukces i rozwój faktoringu.

Tabela 5.1. Zmiany w klasycznych standardach rynkowych kształtowania struktury transakcji faktoringowej

Zmieniony standard	Istota komponentu i charakterystyka zmiany standardu
1	2
Fundusz gwarancyjny	Jest to określona w umowie wartość, zwykle wyrażona w postaci procentu, o którą pomniejszona zostaje kwota zaliczki wypłacanej faktorantowi. Służy faktorowi jako forma redukcji ryzyka utraty wartości wierzytelności zanim zostanie spłacona przez dłużnika faktoringowego. Zmiany dotyczą poziomu elementu pomniejszającego zaliczkę i wyrażają się w dwóch formach: w obniżeniu wymaganego poziomu poniżej progu uważanego za standard – 10%, lub w całkowitej rezygnacji z tego komponentu, czyli w 100-procentowej wypłacie zaliczki przy równoczesnym odstąpieniu od żądania innych zabezpieczeń spłaty długu faktoringowego
Parametry przejścia ryzyka	Poziom realizacji funkcji <i>del credere</i> faktoringu. Strukturyzacja przejścia ryzyka przez faktora opierała się na dostosowaniu wielkości ochrony do warunków polisy ubezpieczeniowej (własnej polisy faktora lub polisy pozyskanej przez klienta od ubezpieczyciela i cedowanej na faktora), w szczególności od tzw. udziału własnego ubezpieczonego w szkodzie. Zmiana standardu polega na przejściu przez faktora ryzyka nawet w 100%, poziom udziału własnego nie jest brany pod uwagę albo nie jest sztywnym parametrem wprost określającym poziom ochrony klienta faktoringowego. Zmiana motywowana jest oczekiwanym przez faktoranta efektem bilansowym wykorzystania faktoringu – możliwością wyśięgowania wierzytelności z bilansu przedsiębiorcy – faktoranta
Prefinansowanie	Jest to zrealizowanie przez faktora wsparcia finansowego na podstawie wierzytelności przyszłej, zanim doszło do wykonania świadczenia usługi lub sprzedaży towaru przez faktoranta. Standardem było wyłączenie z usługi faktoringowej finansowania niewykonanego jeszcze kontraktu handlowego. Zmiana standardu polega na dopuszczeniu do skorzystania z prefinansowania na potrzeby nabycia środków do wytworzenia towaru/usługi, ale pod warunkiem wcześniejszego uzgodnienia takiego działania pomiędzy wszystkimi uczestnikami transakcji faktoringowej (faktoranta, jego kontrahenta i faktora). W konsekwencji faktor pomaga w przyspieszeniu krążenia kapitału obrotowego u faktoranta, terminowym wykonaniu kontraktu handlowego, ale odbywa się to przy większej ekspozycji faktora na ryzyko transakcji
Terminy płatności	Standardem było objęcie faktoringiem wierzytelności z terminem zapadalności nie dłuższym niż 180 dni. Zmiana standardu polega na wydłużeniu akceptowalnego terminu odroczenia, powyżej 180 dni, zwykle nie dłuższej niż 1 rok. Trwałość zmiany standardu jest uzależniona od prawnego otoczenia działalności gospodarczej, w szczególności w odniesieniu do terminów zapadalności objętych regulacją prawną, w Polsce określanych ustawowo, np. w ustawie o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, a obecnie w ustawie o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych
Schemat finansowania faktury	Standardem jest finansowanie faktoringowe skojarzone z terminem płatności faktury – liczba dni (okres finansowania) ma być dostosowana do warunków kontraktu handlowego i odzwierciedlona w dacie zapadalności faktury. Zmiana formuły terminu spłaty finansowania na sztywną, deklaratywną, wprost niewynikającą z kontraktu handlowego łącznie standard
Podstawa ustalenia kwoty zaliczki faktoringowej	Standardowo kwota przyznanej zaliczki faktoringowej nie może być wyższa niż kwota równa wartości nominalnej wskazanej na fakturze. Dopuszczenie takiej możliwości jest postrzegane jako zmniejszenie wartości zabezpieczenia transakcji dla dawcy finansowania i tym samym zwiększenie ryzyka finansowego. Dodatkowo wpływa negatywnie na zdolność faktora do zwiększenia zaangażowania w klienta na kwoty wyższe oferowane na rynku i na wyższe limity faktoringowe. Ostatecznie istnieje obawa, że może się to przełożyć na wizerunek całej branży jako niewystarczająco odpowiadającej na potrzeby firm zainteresowanych ekspansją rynkową

1	2
Koncentracja dłużników	Jest to udział poszczególnych kontrahentów w całym portfelu dłużników danej umowy faktoringowej, stanowiący instrument sterowania ryzykiem portfelowym. Celem jest rozproszenie ryzyka portfelowego oraz zminimalizowanie ryzyka wmanipulowania się faktora w transakcję oszukańczą. Dotychczasowy standard polegał na wyznaczeniu ściśle określonego, wynikającego z wewnętrznych procedur faktora poziomu udziału. Zmiana standardu polega na zastąpieniu go przez inne formy redukcji ryzyka portfelowego i ryzyka włączenia faktora w finansowanie nielegalnego obrotu handlowego oraz przyjęciu kilku wzajemnie uzupełniających się
Selekcja faktur	Standardem było obejmowanie faktoringiem całego portfela faktur związanych z danym kontrahentem poprzez ustalenie tzw. limitu globalnego. Celem stosowanego standardu było przeciwdziałanie niechcianemu włączeniu się faktora w transakcję oszukańczą oraz zwiększenie obrotu, który sam w sobie jest formą poprawiającą bezpieczeństwo i efektywność kosztową usługi faktoringowej. Zmiana standardu staje się coraz bardziej powszechna i polega na jego zaniechaniu wobec presji ze strony klientów i pojawienia się nowych możliwości zastosowania rozwiązań technologicznych
Wymóg objęcia obsługą faktoringową klienta tylko przez jednego faktora	Celem standardu było ograniczenie ryzyka zbiegu cesji wierzytelności na przynajmniej dwóch faktorów. Standard traci na znaczeniu wobec podejmowanej przez kilku faktorów formy współdziałania w ramach jednego większego programu faktoringowego. Faktorzy tworzą w nim strukturę syndykatu, w której każdy odpowiada za inne elementy obsługi danego klienta
Parametry komercyjne – cena	Standardem, obecnie podważanym, jest struktura ceny za usługę faktoringową oparta na wycenie poszczególnych usług częściowych i poszczególnych faktur, za którą stoi rzeczywisty wkład faktora – jest to tzw. opcja stawkowa. Zmiana polegająca na uproszczeniu struktury składników ceny w jedną łączną pozycję opartą na ryczałcie miesięcznym (stałej miesięcznej opłacie zależnej od przyznanego limitu faktoringu, liczba faktur nie ma wpływu na poziom opłaty) zaprzecza idei rzeczywistego odzwierciedlenia wkładu faktora w realizację usługi. Jest to tzw. opcja abonamentowa. Standardem jest, oprócz wynagrodzenia za finansowanie faktury, naliczanie i pobór dodatkowych rodzajów opłat, prowizji związanych z obsługą administracyjną wniosku za przyznanie oraz zmianę limitu faktoringowego. Rezygnacja z dodatkowych elementów wynagrodzenia (opłaty, prowizji dotyczącej limitu faktoringowego) faktora łamie tradycyjny standard. Zmiana standardu parametryzacji ceny dokonuje się w kierunku jej uproszczenia i zwiększenia przejrzystości ceny
Tak zwane branże niefaktorowalne (niespełniające wymagań faktorów)	Standard zmienia się wraz ze zmianą etapu rozwojowego rynku faktoringowego (poziom rozwoju i zasób doświadczenia faktorów). Niefaktorowalność branży – opisywana za pomocą kryteriów odnoszących się do źródeł ryzyka transakcji faktoringowej: stabilna rotacja wierzytelności, odpowiedni poziom ciągłości obrotów, powtarzalność transakcji – podlega zmianie, gdy obok doświadczenia faktorów powstają nowe możliwości technologiczne pozwalające na lepsze opanowanie ryzyka transakcji przez zapewnienie wystarczająco efektywnej kontroli wierzytelności i obsługi transakcji

Źródło: opracowanie na podstawie (Pawlik, 2018, s. 75; Tobis, 2017) oraz ofert rynkowych faktorów w Polsce dostępnych m.in. na stronach ideamoney.pl, pragmago.pl.

5.3. Ryzyko w ewoluujących tradycyjnych modelach biznesowych

Drugi filar modelu biznesowego, ryzyko w transakcjach finansowych (pojedyncze i portfelowe), wymaga dysponowania dwoma kluczowymi zasobami, jakimi są:

- wyspecjalizowani analitycy finansowi,
- właściwe strategiczne i operacyjne podejście do rozwiązywania problemu niepełnej synchronizacji produktów faktoringowych z katalogu ofertowego, które ma zwiększyć bezpieczeństwo transakcji faktoringowej i jednocześnie faktora.

Wyjątkowość pracy analityków finansowych w transakcjach faktoringowych wiąże się nie tylko z różnym zakresem i poziomem uszczegółowienia elementów rozpracowywanych w analizie i ocenie ryzyka faktoringowego w porównaniu do ryzyka kredytowego (w transakcjach kredytu, pożyczki). Przede wszystkim podejście, które koncentruje się na badaniu dłużników handlowych, otwiera perspektywę objęcia obsługą klientów o słabszym standingu finansowym i mniejszej zdolności kredytowej (lub nawet bez zdolności kredytowej), niemających dostępu do innych źródeł finansowania rynkowego lub mających do nich dostęp bardzo słaby, niemogących przedstawić twardych zabezpieczeń spłaty długu finansowego. Stosowanie takiego podejścia, skądinąd oczekiwanego przez rynek, może mieć także niepożądane konsekwencje. W modelu bankowym, w którym dominuje podejście właściwe dla analizy ryzyka kredytowego, może być ono trudne do zrozumienia i zaakceptowania przez zarządzających ryzykiem bankowym, w rezultacie czego procedury i usługi faktoringowe bywają silniej zestandaryzowane i przypominają bardziej „zwykłe” usługi kredytowe/pożyczkowe (oczywiście w zakresie funkcji finansowej faktoringu). Faktorzy działający w modelu spółki faktoringowej (w mniejszym stopniu dotyczy to spółki bankowej niż spółki niezależnej) oraz w modelu linii produktowej silniej są narażeni na mylny, ale niestety powszechny ogólny ich odbiór jako podmiotów mało przejrzystych, finansujących tzw. złe długi¹ (jest to zresztą jeden z argumentów wysuwanych przez EBOR za ewentualnym objęciem branży faktoringowej silniejszymi restrykcjami nadzorczymi). Twierdzeniu, że oferowane klientom z gorszym ratingiem kredytowym finansowanie faktoringowe, do tego wyższe niż ewentualne finansowanie bankowe, bez twardych zabezpieczeń spłaty, jest bezpieczne, a nawet bezpieczniejsze, trudno uzyskać publiczną akceptację, ponieważ zagadnienia faktoringowe są trudne do zrozumienia dla nieprofesjonalistów. Tymczasem jest to możliwe dzięki, po pierwsze, właściwemu ustawieniu wewnątrzzakładowego systemu działania faktora, po drugie, włączeniu dodatkowych usług w strukturę faktoringu.

Zagadnienia związane z operacyjnym podejściem do zarządzania ryzykiem faktoringowym omówiono i przedyskutowano w dalszych rozważaniach.

Materia wewnątrzzakładowego systemu faktoringowego wymaga rozpracowania kwestii, takich jak:

- źródła i czynniki ryzyka, w szczególności ryzyka operacyjnego,
- metody oceny, sposoby i narzędzia kontroli ryzyka operacyjnego,

¹ Por. pozycje z przeglądu literatury: (Hilson 2010; Stănescu, 2015).

- relacja między faktorantem i dłużnikiem faktoringowym,
- wykrywanie oszustw oraz dochodzenie roszczeń.

Przegląd tych kwestii pozwoli zbudować wyobrażenie tego, jak od wewnątrz zmienia się tradycyjny sposób działania faktorów. Do nakreślenia obrazu operacyjnego podejścia i form (instrumentów, środków) tworzących wewnątrzzakładowy system faktoringowy wykorzystano doświadczenia praktyków faktoringowych i udostępnione przez nich materiały w opracowaniach Polskiego Związku Faktorów, w szczególności (Bral, 2014; Dąbrowska i Steć, 2013, Mazurkiewicz, 2016; Tobis, 2017), jak również wyniki badania dotyczącego ryzyka w działalności kilku faktorów w Polsce (Dąbrowska, 2013) i ryzyka operacyjnego kilku faktorów (Groszyk, 2019), które stanowią potwierdzenie słuszności i prawdziwości sądów, spostrzeżeń oraz doświadczeń praktyków.

Ryzyko operacyjne i ryzyko finansowe (kredytowe) to dwa największe obszary ryzyka, przy czym wobec postępującej cyfryzacji życia gospodarczego ryzyko operacyjne musi być bardziej docenione niż kiedykolwiek wcześniej. Wiele problemów, które prowadzą do strat finansowych lub windykacji wierzytelności, staje się silniej związanych z ryzykiem operacyjnym, chociaż wielkości kwot strat w następstwie materializacji ryzyka kredytowego (nadmiernego finansowania klienta) są większe niż częściej materializującego się ryzyka operacyjnego. Jednakże rezultatem urzeczywistnienia się ryzyka operacyjnego, odczuwanego przez klientów w postaci zakłóceń w realizacji umowy i ewentualnie prowadzącego do roszczeń z ich strony, jest ryzyko utraty reputacji – podstawowego warunku sukcesu w biznesie faktoringowym (jak w każdym innym biznesie w branżach finansowych). Ryzyko operacyjne powstaje już w pierwszym stadium cyklu życia usługi faktoringowej – akwizycji klienta (błąd polegający na pozyskaniu klienta nierokującego dobrej i trwałej relacji), a także w stadium drugim, tj. w fazie przygotowania i podpisania umowy o współpracy (błędy i nieścisłości w preambule umowy, które mogą spowodować niemożność zrealizowania wzajemnych roszczeń ze względów formalnych, albo błędy w opisie usługi – kwoty, terminu wypłaty, wymagalności), oraz w trzecim, tj. w fazie trwania umowy, począwszy od wypłaty środków i dostarczenia usług dodatkowych, aż do zakończenia umowy. Z powodu istnienia ciągłości ryzyka operacyjnego struktura transakcji faktoringowej powinna być tak opracowana, aby mitygowała te elementy umowy, które mogą wywoływać ryzyko operacyjne i w sposób uwzględniający przyjęty sposób zarządzania tym ryzykiem. Ponieważ z umową faktoringową wiąże się również ryzyko prawne, które może wywołać ryzyko operacyjne, kluczowe jest także zapewnienie dobrej obsługi prawnej podczas przygotowania, a potem realizacji umowy, a więc podjęcie współpracy z odpowiednio dobrymi partnerami biznesowymi faktora: kancelariami prawnymi oraz dostawcami oprogramowania dla procedury KYC (*Know Your Customer*). Umowy podlegają implementacji do systemu, którego działanie opiera się na wystandaryzowanych transakcjach i procesach, ale wobec potrzeby klienta odnośnie do indywidualizacji transakcji nie wszystkie elementy umowy można wpisać do syste-

mu. Charakterystyczne dla faktoringu procesy niestandardowe związane z *compliance* oraz weryfikacją dokumentów, procedurami KYC, w celu zapobieżenia wmanipulowania faktora w transakcje oszukańcze, wymagają włączenia dobrze wyspecjalizowanego i doświadczonego czynnika ludzkiego i podziału kompetencji między pracowników, dostosowanego do przyjętych sposobów prowadzenia monitoringu i kontroli. Procedury i sposoby włączenia pracy ludzkiej jako środka ograniczania ryzyka operacyjnego muszą zostać docenione w stopniu większym niż kiedykolwiek wcześniej. Rozwój faktoringu doprowadził wprawdzie do tego, że stał się on biznesem masowym i musi się oprzeć na systemach informatycznych służących do elektronicznego przesyłu danych i informacji, zaś systemy te wymagają ustawicznych modyfikacji. Nowe produkty/usługi, nowe oraz zmienione przepisy prawne muszą zostać odzwierciedlone w systemie informatycznym, co zwiększa ryzyko operacyjne (błędy programistyczne, błędy wynikające z niedopasowania systemów, w których nie przewidziano, bo nie można przewidzieć i nie przetestowano wszystkich możliwych scenariuszy). Dotyczy to także jakości systemów przesyłu danych i informacji, takich jak interfejsy oraz połączenia między systemem faktora i systemami klientów. Błędy niewłaściwie skonstruowanego i przetestowanego systemu są trudne do wykrycia, zwłaszcza gdy duży ciąg procesu obsługiwany jest technologicznie i nie jest sprawdzany – raczej widoczny jest skutek błędu, na który można zareagować, jednak jego przyczyna nie zostaje zlikwidowana. Gorzej jest, gdy rezultatu błędu doświadczają klienci, którzy nie wykazują zrozumienia dla faktora. Bez systemów informatycznych współczesny biznes faktoringowy nie ma jednak racji bytu, podobnie jak bez automatyzacji procesów obiektowych, co pozostaje w związku z intensyfikacją konkurencji na rynku faktoringowym, w ramach której klienci chcą mieć dostęp do usług coraz szybszy i tańszy. Automatyzacja nie może być przy tym skojarzona z unifikacją procesów, co dawałoby oszczędności kosztów faktorowi, ale jest sprzeczna z potrzebą indywidualizacji usługi. Automatyzacja ma być skojarzona z wyciąganiem lepszych wniosków z przetwarzanych danych dotyczących potencjalnych niebezpieczeństw, na jakie faktor może zostać narażony, a więc ma być oparta na analizie *Big Data* (np. badanie ryzyka klienta na podstawie jego cech behawioralnych). Ryzyko operacyjne związane z automatyzacją procesów powstaje na etapie projektowania systemu, który będzie generował słabej jakości informacje, i jest trudne do opanowania przez faktora. Zagraża ono faktorowi już na etapie przyjmowania faktur do wykupu, kiedy system może błędnie zwalidować warunki umowy faktoringowej, sprawdzić, czy wierzytelności spełniają ustalone kryteria. Automatyzacja jest konieczna także z innego względu – pozwala odciążyć, przynajmniej częściowo, pracowników mogących się skoncentrować na pracach, których współczesne systemy jeszcze nie mogą albo nie będą nigdy mogły wykonać (np. znajomość i zrozumienie prawa, fizyczny kontakt z dokumentami).

Metody oceny i narzędzia kontroli ryzyka operacyjnego także mogą podlegać zmianom, np. zamiast tradycyjnego monitoringu i kontroli stosować zagregowane modele wyceńjące ryzyko operacyjne. Obecnie jednak faktorzy tradycyjni nadal opierają się na ana-

lizie danych historycznych, bo nie jest możliwe wycenienie strat z tytułu błędów albo źle napisanych umów faktoringowych. Incydenty związane z wystąpieniem ryzyka operacyjnego zgłaszane do służb monitoringu i kontroli są analizowane. Powiększają one zasób doświadczenia i w ten sposób organizacja uczy się i wprowadza zmiany do systemu lub do wewnętrznych procedur.

Sposoby zarządzania ryzykiem operacyjnym także podlegają zmianom. Część z nich jest niezmienna, jak: zasada *double check*, komplementarna względem niej zasada gradacji uprawnień na różnych poziomach decyzyjnych, zgodnie z którą poszczególni pracownicy mogą wykonywać operacje tylko do określonego limitu kwotowego (obie znajdują odzwierciedlenie w systemie faktoringowym), rozczłonkowanie procesu pomiędzy kilku pracowników, aby zapewnić specjalizację i szybkość procesu oraz zapobiec ewentualnej zmurze z klientem (oszukańczym transakcjom), zasada przepływu pracowników (w branży), którzy mogą zaimplementować nowe rozwiązania do firmy, podział portfelowy klientów tak, aby za kontakt z klientem odpowiadało jak najmniej osób w celu budowania trwałej relacji z klientem (np. opiekun klienta do spraw bieżących, doradca na etapie akwizycji i zawarcia umowy, pracownik wyspecjalizowany w ryzyku). Modyfikacjom podlegają procesy strukturyzacji transakcji na jej początkowym etapie i procesy kontroli faktur. Parametry transakcji są implementowane do systemu ręcznie, system automatycznie waliduje umowę, a w przypadku niespełnienia standardów pracownik bada transakcję. W ramach kontroli lub prewencji losowo weryfikowane są faktury w formie fizycznej, co się odbywa przed wykupem oraz po wypłacie środków (*sampling*). Mimo że faktury są przesyłane w formie elektronicznej do wykupu i finansowanie odbywa się już zwykle elektronicznie, korzystając z uprawnień właściciela faktur, faktor ma mieć zapewniony wgląd do pełnej dokumentacji, za której prawidłowość i kompletność odpowiedzialny jest klient – w ten sposób obie strony dbają o wspólny interes. Duże znaczenie w weryfikacji poprawności faktur i równocześnie ograniczania uciążliwości informowania przez klienta ma system informatyczny faktora, który jeśli może zostać powiązany z systemem księgowym klienta, ogranicza ryzyko sfinansowania fałszywej faktury. System informatyczny analizuje także zmiany w terminach płatności od dłużników – system zauważa znaczące sporadyczne opóźnienia. Nadal jest duży udział pracowników w procesach kontroli, którzy na podstawie wygenerowanych raportów wyciągają wnioski zgodnie z procedurą. System informatyczny ma za zadanie raczej ograniczyć liczbę pomyłek przy konstruowaniu umowy faktoringowej i sprawdzić poprawność formatu wprowadzonych danych oraz zaciągnąć dane i wpisać automatycznie z zewnętrznych baz danych, do których faktor ma dostęp. Jest on także pomocny w procesie monitoringu spłat, tworząc raporty o strukturze wiekowej należności oraz przeterminowaniach, generuje i przesyła alerty/monity do dłużników, sam próbuje kojarzyć płatności dokonane na rachunek faktora z opłaconymi fakturami, automatycznie proponuje pracownikowi pewne reguły i dopasowania, a pracownik może je włączyć do systemu jako przydatne do stosowania w przyszłości.

Relacja faktorant–dłużnik faktoringowy jest podstawowym obszarem, w którym powstaje ryzyko operacyjne i finansowe faktora. Podlega on badaniu w każdej fazie cyklu życia faktoringu na podstawie różnych źródeł informacji. W fazie wnioskowania o usługę głównym źródłem informacji jest dokument kontraktu handlowego analizowany pod kątem potencjalnego zwiększenia ryzyka operacyjnego (np. zapisy o zakazie lub ograniczeniach w cedowaniu wierzytelności, o ewentualnej potrzebie zwiększenia pracochłonności związanej z korektami faktur wskutek możliwości stosowania wzajemnego kompensowania zobowiązań stron kontraktu, potrąceń, zwrotów towaru) i jego skutków finansowych (zmniejszenie faktycznego przepływu od tego wynikającego z kwot zapisanych na fakturze/fakturach). Wspomagająco wykorzystywane są informacje z systemu księgowego klienta oraz rejestru podatku od towarów i usług. System księgowy dostarcza informacji na potrzeby określenia średniego poziomu potrąceń i przez to dopasowania odpowiedniego poziomu wypłat zaliczek dla klienta. Dokumentacja z rejestru VAT jako potwierdzająca istnienie realnych przepływów oraz wskazująca na poziom moralności płatniczej kontrahenta klienta jest także źródłem informacji w procesie weryfikowania i zmiany przyznanego klientowi limitu faktoringowego. Masowy charakter współczesnego faktoringu spowodował, że pracownicy są w stanie badać szczegółowo niewielką część relacji, koncentrują się na relacjach faktoranta z jego głównymi kontrahentami. W razie akceptowalnego przez faktora poziomu zdywersyfikowania portfela odbiorców wystarczającym dokumentem wymaganym przez faktora są deklaracje klienta o powiązaniach kapitałowych i osobowych z kontrahentami. Takie podejście jest możliwe również dlatego, że faktorzy dłużej działający na rynku mają portfele klientów o dłuższym stażu współpracy i tym samym bogatszy zasób zgromadzonej informacji o analizowanych transakcjach, większe doświadczenie biznesowe o funkcjonowaniu i specyfice branż swoich stałych klientów. Badanie powiązań kapitałowych i osobowych wiąże się z większym nakładem pracy faktora wykonywanej manualnie przez przeszukiwanie zewnętrznych baz danych, np. Krajowego Rejestru Sądowego, w celu podjęcia decyzji o odmowie lub przyznaniu faktoringu i jego rodzaju (pełny czy niepełny), kilku różnych wywiadowni gospodarczych dysponujących różnymi zakresami informacji w celu określenia zdolności płatniczej (kredytowej) dłużników oraz klienta (dobre wyniki finansowe klienta pozwalają mniemać o wiarygodności dokumentów wystawianych przez niego), rekomendowanych limitach kredytu kupieckiego w danej branży czy klienta. W kolejnych fazach cyklu życia usługi faktoringowej faktor ma dostęp do większej liczby źródeł informacji, gdy możliwe będzie nawiązanie kontaktu z dłużnikiem faktoringowym (w ramach faktoringu jawnego) lub pośrednictwo klienta w kontaktach z dłużnikiem (w ramach faktoringu tajnego). Badanie jakości relacji odbywa się z wykorzystaniem różnych sposobów weryfikacji i kontroli i zależy od rodzaju cesji (globalnej czy pojedynczych wierzytelności, jawnej czy cichej). Duże znaczenie ma też system informatyczny informujący o powstałych nietypowych zdarzeniach (opóźnienia w płatnościach, struktura wiekowa wierzytelności – w przypadku faktoringu jawnego; zmiany rachunków bankowych na fakturach – w przypadku faktoringu tajnego), które podlegają weryfikacji przez pracowników.

Specyfika relacji oparta na fakturach i zwiększająca się masowość operacji faktoringowych czynią biznes faktoringowy wysoce podatnym na wmanipulowanie go w transakcje oszukańcze (fraudy) i nieściągalność długów związaną z nieudanymi transakcjami handlowymi. Stosowane i ciągle doskonalone sposoby monitoringu i kontroli mają również na celu, po pierwsze, uchronienie się faktora przed wyłudzeniem od niego limitu faktoringowego lub włączeniem go w procesy oszustw gospodarczych, które stale się rozwijają wraz z nowymi możliwościami stwarzanymi przez otoczenie technologiczne (zob. tabela 5.2), a po drugie, ograniczenie konieczności przeprowadzania windykacji twardej.

Tabela 5.2. Mechanizmy i tendencje w rozwoju współczesnych oszustw faktoringowych

Mechanizmy działania	
Rodzaj	Środek zaradczy
1	2
Fikcyjne wierzytelności	System faktoringowy wychwytyjący anomalie w dokumentach zgłaszanych do faktoringu. Nie istnieje idealny system, podczas gdy tendencja do elektronizacji dokumentacji (zwłaszcza w faktoringu <i>on-line</i> i szczególnie w obszarze mikrofaktoringu) sprzyja zgłaszaniu do finansowania oszukańczych transakcji. Pożądane jest zewnętrzne wsparcie faktorów przez systemowe rozwiązania dla branży, np. przewidywane utworzenie centralnego rejestru faktur
Oszustwo zwykłe (popularne wyłudzenie limitu faktoringowego)	System faktoringowy skoncentrowany na pozyskiwaniu i analizowaniu danych i informacji na temat kondycji finansowej zarówno odbiorców (dłużników), jak i sprzedawców w sposób, który nie spowoduje zwiększenia uciążliwości proceduralnych dla klientów. Pożądane jest doskonalenie zewnętrznych baz danych i lepszych źródeł zewnętrznej informacji dostarczanych przez branżowe ministerstwa sprawiedliwości i finansów oraz podmioty prywatne
Oszustwa na zabezpieczeniu występujące przy większych transakcjach i limitach faktoringowych	System faktoringowy, przeważnie u faktorów bankowych, ukierunkowany na rozwiązanie problemu zdublowanych zabezpieczeń, zaniżonych wycen nieruchomości, wadliwych wpisów do ksiąg wieczystych. Pożądane jest zewnętrzne wsparcie faktorów przez systemowe rozwiązania, na które wierzyciele nie mają jednak wpływu. Faktorzy niezależni od banków, których nie dotyka problem narzucenia polityki finansowania przez spółkę matkę, starają się omijać problem oszustw na zabezpieczeniu, zakładając, że najlepszym zabezpieczeniem jest sam przedmiot faktoringu i moralność oraz zdolność płatnicza dłużnika, dobra relacja stron transakcji handlowej
Dublowany faktoring	System faktoringowy zorientowany na wychwytywanie przypadków dublowania umów faktoringowych, który wobec niedostatecznych zewnętrznych rozwiązań systemowych (braku powszechnej bazy pozwalającej notyfikować fakt zawarcia umowy faktoringowej, powstałych ograniczeń w związku z RODO) musi być oparty na doświadczeniu i intuicji wyspecjalizowanych pracowników
Unicestwianie wierzytelności	System faktoringowy wychwytyjący incydenty anulowania zamówień, wykorzystywania uprawnień z tytułu rękojmi i tworzenia faktur korygujących, skutkujących zmniejszeniem lub brakiem przepływów pieniężnych. Skuteczność takiego systemu jest ograniczona w warunkach niezależnych od faktorów, w których ochrona prawna wierzyciela jest ułomna

Tabela 5.2, cd.

1	2
Oszustwa typu „karuzela” – krążenie towaru między podmiotami powiązanymi kapitałowo lub osobowo	Fikcyjny albo upozorowany obieg towarów, taki, który nie ma sensu gospodarczego lub jest to sens spekulacyjny, powoduje pozostanie towaru i zaliczki od faktora u faktoranta. Potrzebne jest ciągle doskonalenie posiadanego systemu faktoringowego, bazując na czynniku ludzkim i/lub jeśli to możliwe, czynniku technologicznym (sztucznej inteligencji)
Oszustwa na tożsamość	System faktoringowy ukierunkowany na wychwytywanie prób wyłudzeń przez kradzież tożsamości odbiorców, reprezentantów odbiorców, reprezentantów faktorantów, prób zmian rachunków bankowych do wypłat zaliczek na rachunek osoby trzeciej, prób fałszowania zestawień wierzytelności oraz prób związanych z nowym trendem opartym na wykorzystaniu nowych technologii, niemających jednego schematu, ale wspólną ich cechą jest wykorzystywanie uproszczonych, elektronicznych metod postępowania sprzyjających niepozostawianiu tzw. śladów cyfrowych. Potrzebne jest wsparcie wysokiej technologii lub cofnięcie się do nieautomatyzowanej obsługi klientów, co jest już nie do zaakceptowania
Oszustwa <i>post factum</i>	System faktoringowy ukierunkowany na wychwytywanie incydentów ukrywania majątku bądź przenoszenia go na inne podmioty z wykorzystaniem próby jednostronnej cesji kontraktów i jednostronnego anulowania cesji globalnej
Tendencje w powstawaniu oszustw faktoringowych	
Istota	Czynniki sprawcze
Zmniejszający się próg wejścia w oszukańcze transakcje	1. Prostota, szybkość i niski koszt założenia lub zakupu udziałów w przedsiębiorstwie (spółce handlowej) 2. Kwitujący proceder sprzedaży spółek wyposażonych we wszystkie dokumenty ważne w danej branży gospodarczej (koncesje, pozwolenia, historie kredytowe) 3. Łatwość w dopełnieniu formalności dotyczących siedziby spółki (fizyczne miejsce siedziby albo wirtualne biuro) 4. Łatwość i względnie niski koszt w zbudowaniu wizerunku firmy w środowisku <i>on-line</i> (np. fikcyjne certyfikaty czy opinie) – elementu poddawanego analizie pod kątem wiarygodności klienta 5. Szybki rozwój rynku mikrofaktoringu prowadzący właściwie do zniesienia bariery wejścia w transakcje oszukańcze
Profesjonalizacja fraudów typu <i>white collar</i>	Zwiększająca się łatwość popełnienia tego samego fraudu w kilku jednocześnie podmiotach faktoringowych w warunkach postępującej intensyfikacji konkurencji i liczebności podmiotów faktoringowych
Wysoki optymizm co do sprawności i skuteczności wykrywania prób fraudów przez zautomatyzowane systemy faktoringowe	Pełna automatyzacja jest typowa dla FinTech-ów oraz faktorów działających na rynku mikrofaktoringu, wymaga większej tolerancji ryzyka fraudów. Faktorzy pracujący na dużych transakcjach faktoringowych, wysokich limitach faktoringowych, szczególnie faktorzy bankowi, zmuszeni są do ostrożnej oceny zasadności pełnej automatyzacji procesów wychwytywania prób oszukańczych
Dążenie do minimalizacji wymogów dokumentacyjnych i procedur faktoringowych	Marketingowe, prosprzedażowe podejście faktorów, szczególnie w obszarze faktoringu <i>on-line</i> , łączący się z wyższym ryzykiem faktora, jeśli za uproszczeniami w dostępie do usługi nie stoją wewnętrzne rozwiązania innowacyjne w systemie faktoringowym uodporniające faktora na straty i utratę reputacji. Wraz z postępującym rozwojem otoczenia zewnętrznego, dostarczającego lepszych i systemowych rozwiązań dla weryfikacji faktorantów i innych uczestników obrotu faktoringowego, dążenie do uproszczeń w obsłudze klienta jest zasadne. Zachodzą już pozytywne zmiany w tym otoczeniu: nieodpłatny dostęp do bazy KRS <i>on-line</i> , sprawozdania finansowe <i>on-line</i> (portal Ministerstwa Finansów), Krajowy Rejestr Zadłużonych

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Nadra, 2019).

Faktorzy mają świadomość, że z jednej strony doskonałą swój warsztat rozpoznawania i zapobiegania oszustwom, w tym przez wychwytywanie incydentów, ich analizowanie i katalogowanie w celu poprawienia wewnętrznych procedur i przeszkolenia pracowników, z drugiej strony zmieniający się rynek po stronie popytowej wywołuje nowe wyzwania dla faktorów. Przede wszystkim w związku z rosnącą wśród przedsiębiorstw świadomością faktoringu i związanych z nim korzyści z usług faktorów korzystają już podmioty o dobrej kondycji finansowej, a nie – jak na początku funkcjonowania branży faktoringowej w Polsce – głównie poszukujące rozwiązania problemu luki płynności i niemogące skorzystać z usług banków. Świadome faktoringu są także podmioty, które poznały mechanizmy działania faktorów i próbują je wykorzystać do praktyk oszukańczych. Reakcją faktorów jest, oprócz weryfikowania posiadanych i doskonalenia metod monitoringu i kontroli, nacisk na nieumieszczanie wszystkich kluczowych kompetencji u jednego pracownika lub wąskiej grupy pracowników, których potencjalnie łatwiej byłoby zaangażować w transakcje oszukańcze (ponieważ najtrudniejsze do wykrycia są zmowy pracownika/pracowników z klientem), dywersyfikację portfela wierzytelności (im więcej dłużników od jednego klienta, tym trudniej klientowi zawiązać znowę ze wszystkimi dłużnikami i przez to narazić faktora na większe straty), rozumienie specyfiki przedsiębiorstw (przedsiębiorstwo rodzinne, korporacyjne albo z różnych branż), która potencjalnie łączy się z większą lub mniejszą podatnością na zmianę w moralności płatniczej klienta, posiadanie własnego zespołu w strukturach organizacyjnych prowadzącego *compliance* zajmującego się bezpieczeństwem transakcji oraz zespołu lub partnera zajmującego się windykacją twardą, *whistleblowing* (systemowe informowanie o nieprawidłowościach), uczenie się na błędach.

Obok operacyjnego zarządzania ryzykiem faktoringowym w znacznym stopniu bezpieczeństwo transakcji i faktora jest zakotwiczone w dwóch funkcjach faktoringu: ochronnej (gwarancyjnej) i prewencyjnej (realizowanej w ramach usług wspierających sprawne zarządzanie należnościami). W obszarze funkcji ochronnej kluczowe znaczenie ma ustrukturyzowanie instrumentów ochrony (polisa ubezpieczeniowa od towarzystwa ubezpieczeniowego, gwarancje podmiotów trzecich) i ich sparametryzowanie (poziom limitu ochrony, zmiany poziomu w trakcie trwania umowy wraz ze zmieniającymi preferencjami użytkownika). W tym obszarze większą szansę na zsynchronizowanie w czasie produktów ochrony i faktoringu oraz uzyskanie efektu synergii produktów stwarza model linii biznesowej. W tym też przejawia się strategiczne sieciowe myślenie na poziomie grupy finansowej. Wszystkie pozostałe modele biznesowe nie dają takiej szansy, a ich efekty zależą od wykształconych przez faktora relacji biznesowych z firmami zewnętrznymi. Z kolei bezpieczeństwo działalności faktoringowej (i usługi dla jej użytkownika) osiągać dzięki prewencji, realizującej się przez świadczenie usług dodatkowych faktoringu, jest ściśle związane z funkcjonalnościami i jakością działania wykorzystywanego systemu faktoringowego.

Tradycyjne modele biznesowe ewoluują, podlegają doskonaleniu, czerpią z nowych możliwości stwarzanych przez otoczenie technologiczne, mogą być w nie również wpisane zasady działania sieciowego, tym samym mogą się przekształcić w usieciowione modele biznesowe. Rozwiązania usieciowienia faktoringu i działalności faktoringowej, opierające się na nowych technologiach, pozwalające na lepsze ustawienie poszczególnych filarów w tych modelach, inspirowane równocześnie potrzebami klientów i potrzebami własnymi w zakresie opanowania ryzyka działania oraz usprawnienia pracy pracowników sprzedaży, mogą prowadzić do ukształtowania się nowego ładu branży faktoringowej. Każdy rodzaj modelu biznesowego może zostać przekształcony z tradycyjnego w sieciowy i wykorzystany do zbudowania sieci, w której faktoring będzie miał szansę rozwijać się, stać się modelem konkurencyjnym wobec najmłodszego, krystalizującego się zupełnie innego modelu biznesowego przyjmowanego przez FinTech-y. Niewykorzystanie szansy na usieciowienie tradycyjnych modeli może skutkować powstaniem zupełnie różnego ładu branży faktoringowej, tj. zdominowanego przez FinTech-y i narzucone przez nie nowe reguły gry, w której usługi faktoringowe wielu tradycyjnych faktorów są prowadzone we współpracy z kilkoma graczami – operatorami platform działającymi w tle. Całkowite wyparcie faktorów bazujących na ludzkim zasobie w roli doradców oraz analityków finansowych jest raczej trudne do wyobrażenia przy założeniu, że sztuczna inteligencja nie będzie w stanie całkowicie zastąpić umysłu ludzkiego. Dwoma krytycznymi elementami pracy faktora, wymagającymi pracy ludzkiego umysłu na ostatnim etapie procesowania, wydają się być: weryfikacja dokumentów, w szczególności w kontekście potencjalnych fraudów, i weryfikacja wiarygodności (weryfikacja ich rotacji, struktury wiekowej, istnienia, wartości i bezsporności, ocena struktury portfela wiarygodności). Oba procesy poddają się w znakomitym stopniu automatyzacji, jednak co najmniej w przewidywalnej przyszłości nadal będą się opierały na finalnej decyzji analityków finansowych bądź kontrolerów po stronie faktora. Z wyników badania GIAR w latach 2017-2018 (podano za: Brehcist, 2018, 2019) wynika, że taki osąd dominuje wśród tradycyjnych faktorów, nawet z tendencją do zwiększania się poziomu sceptycyzmu na temat możliwości FinTech-ów w zakresie poprawy procesów oceny ryzyka, szczególnie w odniesieniu do małych klientów. Nie można jednak wykluczyć, że niezbyt wysoka ufność faktorów w możliwości ułatwienia procesów KYC zostanie zweryfikowana. Badania sektorów FinTech-ów w okresie pandemii COVID-19 prowadzone przez CCAF (2020b) już pokazały, że FinTech-y nawet w warunkach bezprecedensowej niepewności odnotowują wzrosty zapotrzebowania na ich usługi, chociaż borykają się z poważnymi trudnościami dotyczącymi operacji, pozyskiwania funduszy i wyzwań regulacyjnych na całym świecie. Możliwe, że FinTech-y, w tym te obsługujące rynek w dziedzinie RegTech i EnterpriseTech, będą w stanie lepiej odpowiedzieć na potrzeby poprawy procesów oceny ryzyka faktoringowego, jeśli – jak tego FinTech-y oczekują – zostaną objęte wsparciem regulacyjnym w różnych obszarach opisanych w badaniu z 2020 r. (CCAF, 2020c).

Obiektem usieciowienia tradycyjnego modelu biznesowego jest system faktoringowy, zarówno w tej jego części, która służy do obsługi transakcyjnej klienta, jak i w części dla

klienta niewidocznej, czyli tworzącej system wewnątrzzakładowy. Aktualne systemy faktoringowe w części transakcyjnej podlegają zmianie polegającej na łączeniu osobnych systemów faktora z systemami ERP (*Enterprise Resource Planning*) klientów. Przede wszystkim systemy ERP – systemy aplikacji oparte na jednej wspólnej bazie danych – zaczynają być standaryzowane. Oferowane na rynku oprogramowania internetowej platformy dla faktoringu spełniają zadanie polegające na przekazywaniu do systemów obsługujących faktoring informacji o powstających wierzytelnościach po stronie klienta oraz danych dotyczących rozliczeń faktur faktorowanych do bezpośrednio systemów rozliczeniowo-księgowych klientów (o czym szerzej w kolejnym punkcie opracowania). Już na tym etapie łączenia, który jeszcze nie oznacza pełnej integracji systemów faktora i faktoranta, otworzyła się dla obu stron umowy faktoringowej perspektywa korzyści (wartości dodanej): oszczędności czasu, oszczędności kosztów, uproszczenia obsługi faktoringowej, stopniowego budowania wizerunku faktoringu jako usługi pierwszego wyboru, podniesienia bezpieczeństwa transakcji faktoringowej. Do takich małych sieci włączani są, przez systemy ERP, kolejni uczestnicy – kontrahenci faktoranta. Ich rola, podejmowana w ramach faktoringu odwrotnego w szczególności *confirmingu*, jest czynna; kontrahenci angażują się w operacje wykupu wierzytelności, decydując, które i kiedy wierzytelności mają zostać sfinansowane przez faktora i płatności przekazane faktorantowi (zwykle w ramach umowy faktoringu należności), bądź korzystając odpłatnie i natychmiast z wydłużenia terminu zapłaty swojego długu handlowego.

Rozwój współpracy faktora z faktorantami wymaga zasilania sieci w zasób odpowiedniej, rzetelnej i aktualnej informacji, kluczowej dla analizy faktoringowej. W tej dziedzinie występuje duży niedostatek informacji związanej z wyłudzeniami finansowymi oraz na potrzeby analizy wiarygodności finansowej (moralności płatniczej) płatników faktur. Niedostatek ten odczuwalny jest na dwa sposoby; są nimi:

1. Niesatysfakcjonujące rozwiązania technologiczne dostępne na rynku, nawet jeśli oparte są na *blockchain* i pozwalają na większą przejrzystość i wymianę informacji – przykład rozwiązania od komercyjnego dostawcy GFT przedstawiono w tabeli 5.3.

Tabela 5.3. Przykładowe rozwiązanie antyfraudowe bazujące na *blockchain* (firmy GFT)

Główne problemy tradycyjnego podejścia do eliminowania ryzyka nadużycia	• Długi czas spędzony nad sprawdzaniem wiarygodności przedstawionej wierzytelności. • Sprawdzenie, czy wierzytelność nie została wcześniej lub równocześnie przedstawiona do finansowania lub sfinansowana (częściowo lub w całości) w innej instytucji finansowej. • Niejednorodny sposób komunikacji pomiędzy podmiotami finansującymi. • Brak transparentności danych oraz niechęć do dzielenia się pełnymi zestawami danych
Blockchainowe rozwiązanie antyfraudowe jako odpowiedź na	Rozwiązanie zapewnia: • pełną historię wierzytelności zgłoszonych do systemu przez zapytania od uczestników, • pełen dostęp do ograniczonego, lecz unikalnego modelu danych o wierzytelnościach (identyfikator faktury, numer identyfikacji podatkowej, data wystawienia),

Tabela 5.3, cd.

problemy podejścia tradycyjnego	• integralność i bezpieczeństwo danych, • redukcję czasu potrzebnego do sprawdzenia wiarytelności, • możliwy dalszy rozwój rozwiązania i implementacja kolejnych funkcjonalności związanych np. z kalkulacją ryzyka, historią kredytową
Opis rozwiązania	Rozwiązanie zbudowane na podstawie węzła DLT jest udostępnione w prywatnej infrastrukturze operatora usługi z dostępem do systemu oferowanego przez <i>web interface</i> dla operatorów, <i>interface SCP</i> do wymiany danych oraz umożliwia uruchomienie własnego węzła po stronie uczestników usługi przy zachowaniu identycznej funkcjonalności. Użytkownicy mają dostęp do następujących informacji zbudowanych na podstawie ich zapytań kierowanych i utrzymywanych w rejestrze: • unikalnego klucza zbudowanego na podstawie danych wiarytelności, • zrealizowanego procentu finansowania wiarytelności, • komunikatu o ryzyku związanym z wiarytelnością. Korzyści dla użytkowników: • uregulowanie obiegu informacji i sformalizowanie modelu danych, • eliminacja ryzyka związanego z możliwościami oszustw typu „podwójny faktoring” dla uczestników systemu, • redukcja czasu związanego z decyzją o finansowaniu z 48 do 24 godzin, • podstawa do uruchamiania kolejnych usług na bazie historycznych danych
Wyzwania dotyczące zwiększenia użyteczności rozwiązania	• Zbudowanie „masy” faktorantów, faktorów i potencjalnie dłużników chcących uczestniczyć w inicjatywie. • Moderacja ryzyka operatora usługi – teoretycznie mogłaby to być sieć w pełni automatyzująca p2p kontrakty o wykup wiarytelności. • Moderacja ryzyka wydajnościowego – pełne dane faktury przekazywane przez sieć <i>blockchain</i>

Źródło: opracowanie na podstawie (Polska Izba Informatyki i Telekomunikacji, b.d., s. 51-52).

2. Słaba wymiana informacji

Regularna wymiana informacji wewnątrz branży i między branżami finansowymi świadczącymi usługi dla podobnego segmentu klientów może zapewnić skuteczniejsze niż dotychczas zapobieganie wyłudzeniom finansowym. Przeszkody w zwalczaniu nadużyć są zwykle podobne w różnych krajach: bardzo skromny zakres danych o klientach w rejestrach publicznych, niezadowalający poziom współpracy między podmiotami finansowymi i organami ścigania oraz brak komunikacji wewnątrz branży. W Polsce faktorzy i leasingodawcy dostrzegali już taką potrzebę i na konferencji Risk and Supervision Meeting 2018 zorganizowanej przez dostawcę informacji kredytowej w Europie i w Polsce CRIF sp. z o.o. zapoczątkowali współpracę ukierunkowaną na wypracowanie rozwiązania ułatwiającego integrację danych z rynku, na skuteczniejsze rozpoznawanie ryzyka wyłudzeń i ostatecznie przyczyniającego się do stabilnego wzrostu obu branż oraz poprawy warunków finansowania ich klientów. Oprócz tego potrzebna jest dokładna i pochodząca z wielu źródeł informacja (dane) gospodarcza, która pozwala sprawdzić wiarygodność partnera biznesowego przed podjęciem współpracy, oraz dyscyplinować płatników faktur, zasilająca sieć w sposób uwzględniający potrzeby biznesowe uczestnika sieci i jego

oczekiwania technologiczne. Przykładową instytucją w Polsce, która zapewnia zweryfikowane przez biegłego rewidenta dane gospodarcze, zawierające informacje pozytywne i negatywne o płatnościach, jest ERIF Biuro Informacji Gospodarczej SA. Przy tym istotne jest, aby taka instytucja działała zgodnie z logiką sieciową. W przypadku spółki ERIF logika ta wyraża się w: oferowanym dostępie do kompleksowej, funkcjonalnej platformy wymiany informacji gospodarczych, stosowaniu jasnej strategii komunikacji z klientami w zakresie stanu i struktury bazy danych informacji gospodarczych, zapewnieniu pełnego wsparcia na każdym etapie współpracy, respektowaniu zasady indywidualnego podejścia do klienta, w tym uwzględniającą jego potrzeby biznesowe i technologiczne. Dzięki temu możliwe jest zmniejszenie ryzyka zawarcia transakcji obciążonej ryzykiem utraty lub opóźnienia zapłaty oraz zwiększenie skuteczności narzędzi i procedur odzyskiwania wierzytelności objętych faktoringiem.

Ważnym uczestnikiem sieci, tj. platformy systemu faktoringowego (przy czym w modelu linii produktowej zupełnie naturalnym i raczej oczywistym), może być dostawca polis ubezpieczenia należności oraz zobowiązań. Towarzystwa ubezpieczeniowe oferują *on-line* swoje produkty, tym samym upraszczają procedury dostępowe. Polisy ubezpieczenia należności i zobowiązań mają do odegrania istotną rolę w funkcji ochronnej usługi faktoringu oraz kosztach działania faktora. Dotychczasowy sposób ich wiązania z faktoringiem, w którym produkt ubezpieczeniowy powstaje w separacji od usługi faktoringowej (cele dwóch różnych podmiotów – faktora lub faktoranta i ubezpieczyciela – są znacząco rozbieżne), utrudnia elastyczne i efektywne ustrukturyzowanie całego rozwiązania faktoringowego. Oznacza to, że nie jest wykorzystywany duży potencjał faktoringu jako w pełni zsynchronizowanego i wewnętrznie spójnego całościowego rozwiązania dla faktoranta (pod tym względem więcej możliwości daje model produktowej linii faktoringowej). Na polu współpracy faktora, jego klientów i ubezpieczyciela w ramach sieci jest co najmniej kilka ważnych kwestii (na które od kilku lat wskazują praktycy faktoringu (Dąbrowski, 2015)) w zakresie parametryzacji i strukturyzacji ubezpieczenia na potrzeby faktoringu. Są nimi:

- stosowanie ubezpieczenia *per faktura*, z możliwością wyboru na wspólnej platformie,
- zmiana sposobu ubezpieczenia – podejścia do obiektu, do którego limit ubezpieczenia się odnosi, z limitu na kontrahenta na limit na całą transakcję, z możliwością ustalenia i zmiany – uelastycznienia limitu w trakcie trwania umowy na wspólnej platformie,
- zmiana podejścia do określania beneficjenta polisy ubezpieczeniowej – z dotychczasowych jedynych opcji wydania na rzecz faktora lub na rzecz faktoranta na hybrydę beneficjenta rozumianą tu jako ubezpieczenie całego łańcucha relacji handlowych, w których uczestniczy kilku faktorów,
- liberalizacja parametrów polisy – określony poziom procentowy przejęcia ryzyka, maksymalna zdolność odszkodowawcza polisy, mechanizmy nadawania limitów nie-nazwanych (tzn. przyznawanych w ramach własnych kompetencji).

Rozwiązanie tych kwestii jest uwarunkowane zrozumieniem i uznaniem przez ubezpieczyciela istnienia jednokierunkowego wspólnego (ubezpieczyciela i faktora) interesu, w którym każda strona jest wygrana (relacja typu *win-win*). Polisa, która zawsze wystarczająco chroni faktora, jednocześnie wzmacnia status ochrony mechanizmu świadczonych usług częstkowych w całym rozwiązaniu faktoringowym (zmniejszając prawdopodobieństwo konieczności przeprowadzenia windykacji należności), pośrednio więc pozwala faktorantowi lepiej i efektywniej zarządzać jego kapitałem obrotowym oraz relacjami biznesowymi. Użyteczność i bezpieczeństwo faktoringu stają się większe. Dobra asysta faktora i ubezpieczyciela czy dokładniej asysta pary faktor–ubezpieczyciel daje większe szanse na długotrwałą więź faktoranta z faktorem w ramach faktoringu, w który wpisana jest ochrona ubezpieczeniowa, a więc i na długotrwałą, korzystną współpracę ubezpieczyciela z takimi uczestnikami sieci. Dla działania w rozwijającej i umacniającej się sieci na wspólnej platformie najbardziej odpowiedni jest model wspólnego działania, wspólnego dzielenia się zadaniami, kompetencjami i dochodem przy jednoczesnym zachowaniu specjalizacji w tym, czym jest się ekspertem (taki właśnie model wynika z zasad myślenia i działania sieciowego).

Środowisko internetowe, w jakim osadzone są systemy faktoringowe, szczególnie sprzyja polepszeniu sprawności, skuteczności i efektywności kosztowej funkcji prewencyjnej faktoringu, w tym usług inkasa i monitoringu spływu należności. Nic dziwnego, że te właśnie usługi znajdują się w bezpośrednim obszarze działalności i konkurencji ze strony FinTech-ów. Znaczenie dobrej asysty faktora czy pary faktor–ubezpieczyciel albo nawet triady faktor–ubezpieczyciel–FinTech, np. dostarczającej technologii antryfraudowej (jeśli wszystkie trzy podmioty dostrzegą zbieżność ich interesów w sieci) w zakresie spływu należności, prowadzonej na platformie, będzie rosło i stanowiło o możliwości wyróżnienia się na rynku. W warunkach gospodarki sieciowej, a w takiej będzie funkcjonował faktoring przyszłości, najlepszy model biznesowy to taki, który opiera się na otwartości na współpracę różnych bytów (uczestników), na szerokiej akceptacji zawsze korzystnej dla wszystkich specjalizacji partnerów biznesowych, szacunku dla wyższego poziomu eksperckości partnera w danej dziedzinie. Najbardziej namacalnym tego dowodem jest intensywnie rozwijająca się konkurencja ze strony nowych graczy – FinTech-ów, których poziom eksperckości w dziedzinach nowej technologii, obejmującej już nie tylko rozwiązania wysokiej technologii, ale i implementowane do ich rozwiązań i dające efekt synergii rozwiązania RegTech. Sceptycyzm tradycyjnych faktorów co do zdolności operacyjnej FinTech-ów w branży faktoringowej i niebezpieczeństwa rewolucyjnej zmiany reguł gry w sektorze faktoringowym, który zostałby co najmniej zdominowany przez alternatywne finansowanie, byłby wbrew logice gospodarki sieciowej. Dobrą ilustracją konieczności współdziałania tradycyjnych faktorów z FinTech-ami jest stwierdzenie, że „FinTech-y i usługi finansowe stanowią parę” (PwC, 2019), a aktywność FinTech-ów wymusza zmiany prowadzące do przemodelowania własnych rozwiązań biznesowych, czego dowodzą coraz liczniejsze sojusze instytucjonalne konserwatywnych firm finansowych z FinTech-ami.

5.4. Technologiczne wsparcie realizacji transakcji faktoringowej – tzw. system faktoringowy

Kluczowe znaczenie w ewolucji i rozwoju faktoringu – od faktoringu tradycyjnego do faktoringu przyszłości – mają technologiczne rozwiązania wsparcia transakcji faktoringowej. Znajdują one wielorakie zastosowania. Wśród nich należy wymienić:

- zapewnienie prawidłowego i niezakłóconego świadczenia usługi faktoringowej,
- sprawne i efektywne zarządzanie ryzykiem operacyjnym faktora,
- identyfikację, monitorowanie i ograniczanie ryzyka transakcyjnego,
- indywidualizację usług faktoringowej,
- tworzenie nowych i rozwijanie sieciowych powiązań faktora z klientami i kontrahentami.

Wszystkie te zastosowania prowadzą bezpośrednio do redukcji kosztów działalności operacyjnej, lepszego opanowania ryzyka, polepszenia i zapewnienia atrakcyjnej oferty rynkowej. Przez to skutkują osiągnięciem wysokiej pozycji rynkowej i są warunkiem uzyskania przewagi konkurencyjnej faktora, kształtują i decydują o przydatności faktoringu w gospodarce. Co więcej, z perspektywy klienta będącego przedsiębiorcą mogą w przyszłości przesądzić o odejściu od tradycyjnej filozofii prowadzenia swego biznesu (oparcia organizacji i funkcjonowania wewnętrznych procesów na odseparowaniu od wnętrza innego bytu gospodarczego) i przyjęciu nowej filozofii bazującej na integracji funkcji *back-office* z systemami operacyjnymi faktora, tym samym na trwałych więziach z faktorem, a nawet zastąpieniu przedsiębiorstwa przez faktora w sprawowaniu funkcji *back-office*.

W nieodległej przeszłości technologie informacyjne i informatyczne dostępne w działalności faktoringowej nie pozwalały na radykalne przeobrażenia w myśleniu faktorów i klientów o biznesie opierającym się na idei współdzielenia części zasobów, współdziałania na jednej platformie z wbudowanymi w nią systemami informatycznymi i informacyjnymi do wspólnego użytkowania. Nadal wizja taka może się wydawać nieco futurystyczna, ale rozwiązania przyszłości już stoją u progu nowej rzeczywistości.

W latach 50.-60. ubiegłego wieku możliwości zbudowania przewagi konkurencyjnej upatrywano w pozyskaniu transakcyjnego narzędzia wspierającego poprawne procesowanie oraz rozliczanie transakcji faktoringowych (obejmowały one kwestie księgowania i rozliczania transakcji). Rozwiązania przedstawiane klientom jako zapewniające najważniejszą, obok finansowania, korzyść z faktoringu koncentrowały się na oszczędności kosztów w związku z możliwością szybkiego tworzenia zestawień, struktury czy wiekowań należności, na podstawie wprowadzanych pojedynczych danych. Ówczesne rozwiązania w dziedzinie komputerowego przetwarzania danych pozwalały analizować i przetwarzać bardzo dużą liczbę dokumentów, zapewnić rzetelne, zbiorcze informacje o często rozdrobnionym portfelu, a dzięki temu odpowiednią kontrolę i planowanie biz-

nesu przez faktora i faktoranta (Stoke, 1967, s. 26). Obecnie nie są już wystarczające, nie dając możliwości uchronienia się przed poważnymi stratami finansowymi (wynikającymi z błędów w funkcjonowaniu narzędzia) i niepowodzeniem transakcji faktoringowej, tym bardziej nie umożliwiają rozwijania rynkowej oferty faktoringu, a na pewno nie umożliwiają usieciowienia faktoringu i działalności faktora.

Dzisiejsze transakcyjne systemy faktoringowe standardowo obejmują swym zakresem wsparcia operacyjne (a więc funkcjonalności), takie jak (Ganesan, 2013):

- przechowywanie danych uczestników faktoringu,
- przechowywanie parametrów umowy faktoringowej,
- przypisywanie umów faktoringowych do podmiotów z nią związanych,
- obliczanie odsetek zgodnie z parametrami umowy,
- obliczanie opłat i prowizji związanych z usługą,
- przechowywanie parametrów wierzytelności przekazanych do finansowania w ramach faktoringu,
- przekazywanie danych do systemu księgowego lub działanie jako księga pomocnicza księgi głównej faktora,
- rozdysponowywanie i przelewanie środków pieniężnych na odpowiednie rachunki bankowe beneficjentów,
- kojarzenie wierzytelności ze spłatami pochodzącymi od dłużników faktoringowych z danej umowy faktoringowej.

Standardowe już dzisiaj funkcjonalności komputerowego systemu transakcyjnego podlegają dalszym modyfikacjom i są rozbudowywane o kolejne możliwości. Na poszczególnych etapach procesu faktoringowego w obrębie podstawowej usługi cząstkowej, jaką jest finansowanie, system transakcyjny realizuje:

- Etap „wprowadzenie umowy do systemu”: przechowywanie parametrów umowy; konfigurowanie usługi faktoringowej/usług faktoringowych; wykorzystywanie wzorów umów.
- Etap „skierowanie faktur do finansowania w ramach faktoringu”.
- Etap „obliczanie należnego faktorowi wynagrodzenia”: automatyzacja czynności obliczenia odsetek, prowizji i opłat zgodnie z warunkami umowy, obciążanie rachunków klienta, generowanie faktur za usługi.
- Etap „wypłata środków klientowi /rozliczenie spłat”: przekazanie środków na rachunek bankowy faktoranta, automatyczne lub ręczne łączenie spłat od klientów z wierzytelnościami pieniężnymi oraz ewentualnie także innymi należnościami.

Także usługi dodatkowe faktoringu są obejmowane wsparciem komputerowym, wśród nich najwcześniej powszechne stały się funkcjonalność w zakresie windykacji miękkiej (polegająca przede wszystkim na przekazywaniu faktorantowi powiadomień mogących

zostać wykorzystane do miękkiej windykacji należności) oraz funkcjonalność w zakresie ubezpieczenia transakcji faktoringowej (głównie jest to możliwość powiązania wierzytelności z polisami ubezpieczeniowymi, np. globalną polisą faktora).

Systemy informatyczne wspomagające realizację transakcji faktoringowej podlegają dalszej i szybkiej ewolucji w kierunku złożonych i wielowymiarowych systemów wsparcia funkcji decyzyjnych (zarządczych) faktora. Logika wcześniejszych systemów oparta na podejściu cząstkowym i skupiona na automatyzacji pracy umysłowej została w XXI wieku całkowicie zastąpiona przez logikę podejścia kompleksowego i skupionego na wspomaganiu (wzmacnianiu) pracy umysłowej². Rewolucyjne znaczenie dla rozwoju faktoringu miały jednak rozwiązania systemowe, które pozwoliły włączyć do procesu faktoringowego także faktorantów. Portale internetowe, nazywane *front-office*, pozwoliły z jednej strony obniżyć koszty operacyjne i nakłady pracy pracowników podmiotu faktoringowego, z drugiej strony dostarczyły użytkownikom usługi faktoringowej nowych funkcjonalności, takich jak:

- wprowadzanie faktur,
- przeglądanie wprowadzonych wierzytelności i nadanego im statusu (np. wprowadzona, sfinansowana),
- wytwarzania i pobieranie raportów o przebiegu i parametrach transakcji faktoringowych,
- przekazywanie alertów do skrzynki odbiorczej w portalu klienta.

Te funkcjonalności stają się właściwie załącznikiem rozwoju faktoringu jako rozwiązania wspierającego użytkownika faktoringu w kompleksowym i wieloaspektowym zarządzaniu należnościami oraz szerzej – zarządzaniu kapitałem obrotowym i relacjami handlowymi z kontrahentami, przy równoczesnym zintegrowaniu całego rozwiązania z zewnętrznymi systemami informatycznymi. Obecnie dostępne na rynku europejskim, w tym polskim, oprogramowania systemów obsługi faktoringowej dają już wiele funkcjonalności, choć jeszcze nie pozwalają one na pełne urzeczywistnienie się wizji faktoringu jako opisanego rozwiązania dla faktoranta i faktora. W typowym (od mniej więcej 2013 r.) katalogu funkcjonalności znajdują się co najmniej następujące (Drosio, 2013; Usiarczyk, 2013):

- włączenie klienta oraz podmiotów trzecich (np. dłużników handlowych, instytucji gromadzących informację kredytową, np. Biuro Informacji Kredytowej) do procesu faktoringowego poprzez internetowy portal faktoringowy – przejaw procesu usieciowienia faktoringu, a dla faktora sygnał realizacji postulatu ograniczenia kosztów operacyjnych;

² Szerzej przebieg ewolucji systemów informatycznych przedstawił S. Stanek (1999).

- przyspieszenie konwersji należności w gotówkę dla faktora, przekazania środków na rachunek bankowy wierzyciela;
- zredukowanie ryzyka wynikającego z wprowadzenia nowych podmiotów do umów faktoringowych przez procesowanie wniosku faktoringowego na portalu faktoringowym;
- ograniczenie zaangażowania pracowników faktora w obsługę klientów dzięki otrzymywaniu informacji o parametrach biznesu klienta bezpośrednio z portalu faktoringowego, a nie od wyspecjalizowanych pracowników faktora.

Funkcje wcześniej uważane za unikatowe, np. szeroka integracja z systemami zewnętrznymi (zintegrowane systemy informatyczne), mobilne rozwiązania wspierające sprzedaż lub podejmowanie decyzji, zastosowanie nowoczesnych technologii, dzisiaj stają się już korzyściami „zwykłymi”. Przykład rozwiązania systemu faktoringowego działającego w przestrzeni Internetu traktowanego już jako typowe zamieszczono w tabeli 5.4.

Tabela 5.4. Elementy i funkcjonalności typowego systemu faktoringowego działającego w środowisku Internetu. Przykład systemu eFaktoring

Istota	Korzyści
System analityczny: • rejestruje zmiany analityczne na rachunkach wraz z ich pełną ścieżką audytową • prowadzi zestawienia obrotów oraz sald realizowanych operacji • zapewnia spójność danych przekazywanych do innych systemów faktora • zapewnia możliwość weryfikacji danych w procesie końca dnia • zapewnia automatyczne rozliczanie spłat dłużników • umożliwia generowanie ekstraktów danych wspomagające windykację miękką • zapewnia korektę faktur przesłanych przez klienta	• Zapewnienie pełnej automatyzacji faktoringu • Możliwość obniżenia kosztów administracyjnych związanych z automatyzacją procesu księgowania transakcji faktoringowych oraz redukcją w możliwie największym stopniu obiegu dokumentów papierowych
Komponenty systemu faktoringowego: 1. Platforma faktora (Factor Office) 2. e-platforma faktora i kontrahenta faktora	
1. Platforma faktora	
Funkcjonalności:	Możliwości, korzyści:
1	2
• kompleksowa obsługa faktoringu (różne rodzaje faktoringu) • kompleksowe zarządzanie wierzytelnościami finansowymi i niefinansowymi • pełna automatyzacja procesów (weryfikacja, audyt, walidacja, procesowanie, monitorowanie, windykacja)	• integracja z systemami zewnętrznymi (księga główna, przelewy, bankowość internetowa, system raportowy itp.) • automatyzacja procesów wymiany informacji pomiędzy systemami działającymi w procesie obsługi faktoringu

1	2
dostęp do przekrojowych raportów dostosowanych do indywidualnych potrzeb klienta	proces komunikacji z systemem centralnym może, w zależności od konfiguracji, spełniać wymagania ryzyka w zakresie odpisów aktualizujących i rezerw oraz windykacji
2. E-platforma faktoranta i kontrahenta	
Funkcjonalności:	Możliwości, korzyści:
- odseparowuje, przez budowę warstwową, dostęp do systemów wewnętrznych oraz zapewnia bezpieczne przechowywanie informacji pozyskanej z systemów wewnętrznych klienta - intuicyjna obsługa w pełnym zakresie funkcjonalnym - nowoczesne mechanizmy zarządzania informacją standardową i rozszerzoną (np. mechanizm poczekalni, przedstawiania faktur do finansowania według kryteriów ustalonych przez klienta, agregaty informacyjne) - komunikuje faktoranta z faktorem oraz z kontrahentem na każdym etapie współpracy: zawarcia umowy, przedstawienia faktur do finansowania, wnioskowania o zmiany w umowie, wzajemnego rozliczenia oraz rozliczenia trójstronnego, podglądu historii współpracy - elastyczny import danych realizowany w prosty sposób – format danych może być indywidualizowany - raportowanie	- wsparcie komunikacji faktorant–kontrahent przez udostępnienie platformy bezpośrednio kontrahentom faktoranta - uruchomienie z dowolnym systemem faktoringowym, nie tylko podstawowym Factor Office - integracja e-platformy z systemami faktoranta (np. w celu importu faktur z systemu źródłowego i przekazywania informacji zwrotnej po sfinansowaniu, przekazania faktur za usługi faktoringowe w formie elektronicznej, integracja z systemem księgi głównej; systemem bankowości elektronicznej użytkowanym przez przedsiębiorstwo)

Źródło: (eFactoring, b.d.).

Od kilku lat dokonuje się dalszy rozwój systemów informatycznych (narzędzi transakcyjnych) dla faktorów równocześnie ściślej je wiążących z systemami ich klientów. Jest to rozwój dwutorowy: pierwszy z nich opiera się na modyfikacjach (rozszerzaniu) narzędzi już posiadanych przez faktorów, a drugi – na rozwiązaniach budowanych od podstaw (rozwiązania FinTech). W tabeli 5.5 dokonano zestawienia różnych innowacji technologicznych już istniejących w polskiej branży faktoringowej, przy czym w różnym stopniu wykorzystywanych przez faktorów starszych i FinTech-owych.

Obecne modyfikacje systemów tradycyjnych faktorów prowadzone są w kilku kierunkach. Wiele dotychczasowych narzędzi zostało wyposażonych w nowe moduły związane z komunikacją, zarządzaniem ryzykiem oraz integracją z systemami finansowo-księgowymi klientów i kontrahentów użytkowników faktoringu. Potrzeby i możliwości intensywnego rozwoju upatruje się przede wszystkim w sferze powiązania faktora z klientami oraz w obszarze analizy ryzyka. Jak dotychczas ta sfera jest doskonała przez zastosowanie narzędzi zbudowanych w architekturze *middle-office*, obsługujących portal klienta współpracujący z systemem transakcyjnym faktora. Rozwiązania takie posiadają własną

Tabela 5.5. Innowacje technologiczne, które zmieniają szczegóły budowy i funkcjonowania tradycyjnych systemów faktoringowych

Obszar działania innowacji technologicznej	Opis
1	2
Automatyzacja i robotyzacja procesu faktoringowego w wymiarze <i>on-line</i> : RPA, <i>workflow</i>	Przeniesienie usługi faktoringowej do przestrzeni <i>on-line</i> i dostosowanie jej działania i poszczególnych etapów procesu faktoringowego do wymogów urządzeń mobilnych. Zadania wykonywane przez aplikacje internetowe i pobierane w formie plików XML lub EDI (np. system do faktoringu Mint Faktor System)
Agregacja danych gospodarczych i <i>scoring</i>	Rozwiązania dostawców danych gospodarczych, którzy udostępniają swoje API do pobierania danych przez automaty. Systemy OCR konwertują raporty wyników przedsiębiorstw ze skanów na tabele XML, wykorzystywane następnie przez system <i>scoringowy</i> . Korzyści to skrócenie czasu pracy związanej z agregacją z kilku godzin do kilku minut, natychmiastowy dostęp do materiałów niezbędnych do podjęcia trafnej i bezpiecznej decyzji faktoringowej, skrócenie czasu podejmowania decyzji faktoringowej
Działania komitetu kredytowego	Czynności zmierzające do podjęcia decyzji o zawarciu transakcji faktoringowej, obejmujące analizę ryzyka, parametrów transakcji i decyzje o umowach, dzięki wdrożeniu systemu <i>workflow</i> mogą być prowadzone w systemie <i>on-line</i> . Korzyści to brak ograniczeń odnośnie lokalizacji i obecności fizycznej wszystkich członków komitetu, dostęp do wszystkich potrzebnych informacji i rekomendacji współpracowników
System kontroli fraudów	System informatyczny wspierający w identyfikacji incydentów oszukańczych, prób nadużyć finansowych. Systemy OCR analizują przedstawiane załączniki i porównują ich zapisy z parametrami finansowania, analiza wielkości wykorzystania limitu faktoringowego w czasie umożliwia wykrycie anomalii w strukturze portfeli wierzytelności. Algorytmy ML analizują faktury i dane, przekazują do weryfikacji niedopasowania do wzorca
OCR (optyczne rozpoznawanie znaków)	Systemy OCR odczytują kluczowe dane ze skanów faktur, kwoty i daty z faktur są weryfikowane automatycznie. Korzyść dla klienta stanowi zmniejszenie pracochłonności związanej z wpisywaniem faktur do systemu, a dla faktora – oszczędność czasu pracy
API (interfejs programowania aplikacji)	Interfejs umożliwia łączenie systemów w jedno środowisko, integrację z systemami ERP klientów (sprzedawców i odbiorców), czyli zautomatyzowaną obsługę finansowania. Korzyścią jest obsługa bez weryfikacji i narzutu pracy operatorów. W mikrofaktoringu integracje przez API ułatwiają ponadto dotarcie do nowych klientów dzięki udostępnieniu interfejsu już gotowego do połączenia z systemami ERP konsumentów. U faktorów bankowych API daje połączenie z bankowością elektroniczną i wprowadzenie usługi faktoringu dla klientów z segmentu MSP. W faktoringu międzynarodowym, który aby nadążyć za potrzebami i oczekiwaniami klientów (eksporterów), musi zostać scyfrizowany i zautomatyzowany, niezbędne jest zintegrowanie aplikacji faktoringowych faktorów z interfejsem FCI, co pozwoli na zapewnienie wszystkim uczestnikom transakcji prostej obsługi. FCIreverse zostało opracowane przez FCI w celu obsługi relacji nabywca–dostawca w wielu jurysdykcjach
Projektowanie zgodne z UX (<i>User Experience</i>)	Przejrzyste informacje i łatwość w obsłudze platformy faktoringowej to sposób na związanie klienta z systemem faktora (panel dla księgowości klienta, osób decyzyjnych po stronie faktora na etapie weryfikacji wniosku faktoringowego). System powinien posiadać odpowiednio ukształtowane widoki dashboardu, zdefiniowane zestawy dostępów dla każdej grupy użytkowników, np. biznesowych, księgowych. Na platformie faktoringowej można realizować strategie <i>up-selling</i> i <i>cross-selling</i> różnych, kolejnych produktów finansowych

1	2
Technologie mobilne	Dostosowanie systemu faktoringowego do urządzeń mobilnych pozwala na przyspieszenie wypłaty środków i ograniczenie ryzyka transakcji, np. daje możliwość wgrania faktur z telefonu i innych dokumentów (WZ, magazynowych) i natychmiastowego wglądu w nie faktora w celu potwierdzenia wydania, odbioru towaru i uruchomienia finansowania
ML (<i>Machine Learning</i>)	Algorytmy wykorzystują zbiory danych faktora (historie finansowania klientów) i odnajdują poszukiwane wzorce finansowania; stosowane są do monitoringu umów i przewidywania ryzyka (wzrostu ryzyka) kolejnych transakcji faktoringowych w razie pogorszenia się parametrów portfela wierzytelności lub – w razie ich polepszenia – do wsparcia sprzedaży faktoranta poprzez zwiększenie limitu faktoringowego

Źródło: opracowanie własne.

bazę danych i tworzą platformę łączności między różnymi systemami. Największe Fin-Tech-y oraz faktorzy bankowi mocno rozbudowują obszary API i integracji, aby zwiększyć paletę swoich produktów i umożliwić nowe kombinacje integracji klienta z podmiotem finansowym w nowych segmentach. Zapewne faktoring oraz quasi-faktoring będą łączyć się z czołowymi dostawcami na rynku, osiągając w ten sposób synergię rozwiązań finansowych. Sfera powiązań klienta z faktorem stanowi także jedną z części w obszarze zarządzania ryzykiem faktora, przede wszystkim ryzykiem operacyjnym. Zwiększone ryzyko operacyjne powstaje wskutek trendu zabiegania faktorów o zwiększenie portfeli klientów i rozszerzenie ich o przedsiębiorców sektora MSP. Możliwości opanowania tego ryzyka upatruje się w zastosowaniu narzędzi z pogranicza *Business Intelligence* i systemów wspomaganie decyzji oraz rozwoju platformy komunikacji z wykorzystaniem elementów, takich jak:

- bezpośrednia integracja z systemami finansowo-księgowymi klientów faktora, umożliwiająca zarówno przesyłanie faktur, jak i bezpośredni dostęp faktora do parametrów i ksiąg handlowych faktoranta; faktoring tradycyjny będzie musiał odejść od sztywnych aplikacji desktopowych ERP i przejść na zestawy połączonych ze sobą mikrousług w chmurze (przykładem jest aplikacja Xero dla księgowości *on-line*, udostępniająca integrację z różnymi podmiotami finansującymi);
- integracja z nowymi kanałami wprowadzania faktur wykorzystująca platformy elektronicznej wymiany danych (*Electronic Data Interchange*).

Równoległym kierunkiem modyfikacji internetowych platform komunikacji jest wbudowanie w nie mobilnych narzędzi, które z jednej strony umożliwiają przedsiębiorcy samodzielne podejmowanie decyzji dzięki dostępowi do informacji, a z drugiej strony dają pracownikowi faktora obsługującego w terenie dużego klienta mobilny dostęp do kluczowych przy podjęciu szybkiej decyzji danych, a także wgląd w te dane.

5.5. Modele biznesowe FinTech-ów

Aktywność FinTech-ów jest kojarzona z alternatywnym finansowaniem rozumianym jako modele biznesowe (*crowdfunding*, pożyczki typu *peer to peer*, obrót fakturami, platformy transakcyjne/aukcje) i technologie dość łatwo dostępne i działające wyłącznie w Internecie. Aktywność ta jest wzmocniona przez inwestorów instytucjonalnych, którzy szukają możliwości inwestycyjnych o lepszym zwrocie niż tradycyjne rozwiązania finansowe (CCAF, 2020a). Wprawdzie finansowanie alternatywne, które także wpisuje się w finansowanie bazujące na aktywach, a więc obejmuje finansowanie należności (rdzenny element usługi faktoringu), w świetle analiz ABFA (podano za: Brinsley, 2015) i statystyk ABFA dostępnych na www.abfa.org.uk/statistics do niedawna było i jeszcze jest wykorzystywane głównie przez przedsiębiorstwa realizujące plany wzrostu, a nie jako rozwiązanie zastępujące tradycyjne usługi finansowe (pożyczki, kredyty, faktoring tradycyjny), co jednak nie znaczy, że jego rola się nie zwiększy. Okres pandemii COVID-19 przyspieszył wzrost aktywności organizacji gospodarczych w cyberprzestrzeni. Do tego pogłębiły się różnice pokoleniowe, które zamykają się w życiu gospodarczym (wejście na rynek pracy i zdominowanie przez pokolenie cyfrowe). Szacuje się, że około 80% korporacji i operatorów finansowych zwiększy współpracę z FinTech-ami w ciągu najbliższych 3-5 lat po to, aby zachować swą pozycję konkurencyjną oraz nie stracić rynku (por. np. McKinsey, 2017; PwC, 2016; PZF, 2019).

W sektorze FinTech-ów działających jako podmioty alternatywnego finansowania oferujące usługi faktoringowe lub quasi-faktoringowe bazujące na fakturach, które mogłyby przekształcić się w faktoringowe lub mogą zostać wykorzystane przez faktorów w przeobrażaniu własnego biznesu (w ramach partnerstw firm o różnych modelach biznesowych), można wyróżnić cztery modele biznesowe:

- 1) model FinTech-owej aplikacji quasi-faktoringowej realizowany przez np. InviPay, anglosaski BlueVine oraz Fundbox, działające na skalę światową firmy Tungsten, Crossflow, Taulia, Nipendo, Ariba i inne;
- 2) model platformy aukcyjnej faktur realizowany przez np. Faktorama.pl; brytyjski The Receivables Exchange, amerykański Finovate, estoński inwise;
- 3) model *on-line* linii produktowej grupy finansowej realizowany przez np. PragmaGo*, będącą marką spółki Pragma Faktoring należącej do Grupy Pragma;
- 4) model internetowej firmy faktoringowej realizowany przez np. SMEO.

FinTech-owe aplikacje quasi-faktoringowe zapewniają usługę finansowania faktur. Obecnie są one jeszcze na niedojrzałym etapie rozwoju, ale firmy, takie jak Tungsten, Crossflow, Taulia, Nipendo, Ariba i inne, są gotowe uczynić ten rynek znacznie większym niż obecnie, a dzięki swoim danym mogą znacznie lepiej kontrolować ryzyko nadużyć finansowych. Aplikacje oferujące wydajność światowej klasy stanowią cyfrowy fundament zarządzania należnościami i zobowiązaniami, a także tworzą cyfrową sieć nabywców, do-

stawców i innych ekosystemów biznesowych. Firmy działające w tym modelu koncentrują się na umożliwieniu bezdotykowego procesu fakturowania, zapewniając firmom (na całym świecie) uzyskanie maksymalnej wartości z procesu fakturowania. Dzięki całkowitej automatyzacji faktury aplikacje wykraczają poza wartość, jaką jest oszczędność kosztów, chcą stawać się strategicznym partnerem firm w celu wykształcenia prawdziwej elastyczności biznesowej. Polskim przykładem zastosowania modelu FinTech-owej aplikacji quasi-faktoringowej była powstała w 2013 r. firma InviPay – polski prekursor mikrofaktoringu *on-line*, która oferowała produkt pod nazwą InviPay Faktoring. Model biznesowy takiego FinTech-u oparto na znacznym przyśpieszeniu terminu płatności za fakturę oraz na wydłużeniu klientowi terminu jej spłaty. W gruncie rzeczy usługi nie mają charakteru usługi faktoringowej, lecz mają charakter usługi quasi-faktoringowej, ale nazwy handlowe produktu mogą być mylące. Oferta rynkowa InviPay Faktoring jest tego ilustracją – zob. tabela 5.6.

Tabela 5.6. Usługi quasi-faktoringowe dostępne przez aplikację usługi finansowania faktur firmy InviPay

Nazwa handlowa produktu w ramach InviPay Faktoring	Opis produktu
Faktoring „Szybka zamiana faktury na pieniądze”	Jedna z najszybszych ofert wypłaty należności za fakturę dla nowych klientów. W pakiecie podstawowym przy tym rodzaju faktoringu można w kilka minut zarejestrować się i dodać swoją fakturę, a następnie wypłacić należne za nią środki. Wypłata środków jest możliwa następnego dnia
Faktoring „Split Payment”	Produkt oferowany nowym klientom w pakiecie podstawowym zapewnia wypłatę 100% należności za fakturę. Po weryfikacji przesłanej faktury następuje wypłata 100% środków za pomocą podzielonej płatności
Faktoring „Dynamiczny bonus”	Rodzaj faktoringu przeznaczony dla firm, które od dłuższego czasu współpracują z InviPay i posiadają nadwyżkę finansową. Klient otrzymuje opłatę faktury kosztowej przed terminem zapadalności. Spółka InviPay opłaca fakturę zgodnie z jej terminem, a w postaci dynamicznego bonusu przewidziane są także dodatkowe pieniądze
Faktoring „Wydłużony termin płatności”	Produkt przeznaczony dla stałych klientów jako bonus za długoterminową współpracę. Oferta przysługuje wszystkim przedsiębiorcom, którzy rozliczyli w usłudze podstawowej InviPay minimum 50 tys. zł. Dzięki temu firma przyznaje limit 10 tys. zł na rozliczenie faktur kosztowych. Dodatkowo jest możliwość wydłużenia terminu płatności aż do 120 dni

Źródło: (InviPay, b.d.).

Model platformy aukcyjnej faktur, podobnie jak model aplikacji quasi-faktoringowej, można określić jako model biznesu quasi-faktoringowego. Platformy aukcyjne faktur zapewniają serwis P2P, który łączy potencjalne strony transakcji, sprzedawców faktur z odroczonym terminem płatności, przede wszystkim mikro- i małe firmy oraz nabywców, tj. inwestorów zainteresowanych zakupem wierzytelności, których płatnikiem są zwykle większe przedsiębiorstwa. Sprzedający nie są obligowani do zawierania umów długoterminowych z platformą aukcyjną oraz mają możliwość sprzedaży także faktur

na niewielkie kwoty. Z kolei dla kupujących jest to alternatywny sposób inwestowania środków dający pewność wysokich stóp zwrotu przy stopie ryzyka zbliżonej do obligacji korporacyjnych płatnika. Platformy aukcyjne faktur stanowią rozwiązanie w zakresie kapitału obrotowego zsynchronizowane z szybkością przepływu pieniędzy i transakcji biznesowych w XXI wieku. Dzięki wprowadzanim innowacjom tworzą przejrzysty, płynny i szybko rozszerzający się rynek. Dzięki standaryzowaniu operacji na giełdzie faktur poprawia się zaufanie do takich aukcji faktur, które są w stanie zapewnić wartość sprzedaży wierzytelności związanej z rozwojem biznesu (sprzedawcy faktur widzą, że płynność i kontrola, jaką uzyskali nad przepływami pieniężnymi, pozwala im budować biznes na ich własnych warunkach) (Perkin, 2010).

Jeszcze inną alternatywą dla przedsiębiorców sektora MSP poszukujących finansowania, która nie wpisuje się wprost w formułę quasi-faktoringu i dlatego nie została ujęta w ramy modelu biznesowego FinTech-ów, a jednak tworzy równoległą i coraz szybciej rozwijającą się konkurencyjną dziedzinę przemysłu dostarczania kapitału obrotowego MSP, jest współpraca z FinTech-ami nieuregulowanej branży MCA (*Merchant Cash Advance Industry*). Wprawdzie w Polsce ta branża jest słabo widoczna, ale nie znaczy to, że wzorem krajów anglosaskich, w szczególności rynku amerykańskiego, nie będzie zyskiwać na popularności. MCA – handlowa zaliczka gotówkowa/pożyczka gotówkowa kupiecka – została skonstruowana jako zryczałtowana płatność do przedsiębiorcy w zamian za uzgodniony procent przyszłej sprzedaży z karty kredytowej i/lub kart debetowych (Tozzi, 2009). MCA stosuje się obecnie do opisanie różnych opcji finansowania małych firm charakteryzujących się krótkimi terminami płatności (zwykle poniżej 24 miesięcy) i małymi regularnymi płatnościami (zazwyczaj płatnymi każdego dnia roboczego) w przeciwieństwie do większych płatności miesięcznych i dłuższych płatności. Koncepcja rozwiązania jest taka, że handlowcy udzielający pożyczek gotówkowych dostarczają firmom fundusze w zamian za procent dziennych dochodów firm z karty płatniczej, bezpośrednio od podmiotu przetwarzającego, który rozlicza i reguluje płatność kartą płatniczą. Przekazy pieniężne firmy są pobierane z zakupów dokonywanych przez klientów za pomocą kart debetowych i kredytowych codziennie aż do wypełnienia zobowiązania. Większość dostawców nawiązuje współpracę z podmiotami obsługującymi płatności, a następnie przyjmuje stały lub zmienny procent przyszłej sprzedaży karty kredytowej sprzedawcy (Loten, 2011). Model działania FinTech w tej dziedzinie finansowania MSP może także zostać wykorzystany do zbudowania jeszcze bardziej złożonego modelu biznesowego instytucji finansowej, który miałby ogromny potencjał, by stać się bardzo konkurencyjnym dla podmiotów faktoringowych. Symptomatyczny jest tu przykład przedsięwzięcia z 2020 r. (a więc realizowanego w czasie pandemii COVID-19 – okresie niesprzyjającym dla większości działalności gospodarczych) przejęcia Kabbage, będącego pożyczkowym FinTech-em dla firm MSP przez globalnego gracza American Express. Celem jest powołanie w przyszłości odrębnego podmiotu Kabbage 2.0, przejętego przez

Kabbage – już dobrze rozpoznawalnego na rynku dzięki marce Kabbage oraz nieobciążonego portfelem starych pożyczek i innych produktów finansowania o gorszej jakości, korzystającego z technologii i *know-how*. Przy tym prawdopodobnie nie jest to koniec zamierzonych (obecnie już dwóch) przejęć przez American Express. Innym przykładem jest przejęcie w 2020 r. On Deck Capital będącego wysokotechnologicznym internetowym pożyczkodawcą dla MSP przez Enova International. Przykłady te zwiastują zmiany w przyszłym kształcie przemysłu finansowania MSP.

W modelu *on-line* linii produktowej grupy finansowej prowadzony jest faktoring oraz quasi-faktoring (finansowanie faktur bez żadnej dodatkowej częściowej usługi faktoringowej) w środowisku Internetu przez utworzoną nową markę spółki faktoringowej (niezależnej). Stosując ten model, dotychczasowa tradycyjna spółka faktoringowa już pod nową marką inwestuje w rozwiązania FinTech-owe, takie jak system antyfraudowy oraz scoringowy, które umożliwiają przeprowadzenie elektronicznego procesowania transakcji faktoringowej oraz quasi-faktoringowej na każdym etapie – od wnioskowego po wypłatę środków. W ten sposób pod osobną marką w pełni *on-line* świadczone są usługi finansowe. Charakterystyczne dla tego modelu jest łączenie technologii z usługami finansowymi i inwestowanie w najnowocześniejsze rozwiązania IT. W przypadku marki PragmaGo* sukcesywnie wprowadzano kolejne usługi, takie jak: finansowanie faktury, faktoring należności, faktoring odwrotny (charakterystyki produktowe zostały zawarte w tabeli 5.7). Usługi finansowe spółki działającej w tym modelu mogą być dostarczane do ekosystemów partnerów spółki, w przypadku PragmaGo* – do partnerów działających m.in. w segmencie *e-commerce*/B2B, TSL, budowlanym, bankowości *on-line*, IT. Ten rodzaj modelu FinTech jest otwarty na poszerzanie oferty usług finansowych i przez to stwarzanie nowych możliwości dla obsługiwanego segmentu klientów (w odniesieniu do PragmaGo* – oferty mikrofaktoringu mikro- i małych firm). Właściwa dla tego modelu jest silna orientacja na dużą elastyczność i ściśle dopasowanie do potrzeb, oczekiwań i możliwości klientów jako warunku utrzymania długoterminowej współpracy z klientem. Wynika z tego potrzeba zapewnienia wysokich zasobów kapitału własnego spółki (PragmaGo* przekształciła się w spółkę akcyjną).

Model biznesowy internetowej firmy faktoringowej, podobnie jak model *on-line* linii produktowej grupy finansowej, opiera się na własnej dystrybucji *on-line* usług faktoringu oraz quasi-faktoringu, a także na współpracy z partnerami pochodzącymi z sektora finansowego. W modelu tym spółka jest niezależna i nie jest częścią grupy finansowej, pozycjonuje się w określonej niszy rynkowej na rynku lokalnym (krajowym). W branży faktoringowej niszowy charakter mają firmy koncentrujące się na mikrofaktoringu w wersji cyfrowej. Przykładem jest spółka SMEO, pierwsza w Polsce innowacyjna firma – spółka akcyjna – sektora FinTech założona w 2017 r., dostarczająca faktoring cyfrowy, który został zidentyfikowany jako produkt wypełniający lukę między dostępnymi usługami banków i tradycyjnych faktorów bankowych i niebankowych a potrzebami przedsiębiorców

Tabela 5.7. Przykład zastosowania modelu *on-line* linii produktowej grupy finansowej – usługi mikrofaktoringu PragmaGo*

Rodzaj usługi	Nazwa handlowa usługi	Opis usługi
Wykup wierzytelności (bez przejęcia ryzyka płatnika)	Sprzedaż faktury	Sprzedaż nieprzeterminowanej faktury i natychmiastowa wypłata gotówki na podstawie uproszczonej weryfikacji formalnej faktury. Limit finansowania podlegał dostosowaniu do potrzeb rynkowych, zmieniał się w czasie, od 50 tys. zł do 250 tys. zł
Faktoring należności	Faktoring <i>on-line</i>	Stałe finansowanie w uproszczonej formie skierowane do przedsiębiorców posiadających stałych kontrahentów, bez ograniczeń branżowych. Dostępna jest funkcjonalność wnioskowania <i>on-line</i> 24 godziny przez 7 dni w tygodniu o limit faktoringowy do kwoty 250 tys. zł. Selekcja faktur leży po stronie faktoranta
Faktoring odwrotny	Finansowanie zakupów <i>on-line</i>	Usługa dopasowuje się do potrzeb odbiorców faktur, zapewniając możliwość jej uregulowania w ratach, przy czym ustalenie liczby rat leży w gestii odbiorcy
Usługi finansowe działają na fundamencie najnowszych technologii IT, systemie klasy Enterprise Navi Pragma		

Źródło: (PragmaGo, b.d.).

sektora MSP. Model biznesowy tej spółki opiera się na własnej dystrybucji *on-line* oraz współpracy z partnerami finansowymi: bankami, towarzystwami ubezpieczeniowymi oraz faktorami, nieposiadającymi w swojej ofercie mikrofaktoringu. System SMEO, co jest właściwe dla tego rodzaju modelu biznesowego, pozwala na modułową integrację w modelu White Label (tj. odnoszącego się do w pełni obsługiwanego produktu/usługi wytwarzanej przez jedną firmę, ale sprzedawanej przez inną; produkty i usługi White Label są kupowane przez tę ostatnią firmę bez branding). Dzięki temu partnerzy otrzymują gotowy produkt bez ponoszenia kosztów inwestycyjnych. Rozwiązania technologiczne wykorzystują potencjał *Big Data*, sztucznej inteligencji (AI) oraz zaawansowanych algorytmów scoringowych i transakcyjnych, pozwalają na bezpieczne określenie wiarygodności klientów partnera również takich, którzy nie mają długiej historii kredytowej albo znajdują się poza systemem bankowym. Procesowanie transakcji, w tym weryfikacja wniosku faktoringowego, jest w pełni zautomatyzowana, oparta na samouczących się sieciach neuronalnych. Dzięki temu proces jest skrócony w czasie do kilku minut, przez co koszty usługi także są mniejsze. Charakterystyczne są również uproszczone struktury cenowe, które klientom zapewniają ich większą przejrzystość i prostotę w skalkulowaniu kosztu korzystania z usługi – zob. tabela 4.3, w której dokonano porównawczego zestawienia polskich ofert rynkowych z uwypukleniem tych elementów struktury cenowej i charakterystyk produktowych, które oferenci starają się wyróżnić i za pomocą których starają się odróżnić od konkurentów. Przede wszystkim jednak możliwe staje się objęcie obsługą finansową klientów dotychczas uważanych za trudnych do weryfikacji z użyciem metod tradycyjnych („niefaktorowalnych”). Rozwój spółek działających w ta-

kim modelu biznesowym i upowszechnienie ich ofert będzie oznaczało postępowanie demokratyzacji usługi faktoringowej, a więc spełnianie się reguły demokratyzacji w świecie usieciowionym.

We wszystkich modelach biznesowych alternatywnego finansowania najistotniejsze jest wykorzystanie technologii. Te różnią się od technologii stosowanych w tradycyjnych modelach biznesowych, nawet jeśli faktorzy, finansując wierzycelności, korzystają z portali internetowych *on-line*. Technologie w alternatywnym finansowaniu rezygnują z procedur wymagających kilkudniowego czy dłuższego czasu procesowania usługi. Przejrzystość, zarządzanie sprawowane przez różnych uczestników w transakcjach, *due diligence* ze strony właścicieli platformy – operatora, są kluczowymi elementami pozwalającymi na zapewnienie przez dostawcę usługi finansowania alternatywnego, w tym wykraczającej poza tylko finansowanie *sensu stricto*. Bez względu na rodzaj modelu biznesowego w branży faktoringowej każdy z nich wykazuje cechy właściwe wszystkim FinTech-om, takie jak:

- Dematerializacja usług (*dematerializing services*) – odejście od stosowania dokumentacji papierowej oraz zaprzestanie procesów, które wytwarzały dokumentację papierową, a także brak utrzymywania kontaktów w sposób fizyczny.
- Analityka *Big Data* – analiza dużych i różnorodnych baz danych w procesie ukierunkowanym na identyfikację i wykorzystywanie wzorców, korelacji wspomagających wymianę informacji w obszarach, takich jak: procesy zarządzania klientami, audyt, operacje finansowania.
- Przejrzystość i dostępność (*transparency and accessibility*) – np. dostępność danych z tego samego poziomu i o takiej samej jakości, z których korzysta finansujący; klient ma możliwość korzystania z kanałów mobilnych w operacjach finansowych; przejrzystość informacji w ogóle – dotyczy to także kształtowania i komunikowania parametrów oferowanej na rynku usługi.
- Sztuczna inteligencja (*Artificial Intelligence*) – zastosowanie procesów poznawczych zbliżonych do ludzkiego myślenia i kojarzenia oraz zachowań w połączeniu z wykorzystywanymi algorytmami i analizami, np. w opracowywaniu odbiorców i nabywców, ich weryfikacji oraz ocenie, predykcji zdarzeń i zjawisk z nimi związanych.
- Szybkość procesu faktoringowego – zdecydowanie większa szybkość w porównaniu z procesem odbywającym się w sposób i na zasadach tradycyjnych; tradycyjne ścieżki decyzyjne i procesy realizacji usługi – podejmowanie decyzji, realizacja transakcji, transfer środków – są wolniejsze, nieadekwatnie do oczekiwań i potrzeb klienta.
- *Blockchain* – zastosowanie technologii rozproszonych rejestrów oznacza dostęp do pamięci masowej i bezpieczny przekaz informacji; wykorzystanie do bezpiecznej rejestracji i identyfikacji towarów w procesach finansowania łańcucha dostaw.

Te cechy FinTech-owego modelu biznesowego dają przewagę konkurencyjną w pozyskaniu i obsłudze różnych segmentów klientów, w szczególności jednak segmentu rozpro-

szzonego i wewnętrznie mało jednorodnego, takiego jak MSP. Przewaga konkurencyjna kształtuje się już na etapie weryfikacji wniosku w procesie faktoringowym. Podstawą weryfikacji i pewnym źródłem danych nadal pozostają wyciągi z rachunku bankowego (ale i to źródło nie musi być już konieczne), a także dane z biur informacji gospodarczej (wywiadowni gospodarczych). Dają one dostęp do informacji negatywnej, tj. o zaległościach płatniczych klienta, a także do informacji pozytywnej (coraz bardziej docenianej w przypadku firm MSP), pozwalającej na obserwację długoterminowych zachowań płatniczych klienta. Informacje pozytywne znajdują zastosowanie także w analizie faktoringowej podczas określania ryzyka faktora. Oprócz tego do wykorzystania są inne pomocnicze dane i informacje z mediów społecznościowych pozwalające na analizę behawioralną (*social scoring*) klienta w szczególności takiego, który jest jeszcze „nieubankowiony” lub nie wykazuje istotnej aktywności na rachunku bankowym. Taki miks danych, informacji z różnych źródeł (tradycyjnych i alternatywnych), technik obróbki danych i informacji, zautomatyzowanego systemu oceny ryzyka, zaawansowanej analizy *Big Data* pozwala zmniejszyć ryzyko transakcyjne i objąć obsługą dotychczas niszowe grupy klientów, nieobsługiwane przez tradycyjnych faktorów.

FinTech-y, analogicznie do starszych, tradycyjnych faktorów, muszą rozwiązać podobne problemy w każdym z trzech filarów i ustawić własne procesy, znajdując punkt równowagi między pracą ludzką i pracą materii nieożywionej, z naciskiem jednak na przewagę zastosowania zasobów technologicznych, sprowadzając pracę ludzką do bezpiecznego i uzależnionego od postępu w otoczeniu technologicznym minimum. Nie będąc obciążone starymi technologiami i pewną bezwładnością organizacji, której doświadczają starsi faktorzy, mogą budować biznes od podstaw, mając znacznie większą swobodę w wyborze technologii i wykorzystaniu innowacji. Głównymi kierunkami obieranymi przez FinTech-y faktoringowe są:

- automatyzacja obsługi klienta: platformy internetowe służące do samodzielnego rejestrowania się klientów, przekazywania informacji do przeprowadzenia analizy faktoringowej, zdalnego zawierania umowy faktoringowej, przeprowadzania natychmiastowych przelewów pieniężnych;
- automatyzacja oceny ryzyka;
- automatyzacja werbalnej komunikacji z klientami – wykonywanie telefonów windykacyjnych przez tzw. boty (automaty wykorzystujące sztuczną inteligencję);
- automatyzacja sprzedaży – wykonywanie czynności sprzedażowych przez boty.

Nowe technologie, jak sztuczna inteligencja (AI), uczenie maszynowe (ML), automatyzacja procesów (RPA) i inne, stały się podstawą, na której zbudowano i na której działają obecne FinTech-y. Jednakże stopień ich wykorzystania jest różny. Aktualnie nie wszystkie rozwiązania są wystarczające do rozwiązania konkretnych problemów. Przykładowo silniki scoringowe, na potrzeby oceny wiarygodności kredytowej wykorzystujące zaawan-

sowane algorytmy w połączeniu z AI/ML, potrzebują ogromnych ilości danych, a tych jest niedostatek, który trudno zniwelować przez trenowanie sieci neuronowych ze względu na niemożność poprawnego symulowania zachowania klienta. Takie technologie lepiej się sprawdzają w wykrywaniu fraudów.

Pomimo aktualnych ograniczeń technologicznych wraz z rozprzestrzenianiem się innowacji i ich dyfuzją obecnie już nawet dwukierunkową – od FinTech-ów do tradycyjnych faktorów i odwrotnie, jak w przypadku bota wykonującego połączenia windykacyjne – biznes faktoringowy wchodzi w zupełnie nowy wymiar – 4.0. Biznes faktoringowy wchodzi w tzw. czwartą rewolucję przemysłową (zwaną rewolucją 4.0), która opiera się na inteligentnej, połączonej technologii nie tylko wewnątrz organizacji, ale także w codziennym życiu. Jej istotą jest przeniesienie większości decyzji z kompetencji ludzi do kompetencji maszyn oraz zatarcie granic między tym, co biologiczne, a tym, co cyfrowe. Głównymi siłami napędowymi tych zmian są między innymi: Internet rzeczy, sztuczna inteligencja, *blockchain*, autonomiczne pojazdy, druk 3D, zaawansowana robotyzacja (Schwab, 2017). W odniesieniu do branży faktoringowej wymiar ten można określić jako faktoring 4.0, charakteryzujący się silną integracją procesów z usługami, usieciowieniem działalności opartym na silnych powiązaniach starszych faktorów i ich partnerów biznesowych z FinTech-ami oraz dwukierunkowej asymilacji rozwiązań technologicznych w części podażowej faktoringu. Wraz z rozwijaniem usieciowionego faktoringu po stronie podażowej będzie się lepiej rozwijało usieciowienie stosowania faktoringu po stronie popytowej, w której klienci oraz ich kontrahenci będą mogli bardziej skorzystać na połączeniu własnych systemów z systemami faktorów i zbudować długotrwałe z nimi relacje faktoringowe. Możliwe, że taki trend po stronie popytowej stanie się najsilniejszy w sektorze obecnych mikro- i małych przedsiębiorców, które „wychowają się” na dzisiejszych zastosowaniach mikrofaktoringu, ale też w branżach bazujących na dużych łańcuchach dostawców.

6. Perspektywy dalszych przemian w biznesie faktoringowym

6.1. Wpływ cyfryzacji państwa na faktoring 4.0

Przedstawione we wcześniejszych rozdziałach przemiany w tradycyjnej działalności faktoringowej oraz usłudze faktoringu i intensyfikacja konkurencji ze strony FinTech-ów świadczących usługi quasi-faktoringowe i faktoringowe zmierzają w kierunku przeobrażenia faktoringu w faktoring 4.0, który jest odpowiedzią na kształtujący się przemysł 4.0. Branża faktoringowa weszła w erę automatyzacji i robotyzacji i coraz szybciej będzie się musiała w niej odnaleźć, także za sprawą postępującej cyfryzacji państwa i gospodarki realizowanej w Europie w ramach wdrażania strategii rozwoju jednolitego rynku cyfrowego.

W odniesieniu do faktoringu i biznesu faktoringowego 4.0 transformacja cyfrowa gospodarki i państwa kojarzy się przede wszystkim ze strategiami elektronicznymi bazującymi na przyjętych w różnych krajach UE modelach e-fakturowania. Dyrektywa 2014/55/UE w sprawie elektronicznych zamówień publicznych weszła w życie w 2019 r. Wszystkie europejskie administracje publiczne, zgodnie z normami europejskimi zatwierdzonymi przez LCEN:UN/CEFACT XML i UB, przyjmują od swoich dostawców faktury w postaci elektronicznej. Część krajów otworzyła własne platformy służące scentralizowaniu przyjmowania faktur, a część korzysta z europejskiej sieci PEPPOL zamiast wymiany *Business to Government* (B2G). W Polsce dostępna jest platforma podobna do tych, jakie mają Hiszpania, Francja, tj. w formacie PEPPOL. Fakturowanie elektroniczne ułatwi obsługę faktoringowych linii finansowania zapłaty. Utworzone w aplikacji do faktorowania zlecenie zapłaty może zostać przekazane faktorowi, dzięki czemu może być ono sfinansowane niemal natychmiast. Dla faktora oznacza to również, że zapłata będzie automatycznie uwidoczniowana na fakturze, gdy zmieni się status faktury elektronicznej (w sytuacji zlecenia zapłaty albo anulowania faktury każda zaliczka zostaje automatycznie przeniesiona na inną fakturę lub obciążenie klienta). Dzięki temu e-fakturowanie pozwala na automatyczną aktualizację konkretnych faktur. Poza tym dostęp do platformy jest dostępny także dla dłużnika, aby mógł on potwierdzić faktorowi należność faktury do określonej kwoty. W ten sposób wyeliminowane zostają czynności kontaktowania się z dłużnikiem w celu potwierdzenia faktury i wykonywania ręcznej pracy, ponadto dłużnik również otrzymuje możliwość eksportowania swoich faktur i dołączania ich do wniosku o zapłatę i zaksięgowanie.

E-fakturowanie jest ważnym, ale nie jedynym kluczowym obszarem cyfryzacji gospodarki, który przyspieszy zmiany w usłudze faktoringowej i prowadzeniu biznesu faktoringowego.

gowego. Tworzenie ustrukturyzowanych jednolitych przestrzeni danych w całej Europie ma pomóc w budowaniu spójnej i konkurencyjnej gospodarki cyfrowej w Europie i na świecie w następstwie przyśpieszenia wprowadzenia lokalnych uregulowań, które pomogą w znoszeniu lokalnych barier kontraktowych, zagwarantowania bezpieczeństwa i kontroli nad przepływem danych w tym wykorzystywanych w usłudze i biznesie faktoringowym. Dla faktorów oznacza to możliwość uzyskania łatwiejszego dostępu do danych o większej wiarygodności, co zapewni lepszą podstawę do podejmowania decyzji faktoringowych oraz dostarczania informacji biznesowej swoim klientom. Wraz z postępującą cyfryzacją gospodarki przedsiębiorstw i państwa lepiej będą się mogły rozwijać także technologie regulacyjne mające wykorzystanie w tych obszarach działalności faktoringowej, które nakładają na nią obowiązki regulacyjne (w odniesieniu do faktorów bankowych), a jeśli nawet nie nakładają (w Polsce w odniesieniu do spółek faktoringowych), to kierując się względami opłacalności i własnego bezpieczeństwa finansowego, factorzy będą bardziej zainteresowani ich dobrowolnym stosowaniem (przy założeniu, że RegTech będzie wspierał cały sektor technologii finansowej) (Fundacja FinTech Poland Centrum Prawa Nowych Technologii WPiA UW [FinTechPoland], 2017). Dzięki cyfryzacji gospodarki i administracji publicznej powstają lepsze warunki do rozwijania technologii regulacyjnej użytecznej w biznesie finansowym, w tym faktoringowym. Technologia regulacyjna (RegTech) ma upraszczać proces wymagań regulacyjnych, umożliwiać łatwe dostosowanie się do rosnących wymagań sprawozdawczości regulacyjnej, a jednocześnie być opłacalna i bezpieczna. Pozwala też zautomatyzować proces monitorowania danych – dla faktorów jest to najważniejszy obszar jej zastosowania. Drugi obszar, obecnie jeszcze niedoceniany, wiąże się z możliwością jej zastosowania do zwiększania świadomości dotyczącej usług faktoringowych i wyrobienia w klientach faktoringowych odpowiednich postaw względem nich. Równolegle z postępem w rozwoju technologii regulacyjnych i ich możliwym zastosowaniu, w połączeniu z technologiami finansowymi, factorzy muszą oswajać podlegające przeobrażeniom środowisko prawne. Jego zmienność i stopień skomplikowania są wprawdzie różne w różnych krajach, ale i tak jest ono określane jako „tsunami regulacyjno-prawne”. Tworzy ono lokalne uwarunkowania przebiegu rozwoju faktoringu 4.0. W tabeli 6.1 zebrano ważniejsze zmiany, jakie od 2018 r. zaszły w prawnym środowisku działania faktorów w Polsce, nie tylko stanowiące dla faktorów wyzwanie, ale i dające nowe szanse na dalszy rozwój faktoringu. Należą do nich: RODO (2018/2019), *Split Payment* (2018), JPK VAT (2018), nowelizacja kodeksu cywilnego w zakresie terminów przedawnienia (2018), PSD2 (2018), AML (2018), ustawa dotycząca ograniczenia zatorów płatniczych (2019), ustawa o Krajowym Rejestrze Zadłużonych (2019), odpowiedzialność podmiotów zbiorowych (2020), prosta spółka akcyjna (2021).

Niektóre zmiany prawne tworzą dla faktorów szanse, które można wpisać także w wymiar edukacji obecnych i przyszłych klientów. Mają one bowiem potencjał do zmniejszenia asymetrii informacyjnej w relacji faktor–klient i mogą przynieść obopólne korzyści.

Tabela 6.1. Ważniejsze zmiany w polskim porządku prawnym wpływające na biznes faktoringowy

Zmiana prawna	Sposób wpływu na działalność faktora
1	2
Pliki JPK VAT (jednolite pliki kontrolne)	Pliki JPK zawierają wiele danych przydatnych dla faktora: księgi rachunkowe, wyciągi bankowe, obroty magazynowe PZ, WZ, MM, RW, ewidencje zakupu i sprzedaży VAT, faktury VAT, ewidencje przychodów, podatkową księgę przychodów i rozchodów. 1. Pliki JPK VAT dają możliwość dostępu do danych uwiarygodnionych za pomocą urzędowego poświadczenia odbioru, przydatnych podczas analizy kondycji finansowej klientów. 2. Integracja plików JPK VAT z fakturami, pliku JPK WB z wyciągiem bankowym, plikami MT940 z banku/danymi z rachunku w standardzie Polish API (interfejs służący komunikacji banku z podmiotami trzecimi głównie FinTech-ami) pozwala wykonać aktualną analizę wiekowania należności i zobowiązań faktora bądź potencjalnego faktora na potrzeby podjęcia decyzji o przyznaniu i wielkości lub zmiany wielkości przyznanego limitu faktoringowego
Dyrektywa PSD2 (Pay-ment Services Directive 2)	Podmioty finansowe – faktoryzy i FinTech-y inne niż banki otrzymały uprawnienia wcześniej zarezerwowane tylko dla instytucji kredytowych. Powstają dwa obszary zmiany w działalności faktora: AIS, czyli zagregowana informacja o stanie rachunków posiadanych przez klienta w różnych bankach, oraz PIS, czyli realizacja płatności przez rachunek bankowy klienta, dokonywana w jego imieniu. 1. Dla bankowych faktorów pojawia się okazja do zawiązania ściślejszych relacji z FinTech-ami. 2. Dla spółek faktoringowych powstała przestrzeń do oferowania usług finansowych związanych z aplikacjami internetowymi lub mobilnymi, które w wyniku dokonania analizy rachunku bankowego są w stanie w ciągu kilku minut zapewnić środki – zaliczkę faktoringową lub usługę faktoringową. 3. Dla spółek faktoringowych i faktorów bankowych powstaje przestrzeń do wdrożenia porównywarek usług finansowych, które dzięki analizie udostępnionego rachunku bankowego wskażą najbardziej efektywne formy finansowania – np. zmianę limitu salda debetowego na limit faktoringowy. 4. Dla spółek faktoringowych, dzięki możliwości połączenia się <i>on-line</i> z bankiem, otwiera się pole do monitorowania rachunku klienta i automatycznego rozliczenia należności faktoringowych w razie braku cesji wierzytelności lub rozliczania regresu, oraz monitorowania salda na rachunku <i>Split Payment</i>
<i>Split Payment</i>	Podmioty gospodarcze straciły dostęp do środków, które przed wprowadzeniem zmiany ustawowej były w dyspozycji przedsiębiorstwa i mogły zostać wykorzystane do zarządzania płynnością. W ten sposób zmieniły (pogorszyły) się przepływy pieniężne, co może się przełożyć na: 1. Zwiększenie zainteresowania usługami przyspieszającymi przepływy pieniężne, w tym na faktoring. 2. Proponowanie przez faktora zaliczek faktoringowych na podstawie monitoringu rachunków wyodrębnionych w wyniku <i>Split Payment</i> i analizy salda zgromadzonego na rachunku VAT. 3. Zabezpieczenie faktora przed odpowiedzialnością solidarną za zaległości podatkowe (w wyniku dokonania zapłaty faktury przez faktora w oparciu o <i>Split Payment</i>, faktor zostanie zwolniony z tej odpowiedzialności)
AML – nowa ustawa o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu	Faktorzy zostali zobligowani do opracowania oceny ryzyka prania pieniędzy oraz finansowania terroryzmu

1	2
RODO – ocena skutków przetwarzania danych (DPIA)	Komunikat prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych z 2019 r. pomaga faktorom ustalić oceny, które z prowadzonych przez nich czynności wymagają przeprowadzenia tzw. analizy DPIA. Faktorzy powinni zweryfikować i ewentualnie zmodyfikować czynności wykonywane w ramach automatycznej oceny kondycji finansowej klienta z wykorzystaniem sztucznej inteligencji i automatów scoringowych, podejmowania decyzji o przyznaniu limitu faktoringowego na podstawie informacji z baz danych o dłużnikach, profilowania klientów, monitorowania czasu pracy, lokalizacji i dostępu pracowników do biura
Ustawa o dokumentach publicznych	Dzięki wprowadzonej wyczekiwanej przez sektor finansowy zmianie ograniczony zostanie proceder oszustw związanych z kradzieżą tożsamości
Ustawa dotycząca ograniczenia zatorów płatniczych	Przepisy stwarzają dla faktora ryzyko w razie nabywania już istniejących i, wydawałoby się, niewymagalnych wierzytelności (które faktycznie mogą się okazać wymagalne) w sytuacji trójstronnych porozumień związanych ze zmianą faktora przez faktoranta oraz z ubezpieczycielami przy umowach z przejęciem ryzyka na polisie własnej klienta. Poza tym wierzyciel może odstąpić od umowy, gdy termin zapłaty ustalony w umowie jest nadmiernie wydłużony (powyżej 60 dni), a ustalenie tego terminu było rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela. Może to ingerować w stosunek handlowy objęty faktoringiem. Wzrosło znaczenie statusu dużego przedsiębiorcy z potencjalnie negatywnymi konsekwencjami dla faktora. Duże przedsiębiorstwa, które płacą za późno, są karane pieniężną karą administracyjną. Poza tym stosowanie nadmiernie wydłużonych terminów zapłaty w transakcjach handlowych jest również działaniem sankcjonowanym w kontekście czynów nieuczciwej konkurencji, prawa zamówień publicznych oraz ochrony konkurencji i konsumentów. Wprowadzono zakaz zbywalności roszczenia o rekompensatę. Nie jest jasne, czy zostanie sądownie dopuszczona ważna dla interesu faktora zbywalność roszczenia o rekompensatę wraz z roszczeniem nabytym przez faktora od faktoranta wobec odbiorcy. Faktorzy obawiają się, że nie uznawana będzie zbywalność rekompensaty, mimo że cesja rekompensaty w przypadku faktoringu jest nieodłącznie związana z cesją należności głównej, a więc nie ma charakteru spekulacyjnego bądź zarobkowego
KRZ (Krajowy Rejestr Zadłużonych)	Dla faktorów kluczowe znaczenie ma dostęp <i>on-line</i> do KRZ, którego dane są powszechnie dostępne i jawne. Umożliwia to weryfikację faktorantów, członków ich organów, współników, poręczycieli, ustalenie, czy wobec osób weryfikowanych prowadzone było lub jest postępowanie restrukturyzacyjne lub upadłościowe lub orzeczono zakaz prowadzenia działalności gospodarczej, umorzono postępowanie egzekucyjne z powodu bezskuteczności egzekucji, a także czy dłużnik zalega ze spłatą alimentów. To pozwala zweryfikować zdolność płatniczą klienta szybko i nieodpłatnie, szybko reagować na zmianę w zdolności płatniczej oraz lepiej egzekwować postanowienia umowy faktoringowej
Odpowiedzialność podmiotów zbiorowych	Ustawa ma rewolucyjne znaczenie dla przedsiębiorstw, w tym faktorów, wymagając od nich wdrożenia wysokiej jakości systemu <i>compliance</i> w celu zapewnienia redukcji ryzyka odpowiedzialności. Obecnie występuje wiele niejasności dla faktorów, które wymagają jednoznacznego rozstrzygnięcia, np. kwestie zajęcia wierzytelności dostawcy w ramach egzekucji i zwolnienie się faktora z solidarnej odpowiedzialności
Prosta spółka akcyjna	W połowie 2021 r. pojawiła się nowa forma prawna działalności gospodarczej – prosta spółka akcyjna, która jest nową koncepcją dla start-upów, firm IT i innych, umożliwiającą szybkie i elastyczne działanie. Dla faktorów oznacza to pojawienie się klientów w nowej formie prawnej, która wymaga odpowiedniego jej uwzględnienia w zasadach przyjmowania wniosków faktoringowych, przyznawania limitów faktoringowych, wypłaty zaliczek oraz oceny ryzyka takiego podmiotu występującego w roli odbiorcy lub sprzedawcy

Źródło: opracowanie na podstawie (Bublik, 2019; Guzowska i SKA, SP.K, 2020; Nadra, 2019).

Przede wszystkim szansę taką dają pliki JPK VAT ze względu na ich szeroki zakres informacyjny, nawet szerszy niż został nakreślony przez standard SAF-T, którego JPK jest polskim odpowiednikiem. Zasoby danych z JPK VAT mogą być wykorzystane w czynnościach analizy finansowej klienta i faktur w kontekście zawiązania z nimi stosunku faktoringowego oraz w trakcie trwania umowy faktoringowej, w szczególności analizy i oceny prawdopodobieństwa manipulacji danymi w sprawozdaniach finansowych, analizy trendów i zmian w kondycji finansowej, analizy poszczególnych transakcji i faktur, a dzięki temu także mogą wpłynąć na uproszczenie i zmniejszenie uciążliwości faktoringowych procedur kontrolnych i weryfikacyjnych dla faktoranta. Postępująca cyfryzacja państwa, w tym wypadku na potrzeby zwiększenia efektywnej kontroli podatkowej działalności gospodarczej, zapewniła faktorom duży potencjał do polepszenia – automatyzacji – własnych procesów analizy ryzyka faktoringowego i ryzyka transakcji, w tym redukcji ryzyka nadużyć finansowych i oszustw gospodarczych. Równocześnie powstała możliwość zarówno wykorzystania w edukacji, w szczególności w zakresie samodzielnej analizy finansowej, własnych biznesów i kontroli własnych praktyk księgowych, jak i podnoszenia świadomości usługi faktoringowej wśród przedsiębiorców. Jest to tym bardziej istotne, że w Polsce nadal nie jest ona imponująca. Z badań Polskiego Związku Faktorów wynika, że 40% firm ocenia swoją wiedzę jako dobrą lub bardzo dobrą, ale już co czwarty badany przedsiębiorca ocenia ją jako słabą i bardzo słabą, a do tego tylko 14% przedsiębiorców uznaje, że faktoring jest w ogóle przydatny i z niego korzysta (ARC Rynek i Opinia, 2020). Wprowadzenie plików JPK VAT jest dużą szansą zwłaszcza dla tradycyjnych faktorów stosujących bardziej skomplikowane procedury oceny ryzyka klienta i jego kontrahentów, które mogą być niezrozumiałe dla klientów i prowadzić do ich awersji korzystania z usług faktoringowych. Na bazie danych z plików JPK VAT i wprost dotyczących działalności klienta istnieje możliwość wyjaśnienia mu złożonej terminologii, jaką posługuje się faktor, i lepszego wskazania korzyści wynikających z zawiązania długofalowej relacji klient–faktor. Trzeba w tym miejscu wyraźnie podkreślić, że ten potencjał, dotyczący edukacji klientów, ma ścisły związek z integrowaniem usługi faktoringowej z procesem jej realizacji i może zostać wykorzystany w tym większym stopniu, im większy będzie stopień tej integracji.

6.2. Marketing usługi faktoringu w warunkach czwartej rewolucji przemysłowej

Integracja procesu i usługi faktoringowej w środowisku cyfrowym jest kluczowym i charakterystycznym rozwiązaniem dla biznesu faktoringowego 4.0. Zakres i głębia tych zmian powodują, że nie tylko zmienia się sposób funkcjonowania biznesu faktoringowego (zmierzający w kierunku jego usieciowienia). Za tymi przeobrażeniami będzie musiał nadążyć marketing usługi faktoringowej, który w ogromnym stopniu wpływa na

zdolność elastycznego reagowania, by szybko dostosować biznes do zmieniających się warunków rynkowych i gry rynkowej, a przy tym wymaga budowania połączeń sieciowych biznesu faktora z biznesami partnerów. W tym wypadku chodzi o to, aby dobrze zintegrować ofertę ze swoimi aplikacjami i obiema funkcjami: pozyskania i zatrzymania klienta.

Przeglądając zakres informacji marketingowej przedstawionej na internetowych stronach faktorów, łatwo zauważyć niedocenianie przez nich siły nowoczesnego marketingu w szerokim dotarciu do klientów i kierowania precyzyjnych, ale nielakonicznych komunikatów do specyficznych grup odbiorców występujących w roli klientów faktoringowych. Odnosi się to przede wszystkim do faktorów nadal tradycyjnych, umożliwiających skąpy wgląd w ich oferty, warunki i dokumentację faktoringową. Pod tym względem faktoryzy internetowi dostarczają większy zakres informacji i większa jest ich dbałość o relacje z partnerami biznesowymi, zwłaszcza tymi, których aktywność ma wpływ na rozpoznanie faktora w sieci internetowej i porównanie oferty z ofertami konkurentów (brokerzy, agencje marketingowe), m.in. takimi jak: FaktoringBroker (współpracujący m.in. z aow Faktoring, Finiata, PragmaGo, Monevia, eFaktor, IfisFinance, Bibby, mFaktoring, BGŻ BNP Paribas, Aforti Factor, Indos), eBroker.pl, comperia.pl, www.chwileczka.pl, firmowakasa.pl, rankingkont.org, rankingfirmfaktoringowych.pl. Nie znaczy to jednak, że faktoryzy internetowi prowadzą marketing usług profesjonalnych z wystarczającą dbałością o przejrzystość charakteru świadczonych usług, bowiem pod nazwą „faktoring” wykazują zwykle także usługi quasi-faktoringowe. Nie sprzyja to wzmacnianiu świadomości usługi faktoringowej wśród przedsiębiorców, zwłaszcza MSP. Marketing usług profesjonalnych (Bloom, 1984) w środowisku cyfrowym, z którym ściślej będzie łączony faktoring 4.0, wymaga niekonwencjonalnego podejścia do relacji z partnerami biznesowymi i relacji z klientami. W relacjach z partnerami konwencjonalne podejście kojarzy się ze sztywnymi procedurami, wyliczeniami parametrów finansowych i skupieniem się na skalowaniu biznesu, ograniczającym rozwój współpracy z partnerami (budowaniem sieci powiązań z partnerami w zakresie pośrednictwa i doradztwa w świecie cyfrowym). Biznes opierający się na relacjach z partnerami wymaga innego zaangażowania się we współpracę z kooperantami – potrzebuje: elastyczności, dostosowania usługi, wspierania przedsięwzięć w biznesie partnera (ale nie zawężenia wsparcia do zwykłej relacji biznesowej), utrzymywania zainteresowania partnera. Efektem ma być lepsze zrozumienie klienta przez partnera i lepsze zaspokajanie przez faktora zmieniających się potrzeb i oczekiwań klienta. Relacja faktor–klient także wymaga innego podejścia, choć hasło „klient w centrum” jest deklarowane jako obowiązujące w każdym ujęciu marketingowym, także konwencjonalnym. Problemem jest to, że w obu podejściach, konwencjonalnym i profesjonalnym, instrumentarium marketingu wydaje się podobne (jeśli nie takie same). Współcześnie na sile przybiera zainteresowanie CX (*Customer Experience*) i posiadaniem narzędzia CX. Jego skuteczne wdrożenie i dostarczenie klientowi dobrych doświadczeń ze współpracy

oznacza jednak, że faktor dostosował do klienta takie elementy, jak: strategia, procesy, zarządzanie zespołami, czyli że faktor zmienił dotychczasowe podejście do prowadzenia biznesu na takie, „w którym uwzględnia się klienta i jego percepcję we wszystkich działaniach firmy oraz uznaje się klienta za kolejny zasób firmy” (Dzida, 2020, s. 96). To znamionuje nadchodzące przechodzenie biznesów faktoringowych na kolejny – wyższy – poziom tworzenia wartości, wpisujący się w powstającą nową doktrynę tworzenia wartości ekonomicznej biznesu, właściwy dla sieciowej organizacji biznesu.

6.3. Kwestie przejrzystości, jakości i integralności oferty oraz obsługi faktoringowej

Pomimo trudności z jednoznacznym zdefiniowaniem usługi faktoringowej w różnych państwach, co prowadzi do zmniejszenia przejrzystości branży faktoringowej wewnątrz danego kraju oraz na świecie, faktoryzy będą musieli się zmierzyć z dwoma zasadniczymi wyzwaniami w relacjach z klientami. Są nimi:

- 1) zwiększenie świadomości usługi faktoringowej przez zapewnienie przejrzystości nazewnictwa, obsługi i ofert faktoringu;
- 2) znalezienie sposobów poprawy jakości i integralności narzędzi kapitału obrotowego udostępnianego klientom z sektora MSP na dwóch poziomach:
 - w obrębie usługi faktoringowej,
 - na poziomie faktoringu traktowanego jako tylko część rozwiązania szerszego problemu klienta, jakim jest zarządzanie kapitałem obrotowym,

co będzie się odbywać przy uwzględnieniu trzech aspektów: finansowego (cykl konwersji gotówki) oraz ryzyka i dobrych relacji z kontrahentami.

Pierwsze wyzwanie dotyczy przede wszystkim sektora faktorów. Kompletnie informacje faktorów o skomplikowanym produkcie faktoringowym mogą być dla klienta cennym nośnikiem wiedzy faktoringowej. Odwołując się do koncepcji świadomości ekonomicznej, należy stwierdzić, że takie właśnie informacje, obok udostępnianej przez faktorów wiedzy o faktoringu jako takim i jego rodzajach, byłyby środkiem skutecznego niwelowania przez sektor pewnego obszaru analfabetyzmu finansowego polegającego na braku właściwej wiedzy faktoringowej lub braku umiejętności jej stosowania, co utrudnia funkcjonowanie przedsiębiorców należących do MSP. Zapewnienie łatwego dostępu do kompletu informacji ofertowej jeszcze w fazie przedkontraktowej, i to na najwcześniejszym etapie tej fazy (czyli przeszukiwania ofert rynkowych różnych rozwiązań finansowych), obok podawanego przez faktorów zasobu wiedzy bardziej ogólnej, jest wartościową metodą edukacji faktoringowej potencjalnych nabywców. Działanie takie leży bezpośrednio w interesie klientów i faktorów, dla których dobrze poinformowani klienci są cennym zasobem.

Zapewnienie transparentnej i kompletnej informacji o profesjonalnej i skomplikowanej usłudze finansowej na każdym etapie obsługi klienta to szczególnie ważna w warunkach rozmytej wiedzy teoretycznej metoda kształtowania wiedzy ekonomicznej przedsiębiorców, którzy nie mają prawidłowo ustrukturyzowanej wiedzy o faktoringu. Ujmując to inaczej, można powiedzieć, że wyrywkowa informacja na temat skomplikowanej usługi faktoringowej zamieszczana w miejscach prezentacji oferty rynkowej, wymagająca od zainteresowanych klientów podejmowania znacznego wysiłku i poświęcenia czasu na pozyskanie informacji kompletnej, może prowadzić do powstawania oraz umacniania ich błędnej percepcji faktoringu (identyfikacji, rozpoznawania i oceniającego jego ekonomicznej przydatności). Stosowanie przez przedsiębiorców nabytej, spłyconej potocznej wiedzy faktoringowej, uniemożliwiającej odróżnienie faktoringu od quasi-faktoringu i pseudofaktoringu, może ograniczać wybór najlepszej decyzji finansowej, a w świetle koncepcji świadomości ekonomicznej – utrudnić funkcjonowanie przedsiębiorstwa.

Pełna przejrzystość jako fundamentalna cecha obsługi klientów przez faktorów nie jest postulatem nowym w kręgach faktorów zrzeszonych w organizacjach krajowych oraz międzynarodowych (Mandula, 2020, s. 113). Jednakże postulat ten może być różnie interpretowany – jako odnoszący się do obsługi klientów zarówno obecnych, jak i nowo pozyskanych, albo jako do obsługi klientów nie tylko obecnych, ale i potencjalnych (jeszcze niezdołanych). Zawężenie postulatów do przejrzystej obsługi klientów nowo pozyskanych, posiadanych czy nawet i choćby tych już zdecydowanych na zawarcie umowy z konkretnym faktorem prowadzi do wyłączenia z niej firm poszukujących, dopiero przeglądających oferty w celu ich wstępnego wyselekcjonowania. Dla takiego grona potencjalnych klientów obsługa jest najczęściej sprowadzona do czynności reklamy i wysoce uogólnionego informowania, których wytworem jest materiał reklamowy i pogładowa informacja, rzadko zdolna do zorientowania się w ofertach i do ich wstępnego porównania. Takie zawężone podejście jest powszechne również w polskiej branży faktoringowej, o czym świadczy enigmatyczna informacja ofertowa dostępna na stronach internetowych przebadanych faktorów, zwłaszcza faktorów tradycyjnych, i pełniejsza, ale też znacząco niekompletna informacja prezentowana przez faktorów FinTech-owych (rodzaj i zakres informacji przedstawiono w tabelach 4.3-4.6) oraz porównawcze zestawienie ośmiu największych zrzeszonych faktorów w Polsce (tabela 6.2), których łączny udział w rynku mierzony obrotami wynosi około 80%.

Nie tylko pragmatyka zawierania i realizacji umów faktoringowych ma stwarzać przekonanie o trwałości, przejrzystości i elastyczności usługi faktoringu. Dotyczy to również zawartości i treści ogólnodostępnej oferty rynkowej, która powinna być na tyle uszczegółowiona, aby dać firmie rozeznanie w charakterze usługi (czy jest to usługa faktoringowa, quasi-faktoringowa lub pseudofaktoringowa) i umożliwić jej określenie wartości usługi.

Tabela 6.2. Rodzaj i zakres ogólnodostępnej informacji ofertowej podawanej klientowi przez ośmiu największych faktorów w Polsce

Najwięksi faktorzy w Polsce	Dostępna <i>on-line</i> informacja opisująca działanie usługi i wskazująca adresata usługi	Dostępne <i>on-line</i> wszystkie wymagane pliki z dokumentami:		
		regulaminy faktoringu i/albo wzorzec umowy faktoringowej (ogólne warunki ramowe)	tabele prowizji i opłat usługi faktoringu	szczegółowy wykaz dokumentów wymaganych w procedurze wnioskowania
Pekao Faktoring	+	–	–	–
BNP Paribas Faktoring	+	+	–	–
ING Comercial Finance	+	–	–	+ (szczegółowa wstępna deklaracja klienta o chęci nabycia usługi, oraz wykaz wszystkich wymaganych dokumentów)
Santander Factoring	+ (adresat skonkretyzowany w regulaminie)	+	+	–
mFaktoring	+	–	–	–
Bank Millennium	+	–	– (informacja niekompletna, w ramach opisu działania usługi)	–
PKO Faktoring	+	–	–	–
Coface Poland Factoring	+	–	–	+ (szczegółowa wstępna deklaracja klienta o chęci nabycia usługi)

Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych.

Przejrzystość nazewnictwa pozwalająca rozpoznać charakter usługi (faktoringowy, quasi-faktoringowy, nefaktoringowy) wpływa na rozpoznawalność i odbiór społeczny faktoringu, a także kształtuje świadomość przydatności branży faktoringowej dla biznesu. Podobnie przejrzystość zarówno obsługi, jak i ofert rynkowych leży w interesie branży i poszczególnych oferentów postrzegających się jako wyspecjalizowani w faktoringu. Z perspektywy klienta jasność oferty realizuje się na dwa sposoby; stanowią je:

- 1) kompletność i łatwość (tj. brak potrzeby kontaktowania się z obsługą faktora już na etapie wstępnego przeglądu ofert) ogólnego dostępu do informacji o usłudze, jej działaniu, zakresie i strukturze ceny oraz
- 2) możliwość porównania ofert wstępnie wybranych.

Usprawiedliwianie, przez wzgląd na wysoki stopień skomplikowania usługi, konieczności nawiązania osobistego kontaktu w celu pozyskania pełniejszej, ale wciąż wstępnej informacji sprzyja – dzięki obietnicy bądź sugestii zindywidualizowania zakresu i warunków umowy – powstrzymywaniu się klienta od poszukiwania ofert konkurentów w celu ich porównania i selekcji. Zbyt mała przejrzystość ofert sprzyja także podmiotom mylnie kojarzonym z faktorem w przejmowaniu potencjalnych klientów oraz formowaniu nieprawidłowej świadomości faktoringowej, w której faktoring jest zrównany z pseudofaktoringiem bądź quasi-faktoringiem. Możliwą tego konsekwencją jest niedoszacowanie przez klienta (wskutek błędu w percepcji faktoringu) wartości usługi. Odwołując się do koncepcji wartości (brutto, netto) dla klienta w podejściu subiektywnym (Szymura-Tyc, 2005, s. 75), należy stwierdzić, że wartość odczuwana i oceniana przez klienta mogłaby zostać zniekształcona, to znaczy, jeśli wartość brutto klient będzie określał w granicach zawężonych do tych adekwatnych dla quasi-faktoringu albo pseudofaktoringu. Także w ujęciu netto wartość usługi może zostać wypaczona, tj. dostrzegana przez klienta korzyść będzie mniejsza, gdy w rachunku już zawężoną wartość brutto skoryguje o koszt całkowity, na który składają się koszty finansowe (zwykle wyższe niż w mniej złożonych usługach finansowych), energia i utracony czas (zwykle większy, przeznaczony np. na pozyskanie pełnej informacji o usłudze i jej warunkach finansowych), koszty psychiczne poniesione w związku z nabyciem usługi.

Pożądane jest zapewnienie klientowi czytelnych i łatwo dostępnych (czyli zamieszczonych w miejscach pierwszego kontaktu) rozwiązań ułatwiających mu rozpoznanie faktycznego charakteru usługi (kluczem nie jest tu nazwa handlowa produktów w ofertach rynkowych różnych dostawców) i przeprowadzenie wstępnej selekcji ofert na podstawie analizy ogólnodostępnych postanowień standardowych (wzorców umów faktoringowych, regulaminów, tabeli prowizji i opłat) i dodatkowych informacji uznanych przez oferenta za istotne (np. wyróżnienie szczegółowych warunków umowy, które na dalszym etapie, tj. konkretyzacji umowy, mogą podlegać indywidualizacji i negocjacjom).

Wyzwanie drugie – dotyczące poprawy jakości i integralności narzędzi kapitału obrotowego udostępnianego klientom z sektora MSP – wynika z postępującej konkurencji wewnątrz branży, a przede wszystkim – z nasilającej się konkurencji rozszerzonej. Na skutek konkurencji wewnątrzsektorowej oraz konkurencji sektora rozszerzonego dochodzi do przeobrażeń nie tylko w sposobach dostarczania usługi faktoringowej, ewoluujących od tradycyjnego – obywatelającego się w przestrzeni fizycznej – do nowoczesnego – następującego w cyberprzestrzeni. Przeobrażeniom podlegają także kluczowe parametry konfiguracji usługi faktoringowej, w efekcie czego powstają usługi faktoringowe skonfigurowane w różny sposób i tylko pozornie tworzące w miarę jednorodną grupę rodzajową faktoringu. Przykładowo klasyczny faktoring należności (z cesją globalną, limitami na kontrahenta i okresem finansowania ściśle skojarzonym z terminami płatności faktur, zasadami wynagradzania faktora powiązanymi z fakturami i ich cechami), nawet jeżeli

realizowany w całości w cyberprzestrzeni, jest usługą różną od nowocześnie sparametryzowanego faktoringu należności (np. bez limitów koncentracji, cesji globalnej, a jedynie z limitem faktoringowym, ze sztywnym okresem finansowania, a nie ściśle skorelowanym z terminami płatności faktur, zasadami wynagradzania niekoniecznie ściśle powiązanymi z opracowaniem faktur itd.). Ta rosnąca różnorodność parametrów staje się doskonałą bazą do zindywidualizowania usługi i zapewnienia jej wysokiej elastyczności w trakcie trwania umowy (np. zmiany poziomu limitu faktoringowego), mając na uwadze zmieniające się w czasie preferencje użytkownika pod względem:

- zapotrzebowania na konwersję należności w gotówkę,
- potrzeby przeniesienia ryzyka niewypłacalności odbiorcy/odbiorców,
- odnośnie do kształtowania relacji handlowej z różnymi swoimi kontrahentami.

Wysoce elastyczny, zindywidualizowany faktoring mieszany, a przy tym w różnych układach mieszania: w ramach faktoringu należności, w ramach faktoringu odwrotnego, w ramach programów obejmujących faktoring należności, i faktoring odwrotny, wydaje się perspektywą dla faktora przyszłości. Pytaniem, na które faktor będzie musiał sobie odpowiedzieć, jest pytanie o sposób zapewnienia faktoringu mieszanego w tak różnych układach (samodzielnie czy przez sieć własnych powiązań kooperacyjnych). Jest to perspektywa dla przedsiębiorstw finansowych, dla których działalność faktoringowa ma charakter podstawowy, a nie uboczny. Może być ona odpowiedzią na konkurencję wewnątrzbranżową (np. w Polsce ze strony szybko rozwijających FinTech-owych oferentów mikrofaktoringu), a także na konkurencję rozszerzoną, która znajduje inne niż faktoring możliwości i sposoby związania ze sobą dotychczas potencjalnych klientów faktorów, stosując wysoką integrację różnych usług finansowych w ramach jednego przedsiębiorstwa finansowego lub ich grupy (podobnie jak jest w bankach uniwersalnych w segmencie klientów korporacyjnych, gdzie faktoring jest jedną z wielu opcji i jest zwykle niewiodącą opcją w szerokiej ofercie kompleksowej obsługi finansowej przedsiębiorstwa). W obecnym sektorze konkurencji, rozszerzającym się o szybko rozwijaną na bazie FinTech-ów branżę *Merchant Cash Advance Industry*, od niedawna widoczne są symptomy integrowania nowoczesnej oferty w drodze przejęć dobrze rozwiniętych FinTech-ów z różnych dziedzin finansów, np. usług płatniczych i pożyczkowych. Przykładem są tu przejęcia prowadzone przez American Express w okresie pandemii COVID-19.

Bez względu na sposób dojścia do zbudowania wysokiej integracji oferty lub wysokiej specjalizacji faktoringowej kluczowe będzie objęcie zakresem oferty usługowej każdego z czterech wymiarów, w jakich klient przedsiębiorca musi znajdować rozwiązania problemu zarządzania kapitałem obrotowym. Istotne będą zatem:

1. Zmniejszenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy (np. usługi łatwiejszego zarządzania/planowania finansowego za pomocą aplikacji dostawcy usług finansowych, w tym spoza branży faktoringowej; usługa natychmiastowych wypłat bezpośrednio

z sald gotówkowych z konta w instytucji finansowej z użyciem karty płatniczej; porady w negocjowaniu korzystnych warunków cenowych w kontraktach handlowych).

2. Pokrycie istniejącego zapotrzebowania na kapitał obrotowy.
3. Zachowanie/poprawa relacji z odbiorcami, kontrahentami i instytucjami, wobec których przedsiębiorstwo ma zobowiązania finansowe (np. fiskus).
4. Zmiana preferencji (wagi ważności w układzie trzech wcześniej wymienionych wymiarów) w różnych fazach cyklu życia przedsiębiorstwa bądź cyklu koniunktury gospodarczej.

Sam w sobie faktoring mieszany z rozwiniętymi dodatkowymi usługami częściowymi – czy to w ramach jednej umowy, czy wielu osobnych umów – świadczony w pełni lub głównie w cyberprzestrzeni, oparty na stosowaniu myślenia i działania sieciowego faktora, może się stać odpowiedzią na wszystkie cztery wymiary zarządzania kapitałem obrotowym (z uwzględnieniem relacji z kontrahentami i wierzycielami), zwłaszcza w MSP. Jest to finalnie perspektywa faktoringu przyszłości jako usługi pierwszego wyboru – perspektywa wyjścia poza usługę wykorzystania krótkookresowego.

Zakończenie

System faktoringowy charakteryzuje wysoka nieprzejrzystość. Jest to jego cecha immanentna, jego atrybut. Wokół niego skupiają się trzy kluczowe problemy dotyczące wykorzystania i zwiększania potencjału faktoringu (jako instrumentu/usługi, branży) w gospodarce. Stanowią je:

1. Problem zdefiniowania istoty faktoringu.
2. Problem świadomości faktoringowej, który jest częściowo uwarunkowany przez niejasności co do istoty faktoringu i który implikuje trudność subiektywnej oceny przez klienta wartości usługi (wartości dla klienta), dotykający klienta i faktora w taki sposób, że:
 - klient i faktor mogą mieć częściowo różne wyobrażenie o faktoringu uwarunkowane różnym poziomem wiedzy faktoringowej;
 - klient i faktor mogą mieć zupełnie różne wyobrażenie o faktoringu w sytuacji wykształcenia się błędnej percepcji klienta (utożsamienie faktoringu z pesudofaktoringiem oraz quasi-faktoringiem);
 - im większa rozbieżność między rozumieniem faktoringu przez klientów i faktora, w tym większym stopniu subiektywna analiza wartości usługi prowadzona przez klientów ogranicza ich pole widzenia korzyści faktoringu i jest przeszkodą w wyborze faktoringu spośród różnych możliwości rozwiązywania problemów w działalności gospodarczej, a dla faktora jest przeszkodą w działaniu zgodnym z nową logiką tworzenia wartości, tj. realizacji nowoczesnej koncepcji kreowania wartości przez mobilizowanie klientów, aby tworzyli własną wartość z propozycji oferowanej przez faktora.
3. Problem niepełnej informacji dotyczący obu stron kontraktu faktoringowego – dla faktora powodujący przede wszystkim trudność w lepszym opanowaniu ryzyka faktoringowego, zaś dla klienta – trudność w podjęciu racjonalnej decyzji (rozstrzygnięciu wyboru między faktoringiem a nefaktoringiem lub dokonaniu wyboru produktu faktoringowego najlepszego ze względu na wartość netto dla klienta spośród produktów oferowanych na rynku).

Faktoring podlega przeobrażeniom od początku swych dziejów. Był i jest podatny na zmiany: z faktoringu handlowego przekształcił się w faktoring finansowy. Przy tym zawsze był mało przejrzysty, a jego istota z powodu tej nieprzejrzystości i złożoności była trudna do jednoznacznego zdefiniowania. Nie znaczy to jednak, że ustalenie istoty faktoringu nie jest możliwe, co pokazano w rozdziałach pierwszym i drugim niniejszej monografii.

Stopień nieprzejrzystości faktoringu można zredukować. Chodzi tu przede wszystkim o ograniczenie wpływu czynników wypaczających rozumienie instrumentu faktoringu (potrzebne jest uzgodnienie, czym faktoring jest, a czym nie jest), utrudniających odróżnienie instrumentów faktoringowych (rozwiązań faktoringowych, które można przypisać do określonego rodzaju i typu faktoringu, a które w ofertach rynkowych występują jako produkty faktoringowe) od instrumentów quasi-faktoringowych (zbliżonych do faktoringu, ale go nieudających) czy pseudofaktoringowych (udających faktoring z powodu stosowanego zwyczajowego – choć mylącego – nazewnictwa niektórych instrumentów niebędących faktoringiem bądź używania nazwy „faktoring” w ofertach rynkowych w odniesieniu do produktów, które nie są produktami faktoringowymi). Jest to ważne w budowaniu prawidłowej świadomości faktoringowej wśród potencjalnych i faktycznych użytkowników faktoringu. Natomiast mniej istotne jest takie ukształtowanie prawnej instytucji faktoringu (umowy faktoringowej) oraz prawnej instytucji faktora, które przez zamknięcie katalogu czynności faktoringowych wyznaczałoby ścisłe granice zakresu i elastyczności usługi faktoringu, usztywniałoby reguły gry konkurencyjnej i wykorzystanie pozytywnego wpływu konkurencji na zmiany w systemie faktoringowym.

Podobnie jak faktoring (widziany jako instrument finansowy oraz usługa finansowa), tak i funkcjonowanie faktorów oraz branży faktoringowej zmieniało się i nadal się zmienia. Obecny zakres i głębia tych przeobrażeń zwiastują transformację całych systemów wytwarzania usług faktoringowych i zarządzania biznesem faktoringowym. Reguły działania i konkurowania w branży faktoringowej radykalnie się zmieniają. Sektor konkurencji rozszerza się, czyniąc branżę jeszcze mniej przejrzystą, zwłaszcza gdy „podmioty podażowe” mają w ofercie równocześnie produkty faktoringowe, quasi-faktoringowe czy pseudofaktoringowe. Nowe siły konkurencji (nowi gracze) łamią stare reguły gry konkurencyjnej, obnażają słabości tradycyjnych faktorów, wymuszają zrozumienie i podjęcie nowych wyzwań przez faktorów dotychczasowych – tych starszych i tych młodszych. Wszystkie te kwestie przedstawiono w rozdziałach czwartym i piątym prezentowanej monografii.

Współczesny faktoring nie jest idealną odpowiedzią przedsiębiorstw finansowych na potrzeby gospodarki, w szczególności sektora MSP. Zmierza on ku ideałowi, który został opisany jako faktoring przyszłości. Nie jest on też jednak doskonały, nawet w granicach wyznaczonych przez obecne możliwości jego świadczenia. W twierdzeniu tym nie chodzi o to, że faktoring jako znakomita odpowiedź na potrzeby rynku ma stanowić jedyną i najlepszą alternatywę dla wszystkich innych rynkowych instrumentów finansowych ukierunkowanych na poprawę cyrkulacji strumieni pieniężnych i na kształtowanie relacji biznesowo-handlowych przedsiębiorstwa. Oczywiście jest, że na tak szerokie spektrum potrzeb wykraczających poza efektywne kosztowo przyspieszenie przepływu strumieni pieniężnych mogą odpowiedzieć instrumenty skomplikowane, a nie proste instrumenty finansowania (jak np. kredyt, pożyczka), a zatem rozwiązania strukturyzowane stanowią-

ce skomplikowaną kombinację różnych i nie tylko finansowych świadczeń (głównie rynkowych). Doskonałą odpowiedź daje na nie factoring, który:

- opiera się na kompletnej i łatwo dostępnej informacji (niewymagającej wielu zabiegów w celu jej pozyskania) niezbędnej do podjęcia przez zainteresowanego przedsiębiorcę racjonalnej decyzji,
- jest przejrzysty, tzn. nie prowadzi do błędnego przeświadczenia klienta o warunkach finansowych (ze względu na ukryte lub trudne do zidentyfikowania elementy kosztów), sposobie świadczenia i zakresie poszczególnych usług częściowych,
- przez sprawne wykonanie usługi zapewnia klientowi dobre doświadczenia płynące z jej wykorzystania,
- jest efektywny ekonomicznie, tj. w wymiarze pieniężnym daje nadwyżkę nad kosztami jego wykorzystania oraz pozytywnie wpływa na wartość przedsiębiorstwa,
- prowadzi do utrzymywania długofalowej współpracy faktora z faktorem.

Podkreślić trzeba, że doskonałość faktoringu nie jest tu równoznaczna z jego ideałem. Wykształcenie faktoringu idealnego bowiem nie zależy jedynie od podmiotów faktoringowych, lecz również od czynników stanowiących prawo (prawną instytucję faktoringu) oraz stosujących regulację sektorową, a także od instytucji otoczenia okołobiznesowego działających na rzecz edukacji i formowania świadomości faktoringu. Za sprawą faktorów faktoring mógłby być na tyle doskonały i zbliżyć się do ideału, na ile pozwalają na to warunki prawne (transparentność i stabilność przepisów prawa), możliwość czerpania ze zdobyczy rozwoju technologicznego w obszarze rozwiązań technologii finansowej (FinTech) i rozwiązań technologii regulacyjnej (RegTech). Doskonałość jest stanem względnym, możliwym do osiągnięcia w rzeczywistych warunkach zewnętrznego otoczenia działania faktorów.

Obecnie faktoring może być na tyle doskonały, na ile pozwalają na to panujące stosunki produkcji (baza wytwórcza) i świadomość społeczna. Stosunki produkcji nie są jeszcze wykształcone w takim stopniu, aby faktoryzy byli w stanie prawie w pełni skutecznie rozwiązać problem istniejącej asymetrii informacji w relacjach z fakturantami i ich kontrahentami, problem ryzyka operacyjnego i finansowego (kredytowego) wobec wciąż poważnych trudności z pozyskaniem znacznej ilości, wszechstronnej, lepszej i aktualnej informacji gospodarczej oraz wyposażenia technologicznego i, co się z tym wiąże, także ściślejszego i w większym zakresie uwspólnienia platform faktoringowych wykorzystywanych na użytek faktora i faktora. Osiągnięcie wyższego poziomu doskonałości (bliższego ideałowi) faktoringu jest też ograniczone w warunkach mało transparentnego i silnie zróżnicowanego środowiska prawnego stanowiącego o umowie faktoringowej, co jest widoczne (przez stosowanie różnego nazewnictwa zwyczajowego w różnych krajach, niekiedy mylnie kojarzącego usługę z faktoringiem) w wielu jurysdykcjach, a przez to także w wymiarze globalnym. To z kolei, podobnie jak nie w pełni transparent-

ne praktyki w branży w udostępnianiu i przedstawianiu ofert i działalność pseudofaktoringowa, może zaburzać prawidłową percepcję faktoringu wśród przedsiębiorstw (faktoring utożsamiony tylko z instrumentem/metodą finansowania) i instytucji stosujących regulację prawną (mylne sprowadzenie faktoringu do instrumentu finansowania złych długów; zamiary stosowania nadzoru ostrożnościowego nad działalnością faktoringową w celu ograniczenia ryzyka kredytowego).

Wyobrażenie o doskonałym faktoringu może się zmieniać wraz z pojawianiem się nowych możliwości dalszego jego doskonalenia wskutek zachodzenia rewolucyjnych zmian w otoczeniu technologicznym, społeczno-kulturowym, gospodarczym.

Aktualnie niedoskonałość odpowiedzi, zawiniona przez branżę, tkwi przede wszystkim w tym, że nie mając łatwego wglądu w przynajmniej ramowe warunki umowy produktów ofertowych i dostępu do nich, często trudno rozstrzygnąć, czy proponowane instrumenty to rzeczywiście rozwiązania faktoringowe, quasi-faktoringowe czy udające faktoring. Powszechnie występujące (co nie znaczy, że dotyczące każdego faktora) praktyki przedstawiania ofert w sposób zdawkowy co do zakresu świadczeń, zasad działania, ogólnych warunków umownych (w tym warunków funkcjonowania i finansowych, praw i obowiązków) na etapie przedkontraktowym, w fazie wstępnego orientowania się klienta w ofertach rynkowych nie sprzyjają kształtowaniu wśród przedsiębiorców prawidłowej świadomości dotyczącej faktoringu.

W ujęciu pragmatycznym odzwierciedleniem poczucia doskonałości faktoringu jest jego postrzeganie jako usługi pierwszego wyboru. Usługa pierwszego wyboru (czyli najważniejsza i najczęściej wybierana przez klientów usługa wśród usług świadczonych w celu zaspokojenia takiej samej potrzeby/takiego samego zestawu potrzeb) oddaje bowiem subiektywne przekonanie użytkownika faktoringu o największej wartości, jaką ta konkretnie usługa, a nie usługi finansowe innego rodzaju, jest w stanie dostarczyć. Możliwości i sposoby dostarczania i zwiększania tej wartości – tzn. wartości dla klienta – podlegają zmianie i coraz bardziej wpisują się w koncepcję faktoringu funkcjonującego w środowisku inteligentnej sieci, a więc faktoringu przyszłości.

Dokonujące się przeobrażenia świata przemysłu 4.0 i powstawanie społeczeństw sieciowych dają faktorom szansę na lepszą odpowiedź skierowaną do gospodarki, zmierzającą do zbliżenia faktoringu do faktoringu idealnego.

Załącznik

Tabela Z.1. Faktoring w jurysdykcjach różnych krajów

Kraj	Definicja i treść umowy faktoringu
1	2
Albania	Rodzaje faktoringu wymienione w ustawie: (i) faktoring krajowy, eksportowy i importowy, (ii) faktoring bez regresu i z regresem. Jednak nawet w przypadku faktoringu bez regresu cedent ponosi odpowiedzialność, jeżeli z jakiegokolwiek innego powodu niż niemożność finansowa dłużnik nie spłaci wierzytelności. Przedmiotem faktoringu mogą być istniejące i/lub przyszłe należności wynikające z umów sprzedaży towarów i/lub usług zawartych między cedentem a jego klientami (dłużnikami). Należności mogą mieć charakter krajowy lub zagraniczny, ale ich pochodzenie ogranicza się do umów sprzedaży towarów i usług. Możliwa jest cesja przyszłych wierzytelności. Jednakże umowy, na podstawie których powstaną przyszłe należności, muszą zostać zawarte maksymalnie w ciągu 24 miesięcy od dnia podpisania umowy faktoringowej. Nie przewiduje się dalszych ograniczeń co do scedowanych wierzytelności lub czasowego narażenia firm faktoringowych na takie wierzytelności. Zarówno faktoring z regresem, jak i faktoring bez regresu jest uznawany za prawdziwe transakcje sprzedaży zgodnie z prawem albańskim
Armenia	Armenia nie ma specjalnej ustawy dotyczącej faktoringu, ale poświęcony jest jej rozdział kodeksu cywilnego (rozdział 48 „Finansowanie przy cesji wierzytelności pieniężnej (faktoring)”). KC umowę faktoringową definiuje następująco: „W ramach umowy finansowania przelewu wierzytelności jedna ze stron (pośrednik finansowy) przekazuje lub zobowiązuje się przekazać drugiej stronie (klientowi) środki pieniężne w odniesieniu do roszczenia pieniężnego klienta (wierzyciela) wobec osoby trzeciej (dłużnika) wynikającego z dostawy towarów, wykonania robót lub świadczenia usług przez klienta na rzecz osoby trzeciej, a klient ceduje lub zobowiązuje się do cesji roszczenia pieniężne do agenta finansowego”. W odniesieniu do rodzajów faktoringu KC wskazuje, że domniemywa się, iż faktoring jest bez regresu, chyba że umowa stanowi inaczej: „O ile umowa między klientem a pośrednikiem finansowym nie stanowi inaczej, klient nie ponosi odpowiedzialności za brak, wykonanie lub nienależyte wykonanie scedowanej wierzytelności przez dłużnika”
Azerbejdżan	Organizacje pozabankowe mogą prowadzić działalność faktoringową na podstawie specjalnej licencji wydanej przez Bank Centralny Azerbejdżanu. Faktoring jest zdefiniowany w kodeksie cywilnym jako finansowanie w zamian za przelew wierzytelności pieniężnej. Na podstawie umowy faktoringowej faktor rozszerza lub zobowiązuje się udzielić klientowi środków pieniężnych w zamian za cesję roszczenia pieniężnego klienta w stosunku do osoby trzeciej wynikającego ze sprzedaży towarów, wykonania robót lub usług przez klienta na taką stronę trzecią. Kodeks cywilny zawiera szczególne przepisy dotyczące faktoringu i stanowi, że ogólne zasady cesji wierzytelności mają również zastosowanie do faktoringu. Definicja faktoringu zawarta w kodeksie cywilnym odnosi się raczej do usług.

1	2
	Przedmiotem faktoringu mogą być roszczenia pieniężne wynikające ze sprzedaży towarów, wykonania robót lub usług. W prawie nie ma ograniczeń co do zapadalności wierzytelności, które mogą być faktorowane lub maksymalnego czasu ekspozycji firm faktoringowych na te wierzytelności. Spółka faktoringowa staje się również właścicielem scedowanych wierzytelności, a zatem powinna mieć prawo rozporządzania takimi wierzytelnościami, w tym w drodze negocjacji/restrukturyzacji ich warunków. Prawo nie przewiduje żadnych warunków dotyczących takiego zbycia. Przyszłe roszczenia mogą podlegać faktoringowi, w którym to przypadku cesja następuje z chwilą powstania odpowiednich roszczeń, a nie z chwilą zawarcia umowy. Zgodnie z prawem Azerbejdżanu cesja prawna to prawdziwa sprzedaż. Jednak prawo nie odnosi się do faktoringu z regresem i bez regresu, a według niektórych lokalnych praktyków faktoring z regresem może być interpretowany jako pożyczka zabezpieczona
Białoruś	Zarówno kodeks cywilny, jak i kodeks bankowy zawierają definicję umowy finansowania w zamian za przelew wierzytelności pieniężnej (faktoring), które są dość podobne. Kodeks cywilny i kodeks bankowy uznają faktoring jawny i ukryty; faktoring krajowy i międzynarodowy; faktoring z regresem i bez regresu; faktoring eksportowy i importowy; a także odwrotny faktoring. Zarówno wierzytelności pieniężne, których wypłata jest już wymagalna (wierzytelność istniejąca), jak i roszczenie o zapłatę, która powstanie w przyszłości (wierzytelność przyszła), mogą zostać przeniesione na firmę faktoringową. Jedyny zakaz dotyczy przelewu wierzytelności pieniężnych nierozzerwalnie związanych z wierzyicielem – roszczeń alimentacyjnych, zadośćuczynienia za uszczerbek na życiu i zdrowiu. Za prawdziwe transakcje sprzedaży uznaje się faktoring zarówno z regresem, jak i bez regresu. W przepisach nie ma jednak dla tego zdania bezpośredniego potwierdzenia
Bośnia i Hercegowina	Ustawa FBIH o faktoringu została wprowadzona w 2016 r. Transakcję faktoringową definiuje się w niej jako transakcję sprzedaży i kupna istniejących niewymagalnych lub przyszłych wierzytelności krótkoterminowych (zapadających do 180 dni od daty sprzedaży towarów lub świadczenia usług) powstałych w wyniku umów sprzedaży towarów lub świadczenia usług w kraju lub za granicą. Ustawa FBIH o faktoringu wymienia następujące rodzaje faktoringu: krajowy, międzynarodowy, faktoring bez regresu oraz faktoring z regresem. Ponadto reguluje również faktoring odwrócony oraz inne podkategorie usług faktoringowych, takie jak faktoring z rabatem, faktoring z zaliczką, ci-chy faktoring, faktoring z udziałem i bez udziału. Przedmiotem krajowego faktoringu jest sprzedaż i kupno wierzytelności wynikających ze sprzedaży towarów lub świadczenia usług pomiędzy podmiotami krajowymi na rynku krajowym. Przedmiotem faktoringu międzynarodowego jest sprzedaż i kupno wierzytelności wynikających z transgranicznej sprzedaży towarów lub usług i może odbywać się w systemie jedno i/lub dwóch faktorów. Wszelkie istniejące niewymagalne lub przyszłe należności krótkoterminowe (zapadające do 180 dni od daty sprzedaży towarów lub świadczenia usług) wynikające z umów sprzedaży towarów lub świadczenia usług w kraju lub za granicą mogą podlegać faktoringowi. Ustawa FBIH o faktoringu wyraźnie zezwala na faktoring przyszłych należności, pod warunkiem że są one wystarczająco możliwe do ustalenia. Wierzytelności uznaje się za dostatecznie możliwe do ustalenia, jeżeli umowa zawiera informacje o dłużniku, wierzyteliu, maksymalnej kwocie oraz podstawie powstania wierzytelności. Cesja staje się skuteczna w momencie powstania takich przyszłych należności. Ustawa FBIH o faktoringu wyraźnie stanowi, że faktoring to transakcja kupna-sprzedaży (prawdziwa transakcja sprzedaży) i nie różni się w tym zakresie faktoringu z regresem i faktoringu bez regresu

Tabela Z.1, cd.

1	2
Bułgaria	Faktoring jest wymieniony tylko w kilku aktach prawnych, takich jak ustawa o instytucjach kredytowych i ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych, ale nie przyjęto żadnej specjalnej ustawy w tym zakresie. Również ogólne prawa cywilne nie odnoszą się do faktoringu. Prawo zobowiązań i umów zawiera ogólne zasady cesji wierzytelności, które mają zastosowanie do faktoringu. Należności, które mogą podlegać faktoringowi, to „należności pieniężne wynikające z dostawy towarów lub usług”. Ustawa o instytucjach kredytowych mówi o nabywaniu wierzytelności z tytułu pożyczek lub innych form finansowania (faktoring, <i>forfaiting</i> itp.). Nie przewiduje się innych ograniczeń co do należności lub terminu ich zapadalności. Przyszłe wierzytelności (z zastrzeżeniem, że w momencie przeniesienia są bezwarunkowe) mogą zostać scedowane na podstawie prawa bułgarskiego. Prawo nie wymaga w sposób wyraźny określonego minimalnego poziomu wykazania tych wierzytelności w dokumentach cesji, ale zgodnie z prawem ogólnym należność powinna być określona lub przynajmniej możliwa do ustalenia. Faktoring zarówno z regresem, jak i faktoring bez regresu jest wymieniony w definicji faktoringu (która jest wskazana wyłącznie do celów podatkowych) i według lokalnych praktyków oba te rodzaje są traktowane jako transakcje sprzedaży, a nie transakcje pożyczkowe
Chorwacja	Chorwacja przyjęła specjalną ustawę dotyczącą faktoringu, która definiuje raczej usługę finansową faktoringu niż umowę faktoringu. Rodzaje faktoringu – faktoring z regresem i bez regresu – są wyraźnie określone w ustawie faktoringowej. W przypadku nieściągalności przedmiotu faktoringu w faktoringu z regresem dostawca usług faktoringowych ma prawo dochodzić również odsetek faktoringowych, opłaty faktoringowej oraz innych kosztów zgodnie z umową faktoringową. Zgodnie z ustawą faktoringową w faktoringu bez regresu dostawca usług faktoringowych ponosi całkowite ryzyko windykacyjne, a dostawca nie odpowiada za ściągalność wierzytelności. Ustawa o faktoringu definiuje również faktoring krajowy jako faktoring, w którym wszystkie podmioty są rezydentami, oraz faktoring międzynarodowy jako faktoring, w którym przynajmniej jeden z podmiotów jest nierezydentem. Wszelkie istniejące należności niewymagalne lub przyszłe wynikające z umów sprzedaży towarów lub świadczenia usług w kraju lub za granicą mogą podlegać faktoringowi. Aby być uprawnionym do faktoringu, termin spłaty wierzytelności nie może być dłuższy niż dwanaście miesięcy od momentu faktoringu. Firma faktoringowa może negocjować wydłużenie/restrukturyzację terminów płatności po nabyciu wierzytelności. Prawo faktoringowe jest jednoznaczne w tym, że przyszłe należności mogą podlegać faktoringowi (pod warunkiem że w momencie zawarcia umowy faktoringowej są one dostatecznie możliwe do ustalenia). Przyszłe wierzytelności uznaje się za dostatecznie możliwe do ustalenia, jeżeli wierzyciel, dłużnik oraz maksymalna kwota tych wierzytelności są określone w umowie faktoringu oraz istnieją przesłanki do powstania takich przyszłych wierzytelności. Zgodnie z ustawą faktoringową wystarczy określić podstawy do powstania przyszłych roszczeń z tytułu świadczenia określonych usług lub z tytułu dostawy określonych towarów niezależnie od tego, czy istnieje podstawa umowna świadczenia tych usług lub dostawy towarów tego typu w chwili zawarcia umowy faktoringowej. Ustawa zawiera jasne i jednoznaczne odniesienie do sprzedaży i kupna transakcji faktoringowych. Faktoring to czynność prawna, w wyniku której dostawca usług faktoringowych nabywa wierzytelności z regresem lub bez niego, na podstawie i zgodnie z umową faktoringową zawartą z dostawcą i/lub nabywcą. Przedmiot faktoringu do celów cesji może być ustalony na podstawie faktur lub innego dokumentu, na podstawie którego dostawca towarów lub usługodawca wylicza lub fakturuje za dostarczone towary lub świadczone usługi w formie pisemnej lub elektronicznej (zapis zgodny z odpowiednimi przepisami). Ponadto ustawa faktoringowa przewiduje wykup wierzytel-

1	2
	ności wyrażonych w wekslach, stwierdzając, że firma faktoringowa może nabywać tylko te weksle, które są wystawiane w celu zaspokojenia roszczeń wynikających z dostawy towarów i świadczenia usług w kraju i za granicą, tym samym potwierdzając przeniesienie tytułu na podstawie podejścia do transakcji sprzedaży
Cypr	Nie ma ustawy o faktoringu ani ogólnych przepisów prawa umów dotyczących faktoringu w ogóle, a w obowiązujących ramach prawnych nie ma specjalnej definicji faktoringu lub rodzajów faktoringu. W przepisach jest bardzo niewiele wskazówek dotyczących pochodzenia lub zapadalności należności, które można scedować. Ze względu na bardzo ograniczone ustawodawstwo nie jest możliwe ustalenie z całą pewnością, czy faktoring z regresem byłby interpretowany jako prawdziwa transakcja sprzedaży, czy też nie. Przyszłe należności nie mogą podlegać faktoringowi
Egipt	Ustawa faktoringowa przewiduje definicję umowy faktoringu jako umowy finansowania pomiędzy klientem (tj. sprzedawcą) a firmą faktoringową, na podstawie której faktor ma nabyć obecne i przyszłe prawa majątkowe wynikające ze sprzedaży towarów i świadczenia usług faktoringowych (zgodnie z ustawą faktoringową). Ustawa o faktoringu dokonuje rozróżnienia między faktoringiem krajowym i międzynarodowym, faktoringiem z regresem i faktoringiem bez regresu. Faktoring będzie traktowany jako krajowy, gdy zarówno klient, jak i dłużnik są zarejestrowani lub mieszkają w Arabskiej Republice Egiptu. Faktoring będzie uznawany za międzynarodowy, jeśli jedna ze stron jest zarejestrowana lub mieszka poza Egiptem. W ramach faktoringu z regresem strony wyraźnie ustalają, że klient (tj. zbywca wierzytelności) gwarantuje dłużnikowi wykonanie zobowiązań w terminie wymagalności wierzytelności. Transakcja ma formę faktoringu bez regresu, jeżeli strony nie uzgodnią jednoznacznie regresu wobec klienta, a tym samym klient gwarantuje jedynie istnienie wierzytelności. Aby być uprawniona do faktoringu, wierzytelność musi: (i) pochodzić ze sprzedaży towarów i usług wynikających z transakcji handlowych związanych z podstawową działalnością/działalnością każdego dłużnika i klienta, a nie z transakcji pożyczkowych; (ii) być pozbawiona istniejących i przyszłych praw oraz (iii) nie podlegać ograniczeniom ani warunkom, chyba że firma faktoringowa i jej klient uzgodnią inaczej. W przypadku faktoringu detalicznego, w którym dłużnikiem jest konsument końcowy, ustawa o faktoringu wymaga, aby faktoring detaliczny spełniał wymagania wymienione w punktach (ii) i (iii). Ponadto dekrety faktoringowe FRA stanowią, że należności detaliczne mogą wynikać wyłącznie z krajowych transakcji zakupu. Faktoring detaliczny obejmuje tylko transakcje zakupu następujących konkretnych towarów lub usług, takich jak: transport, dobra trwałe, usługi edukacyjne, usługi medyczne, usługi turystyczne oraz usługi telekomunikacyjne. Ponadto papier faktoringowy nie może być niższy niż 1000 EGP (około 50 EUR), aby kwalifikować się do faktoringu detalicznego. Nie ma ograniczeń co do terminu zapadalności należności ani maksymalnego zaangażowania firmy faktoringowej w pojedynczą wierzytelność, z wyjątkiem wierzytelności detalicznych, których termin zapadalności nie może być krótszy niż trzydzieści dni. Ustawa o faktoringu nie zawiera informacji na temat możliwości negocjowania przez firmę faktoringową przedłużenia/restrukturyzacji terminów płatności po nabyciu wierzytelności. W związku z tym nie ogranicza prawa firmy faktoringowej do negocjowania lub uzgadniania odmiennych warunków płatności po nabyciu wierzytelności. Jednak w przypadku faktoringu z regresem prawo regresu jest określane jako poręczenie przez cedenta. W tym przypadku zakładamy, że zgoda zbywcy może być wymagana, jeżeli takie rozszerzenie/restrukturyzacja wiąże się z bardziej restrykcyjnymi /uciążliwymi zobowiązaniami wobec długu objętego regresem.

Tabela Z.1, cd.

1	2
	Ustawa faktoringowa wyraźnie upoważnia do cesji przyszłych wierzytelności, które zgodnie z przewidywaniami powstaną na rzecz sprzedającego (tj. klienta firmy faktoringowej) w wyniku działalności sprzedającego, pod warunkiem spełnienia wymogów kwalifikacyjnych określonych w ustawie faktoringowej
Estonia	Ustawa definiuje faktoring w następujący sposób: „W umowie faktoringowej jedna osoba (klient w faktoringu) zobowiązuje się do przeniesienia na inną osobę (faktoranta) roszczeń finansowych wobec osoby trzeciej (dłużnika w faktoringu), które wynikają z umowy, na podstawie której klient w ramach prowadzonej przez klienta działalności gospodarczej lub finansowej sprzedaje przedmiot lub świadczy usługi na rzecz dłużnika, a faktor zobowiązuje się: - opłacić roszczenie i ponieść ryzyko niespełnienia roszczenia lub - udzielać klientowi kredytu w celu zaspokojenia roszczenia, administrować roszczeniem w imieniu klienta i wykonywać prawa wynikające z roszczenia, w tym organizować powiązaną księgowość, oraz odbierać roszczenie”. W związku z tym faktoring jest z definicji bez regresu. Żadne inne rodzaje faktoringu nie są zdefiniowane. Wydaje się, że należności, które mogą podlegać faktoringowi, ograniczają się do tych wynikających ze sprzedaży towarów i świadczenia usług. Nie obowiązują żadne inne ograniczenia co do pochodzenia lub zapadalności należności, które mogą podlegać faktoringowi. Strony mogą swobodnie negocjować i uzgadniać w umowie przedłużenie/restrukturyzację terminów płatności po przelewie wierzytelności. Przyszłe wierzytelności i wierzytelności warunkowe mogą być scedowane, jeżeli zostały dostatecznie określone w momencie cesji. Jednak prawo nie doprecyzowuje wymogów dotyczących wystarczającego określenia należności w dokumentach cesji. Nie ma zgodnej opinii lokalnych praktyków co do charakteru faktoringu, tj. tego, czy jest to prawdziwa transakcja sprzedaży, czy nie. Niektórzy praktycy uważają, że zarówno faktoring z regresem, jak i bez regresu to prawdziwe transakcje sprzedaży. Inni uważają, że tylko faktoring bez regresu zawiera elementy transakcji sprzedaży, podczas gdy faktoring z regresem jest bardziej podobny do transakcji pożyczki. Niemniej jednak wszyscy praktycy zgadzają się, że żadna z tych interpretacji nie jest potwierdzona w prawie <i>expressis verbis</i>.
Macedonia Północna	Była jugosłowiańska republika nie przyjęła specjalnej ustawy o faktoringu i nie ma specjalnych przepisów prawa umów w tym zakresie. Tym samym do faktoringu mają zastosowanie ogólne zasady cesji wierzytelności zawarte w ustawie o zobowiązaniach. Poza definicją faktoringu zawartą w ustawie o instytucjach finansowych nie ma innej definicji umowy faktoringowej w Macedonii. Wspomniana definicja odnosi się do faktoringu z regresem i bez regresu bez podawania dalszych szczegółów ani wskazania innych rodzajów faktoringu. Nie ma ograniczeń co do pochodzenia wierzytelności, które można faktorować, o ile można je przenieść (tj. z wyłączeniem niezbywalnych wierzytelności osobistych). Zgodnie z praktyką obowiązującą w FYI Macedonii prawie wszystkie NBFI kupują wierzytelności wynikające ze sprzedaży towarów lub świadczenia usług. Zgodnie z prawem macedońskim faktoringowi mogą podlegać jedynie należności, które nie są jeszcze wymagalne. Nabycie wymagalnych wierzytelności jest traktowane jako zwykła cesja wierzytelności w rozumieniu ustawy o zobowiązaniach i nie jest czynnością regulowaną. Obowiązujące prawo nie określa maksymalnego czasowego narażenia firm faktoringowych na należności faktoringowe.

1	2
	Strony muszą mieć na uwadze, że cesja wierzytelności nie może służyć do opóźniania płatności przez obchodzenie terminów przewidzianych w ustawie o dyscyplinie finansowej (2013). Nadużywanie przelewu wierzytelności w celu opóźnienia płatności jest sankcjonowane. Cesja przyszłych wierzytelności nie jest uregulowana wprost w ustawie o spółkach finansowych, a zatem nie jest zabroniona. Mając na uwadze brak szczegółowej regulacji, zastosowanie mają ogólne zasady przelewu wierzytelności wynikające z ustawy o zobowiązaniach. Zgodnie z tymi zasadami, aby cesja prawomocna miała miejsce, umowa faktoringowa musi zawierać określone lub możliwe do określenia zobowiązanie, czyli informacje, które umożliwią ustalenie zobowiązania (np. informacje o dłużniku i wierzycielu, kwota maksymalna, termin płatności). Lokalni praktycy są zgodni co do tego, że faktoring przyszłych wierzytelności jest wysoce niesprawdzony na rynku. Biorąc pod uwagę, że ogólne przepisy regulujące cesję wierzytelności mają zastosowanie również do faktoringu, faktoring zarówno z regresem, jak i faktoring bez regresu można uznać za prawdziwą transakcję sprzedaży. Prawo nie zawiera odniesienia ani rozróżnienia między tymi dwoma rodzajami faktoringu
Grecja	Zgodnie z ustawą nr 1905/1990 o faktoringu „(...) umowy faktoringowe zawierane są na piśmie między handlowym dostawcą towarów lub usług a agentem wierzytelności handlowych, który zobowiązuje się odpłatnie świadczyć usługi dostawcy dotyczące obserwacji i windykacji części lub całości należności dostawcy, a mianowicie wynikających z umów sprzedaży towarów, świadczenia usług lub wykonania robót”. Prawo greckie uznaje następujące rodzaje faktoringu: (i) faktoring z regresem i bez regresu; (ii) faktoring krajowy i międzynarodowy; (iii) faktoring jawny i nieujawniony; oraz (iv) faktoring zaliczkowy i termin zapadalności. Ustawa faktoringowa dotyczy faktoringu roszczeń wynikających orientacyjnie z umów sprzedaży towarów, świadczenia usług lub wykonania robót. Ponieważ prawo nie ogranicza wyraźnie pochodzenia wierzytelności, które mogą być faktorowane, przypuszczalnie faktoryzacja może być każdy rodzaj należności. Ustawa nie przewiduje żadnych ograniczeń dotyczących zapadalności wierzytelności, które mogą być faktorowane oraz nie ma maksymalnego narażenia firm faktoringowych na faktoring wierzytelności w czasie. Faktor może zajmować się windykacją, przedpłatą, księgowością, nadzorem prawnym i zarządzaniem wierzytelnościami i/lub pokryciem ryzyka kredytowego dostawcy. Faktor po zawiadomieniu dłużnika zastępuje cedenta, może więc negocjować przedłużenie lub restrukturyzację zadłużenia. Ustawa o faktoringu wyraźnie zezwala na cesję przyszłych wierzytelności bez określania szczególnych wymagań co do ważności takiej cesji. Kodeks cywilny dopuszcza również cesję przyszłych wierzytelności, o ile są one zdefiniowane lub możliwe do zdefiniowania, tj. wynikają z przyczyny istniejącej już w momencie przypisania lub z przyczyny, która pojawi się w przyszłości. W tym celu w umowie należy określić rodzaj, zakres i dłużnika (niekoniecznie wskazanego w umowie, o ile jego tożsamość jest lub będzie możliwa do ustalenia w przyszłości) przyszłej należności. Zgodnie z ustawą faktoringową przeniesienie własności wierzytelności następuje na mocy aktu cesji, bez dalszych zastrzeżeń, stąd nie ma różnicy między faktoringiem z regresem i faktoringiem bez regresu w tym zakresie
Węgry	Kodeks cywilny stanowi, że: „W ramach umowy faktoringowej faktor zobowiązuje się do zapłaty określonej kwoty pieniężnej, a dłużnik zobowiązuje się do przeniesienia wierzytelności od osoby trzeciej na faktora; jeżeli dłużnik nie zaspokoi scedowanej wierzytelności w terminie wymagalności, dłużnik będzie zobowiązany do zwrotu otrzymanych środków wraz z odsetkami, a faktor będzie zobowiązany do przeniesienia wierzytelności”. Tym samym kodeks ten reguluje jedynie

Tabela Z.1, cd.

1	2
	factoring z regresem jako umowę nominowaną (tj. na podstawie której firma faktoringowa ma regres wobec klienta, który dokonał cesji wierzytelności w przypadku, gdy pierwotny dłużnik nie spłaci należności). Jednakże prawo bankowe kwalifikuje jako operacje faktoringowe zarówno faktoring z regresem, jak i bez regresu. Taka niespójność może w praktyce powodować niepewność. Zdaniem lokalnych praktyków problemy występują w szczególności w zakresie wymogu rejestracji tych umów, które zgodnie z prawem bankowym kwalifikują się jako faktoring, ale wykraczają poza sferę faktoringu określoną w kodeksie cywilnym. Nie ma szczególnych ograniczeń co do rodzaju i charakteru wierzytelności, które mogą podlegać faktoringowi. Z punktu widzenia udzielania licencji kluczowym czynnikiem różnicującym jest termin zapadalności zakupionych roszczeń. Jeżeli wierzytelność zakupiona przez faktora pochodzi z udzielonych pożyczek, a pożyczki nie zostały jeszcze zakończone lub nie są jeszcze przeterminowane, standardowa interpretacja organu regulacyjnego jest taka, że do nabycia takich wierzytelności niezbędna jest również licencja kredytowa. Zgodnie z kodeksem cywilnym przyszłe wierzytelności mogą być scedowane pod warunkiem zidentyfikowania dłużnika, tytułu, kwoty i terminu wymagalności tych wierzytelności. Według lokalnych praktyków stosowanie uniwersalnych formuł („wszelkie istniejące i przyszłe roszczenia zbywcy wobec dłużnika wynikające z określonej umowy”) jest standardem rynkowym niezależnie od wspomnianych wyżej ścisłych kryteriów. Cedent jest prawnie zobowiązany do przekazania cesjonariuszowi wszelkich dokumentów potwierdzających istnienie wierzytelności, a także tych, które mogą być niezbędne do wyegzekwowania wierzytelności. Za faktyczną transakcję sprzedaży uznaje się zarówno faktoring z regresem, jak i faktoring bez regresu, tj. tytuł wierzytelności przechodzi na faktora i zostanie wykazany w jego księgach
Jordania	Prawo jordańskie nie przewiduje specjalnych przepisów dotyczących faktoringu. Jedynymi obowiązującymi przepisami są przepisy kodeksu cywilnego dotyczące cesji praw i obowiązków. W związku z tym w prawie nie ma definicji umowy faktoringowej i nie ma odniesienia do różnych rodzajów faktoringu. W zakresie pochodzenia wierzytelności podlegających cesji prawo nie przewiduje żadnych ograniczeń. Kodeks cywilny stanowi, że przedmiot zlecenia musi spełniać następujące warunki: (i) być jednoznacznie zidentyfikowany, (ii) być bezwarunkowy lub uzależniony od ważnego warunku nienaruszającego porządku publicznego, (iii) nie być tymczasowy, (iv) za należne wynagrodzenie oraz (v) z jasno określonym terminem płatności. Mając te kwalifikacje, miejscowi praktycy wskazują, że przyszłe należności mogą podlegać faktoringowi. Prawo nie precyzuje rodzajów faktoringu i jego charakteru. Prawnicy zinterpretowali ogólne przepisy prawa dotyczące przelewu wierzytelności w następujący sposób: faktoring bez regresu (art. 993 kc) jest cesją wiążącą i dlatego jest traktowany jako prawdziwa transakcja sprzedaży, natomiast faktoring z regresem (art. 958 kc) jest raczej umową poręczenia, a więc jest traktowana jako zabezpieczona transakcja kredytowa
Kazachstan	Sekcja dotycząca faktoringu w kodeksie cywilnym definiuje umowę faktoringową następująco: „(...) umowa, na podstawie której jedna ze stron (pośrednik finansowy) przekazuje lub zobowiązuje się udzielić finansowania drugiej stronie (klientowi), a klient powierza pośrednikowi finansowemu należności wynikające z relacji klienta z osobą trzecią (dłużnikiem)”. Faktoring z regresem i bez regresu wydaje się być pośrednio przywołany w kodeksie cywilnym, ale nie jest zdefiniowany.

1	2
	Zgodnie z kodeksem cywilnym faktoringowi mogą podlegać wyłącznie roszczenia pieniężne wynikające ze stosunków klienta z osobami trzecimi. Żadne inne ograniczenia nie są określone, a według lokalnych praktyków cesjonariusz może renegocjować warunki płatności z dłużnikiem. Prawo dopuszcza faktoring przyszłych wierzytelności, pod warunkiem że ich opis jest wystarczający, aby można je było zidentyfikować w momencie ich powstania. Artykuł 731 kc (część specjalna) wskazuje, że wierzytelność pieniężna będąca przedmiotem przelewu musi być określona w umowie faktoringowej w sposób umożliwiający identyfikację istniejącej wierzytelności pieniężnej w momencie wykonania faktoringu (kontrakt, a w przypadku przyszłych wierzytelności pieniężnych – nie później niż w momencie, gdy przyszła wierzytelność faktycznie powstała). Zgodnie z prawem kazachskim faktoring z regresem jest traktowany jako zabezpieczona transakcja kredytowa. Zgodnie z art. 736 kodeksu cywilnego (część specjalna) faktoring może mieć formę (a) prawdziwej sprzedaży, w której pośrednik finansowy (cesjonariusz) uzyskuje prawo do wszystkich kwot należności od dłużnika i klienta (cedenta), nie ponosi odpowiedzialności, jeżeli kwoty zapłacone przez dłużnika są niższe niż kwota zapłacona przez pośrednika finansowego (cesjonariusza); lub (b) zabezpieczonej transakcji pożyczki, zgodnie z którą klient (cedent) pozostanie odpowiedzialny wobec agenta finansowego (cesjonariusza), jeżeli dłużnik zapłacił mniej niż był winien klientowi (cedentowi) agentowi finansowemu (cesjonariuszowi). Wszelkie dodatkowe płatności dokonane przez dłużnika na rzecz pośrednika finansowego (cesjonariusza) są przez niego zwracane klientowi (cedentowi). Istnieje możliwość zmiany tych zasad w umowie faktoringowej
Kosowo	Rozporządzenie w sprawie faktoringu definiuje umowę faktoringową jako umowę na piśmie, na mocy której faktor przyjmuje na siebie obowiązek świadczenia faktoringu dostawcy, czyli zapłacenia faktury dostawcy wystawionej kupującemu, w zamian za sprzedaż i/lub przekazanie wierzytelności wobec nabywcy na rzecz faktora, a także dostawca przyjmuje na siebie obowiązek zapłacenia faktorowi opłaty faktoringowej i wszystkich kosztów faktoringu. Stanowi również wyrażnie, że umowy faktoringowej nie uznaje się za umowę pożyczki. Należności kwalifikują się jako przedmiot faktoringu, o ile pochodzą ze sprzedaży towarów lub świadczenia usług. Należności takie to również istniejące/faktyczne, niewymagalne lub przyszłe należności krótkoterminowe do jednego roku. W przypadku faktoringu z regresem, o ile umowa faktoringu nie stanowi inaczej, pomimo istnienia regresu lub windykacji wierzytelności, sprzedaż i lub przelew wierzytelności uważa się za dokonane i zakończone w dniu podpisania umowy faktoringowej. Dlatego faktoring z regresem jest uważany za prawdziwą sprzedaż, jeśli transakcja ma strukturę sprzedaży, a nie zwykłego przelewu wierzytelności. Z kolei w przypadku faktoringu bez regresu, jeżeli na wierzytelnościach faktoringu bez regresu okaże się jakiegokolwiek zastawienie, uznaje się, że faktoring jest z regresem, wówczas odpowiedzialność dostawcy wobec faktora będzie taka sama jak w przypadku faktoringu z regresem
Kirgistan	Nie ma specjalnej ustawy dotyczącej faktoringu, ale kodeks cywilny zawiera rozdział na ten temat. Kodeks cywilny definiuje umowę faktoringu następująco: „(...) w ramach umowy finansowania zabezpieczonej przelewem wierzytelności jedna ze stron (pośrednik finansowy) ceduje lub zobowiązuje się do cesji na rzecz drugiej strony (klienta) pieniędzy w miejsce należności klienta (pożyczkodawcy) na rzecz osoby trzeciej (dłużnika), wynikającej z dostarczenia towarów przez klienta, wykonania robót lub świadczenia usług na rzecz osoby trzeciej, a klient ceduje lub zobowiązuje się do cesji wierzytelności na rzecz pośrednika finansowego”. Kodeks cywilny mówi o faktoringu z regresem i bez regresu. Zgodnie z definicją umowy faktoringowej zawartą w kodeksie cywilnym przedmiotem faktoringu mogą być należności wynikające ze sprzedaży towarów i wykonania usług lub robót. Prawo nie przewiduje żadnych ograniczeń ani ograniczeń w odniesieniu do wierzytelności objętych faktoringiem.

Tabela Z.1, cd.

1	2
	Przyszłe należności mogą podlegać faktoringowi. W celu zagwarantowania prawidłowości cesji wierzytelności muszą być określone w umowie w sposób umożliwiający ich identyfikację w momencie powstania Za prawdziwe transakcje sprzedaży uznaje się zarówno faktoring z regresem, jak i faktoring bez regresu
Litwa	Nie ma odrębnej ustawy dotyczącej faktoringu, jednak rozdział 6 Prawa handlowego reguluje umowę faktoringu. Definiuje on umowę faktoringową jako umowę, na mocy której kontrahent (klient) zobowiązuje się do odpłatnego przeniesienia wierzytelności pieniężnych klienta wobec znanej mu osoby trzeciej (dłużnika), a także do wypełnienia innych zobowiązań określonych w umowie faktoringowej. Ponieważ faktoring nie jest regulowany, nie ma ograniczeń co do należności, które mogą podlegać faktoringowi. Nie ma również ograniczeń co do zapadalności wierzytelności podlegających faktoryzacji, a obowiązujące prawo nie określa maksymalnego czasowego narażenia firm faktoringowych na wierzytelności faktoringowe. Nie ma wyraźnego przepisu zabraniającego przedłużenia/zmiany terminów płatności po nabyciu wierzytelności, nie przewidziano również żadnych specjalnych warunków. Cesja przyszłych wierzytelności jest możliwa pod warunkiem prawidłowego określenia należności. Przeniesione wierzytelności należy wskazać w umowie faktoringowej tak, aby możliwe było ich ustalenie nie później niż w momencie zaistnienia. Jednak w prawie brakuje wskazówek co do poziomu identyfikacji niezbędnego do spełnienia wymogu identyfikacji. Przyszłe roszczenie uważa się za „przeniesione” na faktora w momencie jego wystąpienia. Różne rodzaje umów faktoringowych nie są wyraźnie wymienione w prawie, jednak prawo różnicuje sytuację, w której klient gwarantuje pomyślną windykację należności, od tej, w której tego nie robi (faktoring z regresem i bez regresu). Biorąc pod uwagę, że ogólne przepisy regulujące cesję wierzytelności mają zastosowanie również do faktoringu, zarówno faktoring z regresem, jak i faktoring bez regresu można uznać za prawdziwą transakcję sprzedaży, ale w miejscowej praktyce prawnej nie można znaleźć potwierdzenia tej propozycji
Liban	W prawie libańskim nie ma definicji faktoringu. Zgodnie z kodeksem zobowiązań i umów wierzyciel może dokonać cesji wierzytelności, chyba że cesja taka jest zabroniona przez prawo, wolę kontrahentów lub <i>intuitus personae</i> zobowiązania. Zgodnie z art. 281 kodeksu zobowiązań i umów istnieje możliwość cesji przyszłych wierzytelności. Ponadto przepisy kodeksu zobowiązań i umów mają zastosowanie nie tylko do przelewu wierzytelności wynikających z długów, ale także do przelewu praw w ogóle, o ile nie zabrania tego szczególne prawo lub charakter tego prawa. W związku z tym cesja praw wynikających ze świadczenia usług jest prawdopodobnie bardziej zakazana w kontekście relacji pracodawca/pracownik, ale będzie możliwa w przypadku długu pieniężnego, niezależnie od jego pochodzenia
Mołdawia	Kodeks cywilny podaje następującą definicję: „(...) w ramach umowy faktoringowej strona będąca dostawcą towarów i usług (dostawca) zobowiązuje się do przeniesienia na drugą stronę faktora (faktora) faktycznych lub przyszłych wierzytelności wynikających z umów sprzedaży towarów, usług i robót budowlanych, przy czym faktor ma spełniać co najmniej dwie z następujących funkcji: a) finansowanie dostawcy, w tym udzielanie pożyczek i zaliczek; b) księgowanie roszczeń; c) windykacja roszczeń;

1	2
	d) przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika z tytułu nabytych wierzytelności”. Kodeks cywilny zdaje się rozróżniać faktoring notyfikowany i niezgłoszony, a także zawiera pewne zapisy dotyczące faktoringu z regresem: „Dostawca odpowiada za wypłacalność dłużnika, jeżeli ryzyko nie zostało przejęte przez faktora”. Kodeks cywilny nie przewiduje żadnych ograniczeń co do pochodzenia scedowanych wierzytelności i dopuszcza cesję wierzytelności istniejących lub przyszłych, które są ustalane na dzień zawarcia umowy lub mogą być ustalone w momencie powstania. Strony są zobowiązane do określenia wielkości, dziedziny i właściwości wierzytelności stanowiących przedmiot umowy, a także elementów służących do ustalenia wysokości płatności. Wszelkie warunki związane z zaangażowaniem firm faktoringowych w wierzytelności określa umowa faktoringowa. Co do zasady wierzytelności odnoszą się do liczby praw na dzień cesji. Prawo nie zabrania firmie faktoringowej negocjowania przedłużenia/zmiany terminów płatności. Jednak wprowadzone zmiany nie mogą wpływać na prawa dłużnika i nie mogą uczynić warunków płatności bardziej uciążliwymi. Zgodnie z prawem mołdawskim za operacje faktoringowe uznaje się złożone operacje finansowe, które mają cechy umów kredytowych i cesji. Przykładowo ustawa o instytucjach finansowych, a także ustawa o dewizach kwalifikują faktoring jako operację pożyczkową. Nie jest zatem w pełni jasne, czy faktoring – czy to z regresem, czy bez regresu – jest uważany za transakcję prawdziwej sprzedaży
Mongolia	Poza definicją faktoringu zawartą w ustawie NBFA nie ma w prawie definicji umowy faktoringowej. Nie ma też definicji różnych rodzajów faktoringu. Niemniej z podanej definicji działalności faktoringowej wynika, że ustawa o NBFA reguluje jedynie faktoring bez regresu. Ustawodawstwo mongolskie nie zawiera żadnych ograniczeń co do rodzaju i zapadalności należności, które można uwzględnić. Chociaż negocjowanie przedłużenia/restrukturyzacji płatności nie jest zabronione, jeśli termin wymagalności zostanie przedłużony więcej niż jeden raz, jakoś aktywów prawdopodobnie zostanie sklasyfikowana jako pogorszona w świetle przepisów dotyczących tworzenia rezerw, które mają zastosowanie do krajowych instytucji finansowych. Jeśli chodzi o przyszłe wierzytelności, prawo nie przewiduje wyraźnie, że mogą one podlegać faktoringowi, nie zabrania jednak faktoringu przyszłych wierzytelności. Obowiązujące prawo zakłada, że jedynie faktoring bez regresu jest regulowaną usługą finansową. Biorąc pod uwagę, że ogólne przepisy dotyczące cesji wierzytelności mają zastosowanie również do faktoringu, faktoring bez regresu można uznać za prawdziwą transakcję sprzedaży
Maroko	W Maroku nie ma konkretnego prawa dotyczącego faktoringu. Prawo bankowe i okólniki wykonawcze podają jedynie definicję faktoringu i klasyfikują operacje faktoringowe do kategorii operacji kredytowych. Prawo bankowe definiuje faktoring jako „(...) umowę, na mocy której instytucja kredytowa zobowiązuje się do odzyskania i uruchomienia należności handlowych poprzez nabycie takich wierzytelności lub działanie w charakterze agenta wierzyciela, w tym przypadku z gwarancją dobrego wykonania”. Z wyjątkiem prawa bankowego marokański kodeks handlowy lub kodeks zobowiązań i umów nie zawierają żadnych szczególnych przepisów dotyczących faktoringu.

Tabela Z.1, cd.

1	2
	Zgodnie z kodeksem zobowiązań i umów wierzytelność, aby podlegać cesji, musi być wystarczająco możliwa do określenia, ale nie musi być wymagalna. W drodze wyjątku można cedować należności zawodowe, nawet te wynikające z ustawy, która ma zostać zawarta, a której kwota i/lub termin wymagalności nie zostały jeszcze ustalone. W przypadku braku odmiennych przepisów szczególnych, zgodnie z prawem marokańskim, strony mają swobodę w określaniu wymagalności i terminów ekspozycji swoich wierzytelności oraz negocjowaniu przedłużenia/restrukturyzacji terminów płatności po nabyciu wierzytelności
Polska	Faktoring nie jest uregulowany odrębną ustawą, dlatego zastosowanie mają ogólne zasady cesji wierzytelności określone w kodeksie cywilnym. W związku z tym brak jest definicji umowy faktoringowej i nie ma wzmianki o rodzajach faktoringu. Nie istnieją żadne ustawowe ograniczenia co do pochodzenia lub wymagalności scedowanych wierzytelności. Cesja przyszłych wierzytelności jest możliwa, przy czym cesja staje się skuteczna dopiero z chwilą powstania wierzytelności. Dodatkowo scedowane wierzytelności muszą być dokładnie opisane w umowie cesji. Według lokalnych praktyków za prawdziwe transakcje sprzedaży uważa się faktoring z regresem i faktoring bez regresu. Faktoring z regresem jest prawdziwą transakcją sprzedaży, o ile intencją stron jest ukształtowanie umowy jako prawdziwej sprzedaży związanej z odpowiedzialnością sprzedawcy za wypłacalność dłużnika lub zaspokojenie sprzedanego roszczenia. Dopóki zamiar ten jest jasny, taka umowa będzie utrzymana jako ważna i skuteczna na podstawie zasady ogólnej swobody zawierania umów
Rumunia	Rumunia nie przyjęła specjalnej ustawy o faktoringu, dlatego w państwie tym mają zastosowanie ogólne zasady cesji wierzytelności określone w kodeksie cywilnym. Chociaż istnieją odniesienia do faktoringu w różnych aktach prawnych, w tym w definicji operacji faktoringowych, nie podano definicji umowy faktoringowej. Ponadto ani kodeks cywilny, ani przepisy pierwotne regulujące działalność bankową lub pozabankową nie definiują żadnego rodzaju faktoringu. Faktoring z regresem i faktoring bez regresu jest wymieniany (bez zdefiniowania) tylko w niektórych przepisach dotyczących rachunkowości i sprawozdań finansowych. Ustawa nie przewiduje żadnych ograniczeń co do pochodzenia lub wymagalności wierzytelności, które mogą podlegać faktoringowi, ani nie ogranicza prawa faktora do renegotjacji warunków płatności. Na podstawie kodeksu cywilnego można dokonać cesji przyszłych wierzytelności, pod warunkiem że dokument cesji zawiera elementy pozwalające na ustalenie scedowanej wierzytelności. Kodeks cywilny nie doprecyzowuje jednak elementów, które pozwoliłyby na identyfikację należności w przyszłości. Zazwyczaj zaleca się, aby były to identyfikacja przypisanego dłużnika, przedmiot i odpowiednie dane identyfikacyjne umowy bazowej, a także podstawowa przyczyna powstania należności. Pojęcie prawdziwej sprzedaży nie zostało zdefiniowane w prawie rumuńskim. W praktyce z prawnego punktu widzenia osiągnięcie prawdziwej sprzedaży często przekłada się na koncepcję prawa rumuńskiego jako przeniesienie prawa własności wierzytelności z majątku cedenta na majątek cesjonariusza. Z księgowego punktu widzenia rumuńskie ogólne przepisy dotyczące rachunkowości nie zawierają szczegółowych wskazówek dotyczących uznawania należności z regresem lub faktorowaniem

1	2
	bez regresu. Zatem kwalifikacja faktoringu jako rzeczywistej sprzedaży musiałaby być analizowana indywidualnie dla każdego przypadku, z uwzględnieniem takich aspektów, jak przeniesienie własności, przeniesienie ryzyka i korzyści, przeniesienie kontroli i administracji oraz prawdopodobieństwo uzyskania korzyści ekonomicznych z transakcji
Rosja	Chociaż w prawie rosyjskim nie ma definicji faktoringu jako takiego, działalność faktoringową reguluje rozdział 43 („Finansowanie z cesji wierzytelności pieniężnych”) kodeksu cywilnego, który zawiera następujący opis umowy faktoringowej: „Zgodnie z umową o finansowaniu z cesją wierzytelności pieniężnych jedna strona (pośrednik finansowy przekazuje lub zobowiązuje się przekazać drugiej stronie (klientowi) środki pieniężne w zamian za roszczenia pieniężne klienta (wierzyciela) na rzecz osoby trzeciej (dłużnika), której roszczenia wynikają z dostawy towarów, wykonania pracy lub świadczenia usług przez klienta na rzecz osoby trzeciej, a klient ceduje lub zobowiązuje się do cesji takich roszczeń pieniężnych na pośrednika finansowego (firmę faktoringową)”. Kodeks cywilny nie określa szczegółowo rodzajów faktoringu, jednak dokonuje rozróżnienia między dwiema instytucjami (strukturami), tj. prawdziwej sprzedaży i cesji zabezpieczonej: a) struktura prawdziwej sprzedaży – jeżeli w ramach umowy faktoringowej finansowanie klienta następuje poprzez wykup wierzytelności przez firmę faktoringową, ta ostatnia nabywa prawo do wszystkich kwot, które otrzyma od dłużnika z tytułu wierzytelności, oraz klient nie ponosi żadnej odpowiedzialności wobec firmy faktoringowej w przypadku, gdy odzyskane kwoty są niższe od ceny zakupu wierzytelności (faktoring bez regresu); b) struktura cesji zabezpieczonej, w której wierzytelność pieniężna jest scedowana na firmę faktoringową jako zabezpieczenie wykonania zobowiązań klienta wobec firmy faktoringowej, firma faktoringowa przekazuje klientowi raport określający kwoty otrzymane od dłużnika oraz w przypadku nadwyżki przekraczającą kwotę zobowiązania klienta wobec firmy faktoringowej należy zwrócić klientowi. Jeżeli środki pieniężne otrzymane przez firmę faktoringową od dłużnika okazały się mniejsze niż suma zadłużenia klienta wobec firmy faktoringowej, klient będzie odpowiadał wobec firmy faktoringowej za pozostałą część zadłużenia (faktoring z regresem). Kodeks cywilny dopuszcza możliwość uzgodnienia przez strony umowy faktoringowej, że klient będzie odpowiadał wobec firmy faktoringowej za niewykonanie/nienależyte wykonanie przez dłużnika scedowanej wierzytelności nawet w prawdziwej sprzedaży. Zatem na gruncie prawa rosyjskiego prawdziwa transakcja sprzedaży może zawierać również element faktoringu z regresem. Zgodnie z art. 826 ust. 1 kodeksu cywilnego zarówno wierzytelności pieniężne, które są już wymagalne (wierzytelność istniejąca), jak i roszczenie o zapłatę, która powstanie w przyszłości (wierzytelność przyszła), mogą zostać przeniesione na spółkę faktoringową. Kodeks cywilny określa ogólną zasadę, zgodnie z którą przyszłą wierzytelność pieniężną będącą przedmiotem przelewu należy określić w umowie faktoringowej w sposób umożliwiający identyfikację wierzytelności w momencie jej wymagalności. W prawie rosyjskim nie ma wyraźnych wskazówek co do tego, co można by uznać za wystarczający opis przyszłego roszczenia pieniężnego. Sądy rosyjskie sformułowały jednak zasady opisu przyszłego roszczenia w umowie faktoringowej: należności nie można opisać za pomocą ogólnych opisów, takich jak „wszystkie przyszłe roszczenia pieniężne” określonego podmiotu, strony umowy faktoringowej mogą jednak określić, że wszystkie przyszłe wierzytelności określonego rodzaju zostaną przeniesione na faktoranta. Na przykład strony mogą uzgodnić, że wszystkie roszczenia pieniężne „wynikające z umów dostawy zawartych między klientem a dłużnikiem” zostaną przeniesione na faktoranta.
Serbia	Ustawa o faktoringu przyjęta w 2013 r. reguluje usługi faktoringowe NBFi oraz zawiera przepisy dotyczące umów faktoringowych. Definicja faktoringu odnosi się raczej do usługi finansowej niż do umowy faktoringowej.

Tabela Z.1, cd.

1	2
	Ustawa o faktoringu wymienia następujące rodzaje faktoringu: krajowy, międzynarodowy, faktoring bez regresu oraz faktoring z regresem. Ponadto ustawa o faktoringu reguluje również tzw. „faktoring odwrotny”. Przedmiotem faktoringu krajowego jest sprzedaż i kupno wierzytelności wynikających ze sprzedaży towarów lub świadczenia usług pomiędzy podmiotami krajowymi na rynku krajowym. Przedmiotem faktoringu międzynarodowego jest sprzedaż i kupno wierzytelności wynikających z transgranicznej sprzedaży towarów lub usług, co może odbywać się w systemie jednego faktora i dwóch faktorów. Faktoringowi mogą podlegać wszelkie istniejące niewymagalne lub przyszłe należności krótkoterminowe (z terminem wymagalności w ciągu jednego roku od daty sprzedaży towarów lub świadczenia usług) w całości lub w części. Firma faktoringowa ma swobodę negocjowania przedłużenia terminu zapadalności należności, jednakże w przypadku faktoringu z regresem nie powinno to się odbywać na niekorzyść klienta, w którym to przypadku gwarancja regresu obowiązywałaby tylko w pierwotnym terminie zapadalności. Ustawa faktoringowa wyraźnie przewiduje, że przyszłe należności mogą podlegać faktoringowi, pod warunkiem że są one możliwe do ustalenia, a umowa faktoringowa zawiera informacje o dłużniku. Jednak prawo nie precyzuje minimalnych wymagań dotyczących opisu przyszłych należności, co w praktyce stwarza niepewność. Cesja przyszłych wierzytelności staje się skuteczna z chwilą powstania wierzytelności. Ustawa o faktoringu uznaje zarówno faktoring z regresem, jak i faktoring bez regresu za prawdziwe transakcje sprzedaży i wyraźnie wskazuje, że umowa faktoringu (nie ma rozróżnienia na faktoring z regresem i faktoring bez regresu) nie jest transakcją pożyczki/pożyczki
Słowacja	Nie ma szczególnych przepisów dotyczących faktoringu, dlatego zastosowanie mają ogólne przepisy kodeksu cywilnego dotyczące cesji wierzytelności. Prawo nie określa definicji umowy faktoringowej. Jeśli chodzi o rodzaje faktoringu, choć nie jest to określone <i>expressis verbis</i>, kodeks cywilny domyślnie uznaje faktoring z regresem i faktoring bez regresu. Nie ma ustawowych ograniczeń co do pochodzenia lub wymagalności wierzytelności objętych faktoringiem. Jednak w praktyce faktoring dotyczy należności krótkoterminowych, których termin wymagalności jest krótszy niż jeden rok. Co do zasady nie można dokonać cesji przyszłych należności. Niemniej w przypadku zawarcia ramowej umowy faktoringowej cesja poszczególnych wierzytelności może nastąpić później, gdyż powstają one na podstawie zawiadomienia przesłanego przez cedenta do firmy faktoringowej. Za prawdziwe transakcje sprzedaży uznaje się zarówno faktoring z regresem, jak i faktoring bez regresu
Słowenia	W ustawach innych niż prawo bankowe nie ma przepisów dotyczących faktoringu ani szczególnych przepisów związanych z faktoringiem. Tym samym do transakcji faktoringowych mają zastosowanie ogólne przepisy kodeksu zobowiązań z tytułu przelewu wierzytelności. Ustawa wymienia jedynie faktoring z regresem i faktoring bez regresu, które nie są szczegółowo zdefiniowane. Ponieważ faktoring nie jest regulowany, nie ma ograniczeń co do należności, które mogą podlegać faktoryzacji. Nie ma również ograniczeń co do zapadalności wierzytelności podlegających faktoryzacji, a obowiązujące prawo nie określa maksymalnego czasowego narażenia firm faktoringowych na wierzytelności faktoringowe. Nie ma również wyraźnego przepisu zakazującego przedłużenia/

1	2
	zmiany terminów płatności po nabyciu wierzytelności. Kodeks zobowiązań stanowi, że dłużnik nie musi być objęty umową między faktorem a klientem. Niemniej jednak dłużnik powinien zostać poinformowany o cesji, a jego sytuacja prawna nie powinna ulec pogorszeniu. Ponieważ prawo nie zabrania wyrażnie cesji przyszłych wierzytelności, miejscowi praktycy zgadzają się, że taka cesja powinna być możliwa pod warunkiem prawidłowego określenia należności. W prawie brakuje niestety wskazówek co do poziomu szczegółowości potrzebnej do uznania należności za możliwą do ustalenia. Ustawa nie precyzuje rodzajów faktoringu, stąd nie traktuje inaczej faktoringu z regresem i bez regresu. Biorąc pod uwagę, że ogólne przepisy regulujące cesję wierzytelności mają zastosowanie również do faktoringu, zarówno faktoring z regresem, jak i faktoring bez regresu można uznać za prawdziwe transakcje sprzedaży. Jednak brakuje orzecznictwa potwierdzającego taką interpretację
Tadżykistan	Faktoring jest uregulowany w kodeksie cywilnym, który umowę faktoringową definiuje jako umowę, na podstawie której: „(...) jedna strona (pośrednik finansowy) przekazuje lub zobowiązuje się do zapłaty klientowi za sprzedaż towarów, wykonanie robót lub świadczenie usług na osobę trzecią, a klient przenosi tę wierzytelność pieniężną na pośrednika finansowego i płaci wynagrodzenie”. Zgodnie z ustawą o czynnościach bankowych faktoring jest definiowany jako „finansowanie na poczet przelewu wierzytelności pieniężnej”. W tadżyckich przepisach dotyczących faktoringu nie są wymienione żadne rodzaje faktoringu. Prawo nie nakłada żadnych ograniczeń co do pochodzenia ani wymagalności wierzytelności, które mogą podlegać faktoringowi. Ustawa nie ogranicza również prawa firmy faktoringowej do negocjowania i umownej zmiany terminów spłaty cedowanych wierzytelności. Przyszłe należności mogą zostać cedowane, pod warunkiem że zostaną określone w umowie cesji w sposób umożliwiający ich identyfikację w momencie powstania. Nie ma dalszych szczegółów prawnych w tym zakresie. Chociaż w przepisach nie ma konkretnego wskazania co do faktoringu z regresem i faktoringu bez regresu, to zgodnie z kodeksem cywilnym za prawdziwą transakcję sprzedaży uznaje się faktoring. Jednak przepisy można również interpretować w ten sposób, że faktoring z regresem uznaje się za zabezpieczoną transakcję kredytową
Tunezja	Tunezyjski kodeks zobowiązań i umów nie zawiera żadnych przepisów dotyczących faktoringu ani przepisów prawa umów dotyczących faktoringu. Pojęcie faktoringu nie jest jasno zdefiniowane w żadnym akcie prawnym ani regulacyjnym, a techniki umowne stosowane do cesji wierzytelności fakturowanych na podstawie kodeksu są mieszane, tj. cesja lub subrogacja umowna. Sądy tunezyjskie podjęły ostatnio decyzje stwierdzające, że podstawą prawną faktoringu (tak jak jest to konstruowane w praktyce) jest cesja, a nie subrogacja, w związku z czym dalsza część ustaleń będzie się koncentrować na zasadach cesji. Ze względu na brak ogólnej definicji faktoringu ustawowo nie zdefiniowano żadnych rodzajów faktoringu, jednak praktyka rynkowa wypracowała koncepcje faktoringu krajowego i międzynarodowego i większość umów zawierana jest z regresem. Zgodnie z niedawnymi precedensami sądowymi sądy tunezyjskie są skłonne uznać faktoring z regresem i faktoring bez regresu za prawdziwe transakcje sprzedaży, jednak w prawie nie ma na to żadnego potwierdzenia. Ponieważ faktoring nie został zdefiniowany, prawo tunezyjskie nie określa szczegółowych kryteriów kwalifikowalności dla faktorowanych należności poza ogólnymi ograniczeniami zbywalności roszczeń osobistych i spornych zawartych w kodeksie. W ten sposób można faktorować należności

Tabela Z.1, cd.

1	2
	i wynikające ze sprzedaży towarów i świadczenia usług. Jednak zgodnie z interpretacją kodeksu rachunkowości publicznej dokonaną przez tunezyjskie Ministerstwo Finansów należności płatne przez przedsiębiorstwa państwowe lub organy państwowe nie mogą być uwzględniane. Ustawodawstwo tunezyjskie nie nakłada żadnych ograniczeń co do wymagalności wierzytelności, które mogą być faktorowane. Podobnie nie ma w prawie nic, co uniemożliwiłoby negocjowanie przedłużenia i/lub restrukturyzacji terminów płatności po nabyciu wierzytelności. Ważność cesji przyszłych wierzytelności jest legalna i ważna zgodnie z prawem tunezyjskim. Należności należy jednak dobrze zidentyfikować (kwotę należności, dłużników i wierzycieli wierzytelności) w dokumencie cesji, gdyż wierzytelności ewentualne nie podlegają cesji
Turcja	Chociaż obowiązuje specjalna ustawa dotycząca faktoringu, to prawo nie zawiera definicji umowy faktoringowej. Również prawo nie wskazuje na rodzaje faktoringu, ale w praktyce wyróżnia się pewne kategorie, w tym faktoring z regresem i faktoring bez regresu. Zgodnie z ustawą faktoringową należności z tytułu sprzedaży towarów lub usług mogą podlegać faktoringowi. Nie ma ograniczeń co do wymagalności wierzytelności, które mogą podlegać faktoringowi. Faktoring może negocjować wydłużenie/restrukturyzację terminów płatności po nabyciu wierzytelności. Przyszłe należności mogą podlegać faktoringowi, pod warunkiem że będą one udokumentowane fakturami lub równoważnymi dokumentami, a tym samym mogą zostać zidentyfikowane przez firmę faktoringową w dniu ich powstania. Według lokalnych praktyków faktoring jest transakcją prawdziwej sprzedaży
Turkmenistan	Prawo cywilne Turkmenistanu nie zawiera definicji faktoringu ani jego rodzajów. Jedyne odniesienie do faktoringu zawarte jest w art. 3.3 ust. 2 ustawy o instytucjach kredytowych i działalności bankowej, stanowiącym, że instytucje posiadające zezwolenie na prowadzenie operacji kredytowych są uprawnione do wykonywania operacji faktoringowych zgodnie z ustawodawstwem Turkmenistanu
Ukraina	Nie ma odrębnych przepisów dotyczących faktoringu, jednak umowę faktoringu reguluje rozdział 73 kodeksu cywilnego. Rozdział ten zawiera ogólną definicję umowy faktoringowej, zgodnie z którą w ramach umowy faktoringu (finansowania w ramach cesji prawa wierzytelności pieniężnej) jedna ze stron (faktor) przekazuje lub będzie zobowiązana do przekazania środków do dyspozycji drugiej strony (klient) za opłatą, a klient przenosi lub jest obowiązany przenieść na faktora jego prawo do roszczenia pieniężnego wobec osoby trzeciej (dłużnika). Różne rodzaje umów faktoringowych nie są wyraźnie wymienione w prawie, jednak prawo różnicuje sytuację, w której klient gwarantuje pomyślną windykację należności, od tej, w której tego nie robi (faktoring z regresem i faktoring bez regresu). W przypadku, gdy strony pomijają w umowie wskazanie rodzaju faktoringu, domyślnie stosowany jest faktoring bez regresu. Prawo nie zawiera ograniczeń co do należności, które mogą być faktorowane. Nie ma również ograniczeń co do zapadalności wierzytelności podlegających faktoryzacji, a obowiązujące prawo nie określa maksymalnego czasowego narażenia firm faktoringowych na wierzytelności faktoringowe. Nie ma również wyraźnego przepisu zakazującego przedłużania/restrukturyzacji terminów płatności po nabyciu wierzytelności. Dłużnik nie może być jednak narażony na bardziej uciążliwe warunki po cesji. Cesja przyszłych wierzytelności jest możliwa i jest szczegółowo uregulowana w kodeksie cywilnym. Jednak w prawie brakuje wskazówek dotyczących warunków koniecznych do spełnienia lub

1	2
	poziomu identyfikacji niezbędnego do spełnienia wymogu identyfikacji. Uważa się, że przyszłe roszczenie przeszło na faktora w momencie jego powstania. Kodeks cywilny w szczególności odnosi się do zakupowego charakteru transakcji faktoringowej, jeżeli transakcja ma charakter finansowania. Mając to na uwadze i uwzględniając to, że ogólne przepisy regulujące cesję wierzytelności mają zastosowanie również do faktoringu, zarówno faktoring z regresem, jak i faktoring bez regresu można uznać za prawdziwą transakcję sprzedaży, jeżeli intencją transakcji jest zapewnienie finansowania klienta
Uzbekistan	Nie ma przepisów dotyczących faktoringu ani szczególnych przepisów prawa umów dotyczących faktoringu poza rozporządzeniem Banku Centralnego w sprawie trybu dla banków komercyjnych oferujących operacje faktoringowe na terytorium Republiki Uzbekistanu, nie ma również ogólnych zasad cesji wierzytelności w kodeksie cywilnym mających zastosowanie do operacji faktoringowych. Faktoring rozumiany jest jako finansowanie podmiotów gospodarczych-dostawców poprzez cesję na rzecz pośrednika bankowego prawa do otrzymania płatności zaakceptowanej, ale niezapłaconej przez płatnika towarów, robót lub usług (bez regresu). W prawie Uzbekistanu nie ma dalszych szczegółowych definicji różnych rodzajów usług faktoringowych. Zgodnie z prawem faktoringowi podlegają jedynie należności wymagalne w ciągu 90 dni wynikające ze sprzedaży towarów lub świadczenia usług. Należności od organizacji finansowanych z budżetu publicznego, niewypłacalnych przedsiębiorstw, spółek o nie płynnym bilansie i przedsiębiorstw przynoszących straty, zobowiązania dłużne osób fizycznych, należności wynikające z finansowania inwestycji kapitałowych, umowy komis eksportowego oraz odszkodowania i transakcje barterowe nie mogą być faktorowane bez względu na termin wymagalności tych należności. Dozwolona jest cesja przyszłych wierzytelności. Aby cesja przyszłej wierzytelności była prawomocna, umowa faktoringowa musi zawierać opis wierzytelności poczyniony w sposób umożliwiający jej identyfikację w przyszłości (np. informacje o dłużniku i wierzycielu, należności, kwocie maksymalnej, terminie płatności) – nie później niż w momencie jej powstania. Lokalni praktycy są zgodni co do tego, że faktoring przyszłych wierzytelności jest wysoce niesprawdzony na rynku. Prawo uzbeckie definiuje jedynie faktoring bez regresu; jest on traktowany jako prawdziwa transakcja sprzedaży. Faktoring z regresem jest uważany za zabezpieczoną transakcję kredytową, a nie za prawdziwą sprzedaż wierzytelności
Stany Zjednoczone Ameryki	Na podstawie umowy faktoringu faktor zakupuje wierzytelności (również przyszłe) pochodzące z działalności gospodarczej celem zabezpieczenia przyznanej pomocy finansowej, oprócz tego wykonuje dodatkowe świadczenia dotyczące nabywanych wierzytelności. W ramach umowy faktor co do zasady przejmuje całe ryzyko związane z nieuregulowaniem zobowiązań przez dłużnika. Sprzedaż wierzytelności i umowy ustanawiające zabezpieczenie są uregulowane tymi samymi przepisami, ale stanowią osobne instytucje prawne
Wielka Brytania	W brytyjskiej judykaturze i doktrynie faktoring właściwy i niewłaściwy kwalifikuje się jako sprzedaż wierzytelności. Równocześnie w świetle Consumer Credit Act powstała możliwość uregulowania umowy faktoringu w taki sposób, że byłaby ona traktowana jako pożyczka, którą zabezpieczają wierzytelności. Występuje obowiązek informacyjny wobec dłużnika. Cesja wierzytelności będzie skuteczna w przypadku powiadomienia dłużnika o zawarciu umowy faktoringu, w szczególności o zmianie podmiotu, na którego rzecz ma obecnie świadczyć. Według orzecznictwa sądów brytyjskich, by spełnić ten warunek, wystarczy umieścić na fakturze odpowiedni zapis

Tabela Z.1, cd.

1	2
Niemcy	Umowa faktoringowa zawarta na początku współpracy między faktorem a dostawcą jest umową ramową, która zobowiązuje do zawarcia kolejnych umów wykonawczych. Szczególne umowy zawierane na podstawie umowy ramowej można zakwalifikować jako umowę sprzedaży wierzytelności lub umowę pożyczki z dodatkowym przelewem wierzytelności zabezpieczającym spłatę kredytu. Faktoring polega na przelewie wierzytelności. Cesja wierzytelności jest jedynym instrumentem przelewu wierzytelności w ramach transakcji faktoringowych na faktora. Dozwolona jest generalna cesja wierzytelności istniejących i przyszłych. Zniesiony jest zakaz cesji zawarty w kodeksie cywilnym. Cesja nie wpływa na sytuację prawną dłużnika bez jego zgody
Francja	Do zagwarantowania skuteczności umowy przelewu wierzytelności wymagane jest poinformowanie dłużnika o jej zawarciu. Nie wystarczy, że zrobi to pisemnie jedna ze stron umowy – powiadomienie dłużnika o cesji musi pochodzić od sądu albo osoby urzędowej. Niedopuszczalny jest przelew wierzytelności przyszłych. Prawne sposoby przenoszenia wierzytelności obejmują klasyczną cesję wierzytelności (<i>la cession de créance</i>), nowację (<i>la novation</i>), subrogację umowną (<i>la subrogation conventionnelle</i>) czy przenoszenie wierzytelności profesjonalnych w reżimie <i>bordereau</i> na podstawie <i>Code monétaire et financier</i>. Przeniesienie wierzytelności w ramach faktoringu dokonuje się głównie w postaci subrogacji umownej. Faktor nie może pobrać od dłużnika prowizji oraz potrącić kosztów dyskonta czy inkasa. Tytułem wynagrodzenia i zwrotu poniesionych kosztów jest dochodzenie ich zapłaty od faktoranta
Dania	Faktoring stanowi przelew wierzytelności w wyniku ich sprzedaży jako zabezpieczenie udzielonej pożyczki lub w celu odbioru należności. Nie ma możliwości abstrakcyjnej jednorodnej kwalifikacji umowy – umowa nienazwana
Hiszpania	Przelew wierzytelności w umowie faktoringu może być dokonany przez cesję wierzytelności lub w ramach subrogacji. W sprawach nieuregulowanych dotyczących subrogacji odpowiednie zastosowanie mają przepisy hiszpańskiego kodeksu cywilnego o sprzedaży. Nie ma szczególnych wymagań formalnych w stosunku do umowy cesji. Nie są wymagane zgoda dłużnika i powiadomienie go o cesji

Źródło: opracowanie na podstawie (European Bank for Reconstruction and Development, [EBRD], 2018; Katner, 2011, s. 76; Kocot, 2010).

Bibliografia

AAOIFI. (November 2017). *Sharia'h standards. Full text of shari'ah standards for Islamic financial institutions as at safar 1439 A.H. – November 2017 A.D.* Pobrano z <http://aoifi.com/shariaa-standards/?lang=en>

ABFA. (b.d.). *Alternative finance*. Pobrano z www.abfa.org.uk/statistics

Allen, N., Berger, G. i Udell, F. (2005). *A more complete conceptual framework for financing of small and medium enterprises* (World Bank Document WPS3795). Pobrano z <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/8553>. Licencja: CC BY 3.0 IGO.

ARC Rynek i Opinia. (2020). *ARC Rynek i Opinia. Badanie dotyczące faktoringu, raport z badania ilościowego, maj 2020*. Pobrano z <https://www.bibbyfinancialservices.pl/o-nas/wiedza-i-aktualnosci/badania-i-raporty/2019/badanie-dotyczace-faktoringu-sierpien-2018>

Asselbergh, G. (2002). Financing firms with restricted access to financial markets: The use of trade credit and factoring in Belgium. *The European Journal of Finance*, 8(1), 2-20. DOI: 10.1080/13518470110076286

Auboin, M., Smythe, H. i Teh, R. (2016). Supply chain finance and SMEs: Evidence from international factoring data World Trade Organization, Economic Research and Statistics Division. *123 Annals of Operations Research*, no. ERSD-2016-04.

Bakker, M., Klapper, L. i Udell, G. (2004). *Financing small and medium-size enterprises with factoring: Global growth in factoring and its potential in Eastern Europe*. Warsaw: The World Bank.

Bakker, M. H. R., Klapper L. i Udell, G. F. (2004). *Financing small and medium-size enterprises with factoring: Global growth and its potential in Eastern Europe, Report*. Washington: World Bank.

Batten, L. M. (2013). Factoring methods. *Public Key Cryptography*, 151-173. DOI:10.1002/9781118482261.ch8

Berger, A. N. i Udell, G. F. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking and Finance*, 30(11), 294-296.

Bergervoet, G. J. L., Hutten, T., Schuijling, B. A., Vermunt, N. S. G. J. i Verdaas, A. J. (2019). *Reverse factoring*. Deventer: Wolters Kluwer. Pobrano z <http://hdl.handle.net/2066/201024>

Bilgin, R. i Dinc, Y. (2019 September). Factoring as a determinant of capital structure for large firms: Theoretical and empirical analysis. *Borsa Istanbul Review*, 19(3), 273-281. DOI: 10.1016/j.bir.2019.05.001

Binder-Degenschild, L. (1997). Risikomanagement im Factoringgeschäft. Analyse, Kontrolle und Steuerung des Risikos in der Factoringpraxis. W: K.F. Hagenmüller, H.J. Sommer, U. Brink, F. Knapp (red.), *Handbuch des nationalen und internetaionalen Factoring*. Frankfurt am Main: Knapp.

Biscoe, P. M. (1975). *Law and practice of credit factoring*. Publisher Butterworths.

Bloom, P. (1984). Effective marketing for professional services. *Managing People, Harvard Business Review*, September. Pobrano z <https://hbr.org/1984/09/effective-marketing-for-professional-services>

Borgia, D. J., Swaleheen, M., Jones, T. L. i Weeks, H. S. (2010). Accounts receivable factoring as a response to weak governance: Panel data evidence. *International Business and Economics Research Journal*, 9(2), 11-22.

Borio, C. E. V. i Filosa, R. (1994). The changing borders of banking: Trends and implications. *Economic Paper*, 43. Basel: BIS.

Brehcist, J. (2018). Poland and the Global industry activity report for 2017. W: T. Biernat, D. Korenik (red.), *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. Warszawa: PZF.

Brehcist, J. (2019). Poland and the Global industry activity report for 2018. W: T. Biernat, D. Korenik (red.), *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. Warszawa: PZF.

Brinsley, P. (2015). The growth of alternative finance products. W: T. Biernat, D. Korenik (red.), *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. Warszawa: PZF.

Bublik, W. (2019). Innowacje w branży finansowej i zmiany technologiczne w systemach faktoringowych. W: T. Biernat, D. Korenik (red.), *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. Warszawa: PZF.

Callender, J. (2012). *Factoring fundamentals: How you can make large returns in small receivables*. Dash Point Publishing.

Cambridge Centre for Alternative Finance [CCAF]. (2019a). *The global RegTech Industry Benchmark report*. Pobrano z <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2019-12-ccaf-global-regtech-benchmarking-report.pdf>

Cambridge Centre for Alternative Finance [CCAF]. (2019b). *Regulating alternative finance: Results from a global regulator survey*. Pobrano z <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2019-11-ccaf-regulating-alternative-finance-report.pdf>

Cambridge Centre for Alternative Finance [CCAF]. (2020a). *The global alternative finance market benchmarking report trends, opportunities and challenges for lending, equity, and non-investment alternative finance models*. Pobrano z <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/08/2020-04-22-ccaf-global-alternative-finance-market-benchmarking-report.pdf>

Cambridge Centre for Alternative Finance [CCAF]. (2020b). *Global COVID-19 FinTech market rapid assessment study*. Pobrano z <https://www.jbs.cam.ac.uk/faculty-research/centres/alternative-finance/publications/2020-global-covid-19-fintech-market-rapid-assessment-study/>

Cambridge Centre for Alternative Finance [CCAF]. (2020c). *The global covid-19 FinTech regulatory rapid assessment study*. Pobrano z <https://www.jbs.cam.ac.uk/wp-content/uploads/2020/10/2020-ccaf-report-fintech-regulatory-rapid-assessment.pdf>

Caniato, F., Henke, M. i Zsdisin, G. A. (2019). Supply chain finance: Historical foundations, current research, future developments. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 25(2), 99-104.

Capolongo, D. (2020). *Comparing accounts receivable finance to factoring*. Pobrano z <https://primerevenue.com/accounts-receivable-finance-vs-factoring>

Capstone Capital Group. (b.d.). *2020 global factoring report*. New York. Pobrano z <https://capstonetrade.com/2020-global-factoring-report/>

Carey, M., Post, M. i Sharpe, S. A. (1998). Does corporate lending by banks and finance companies differ? Evidence on specialization in private debt contracting. *Journal of Finance*, 53, 845-878.

Cenkier A., Felis P. i Gołębiewski, G. (2004). Finanse podmiotów sfery realnej. Przedsiębiorstwa. W: B. Pietrzak, Z. Polański, B. Woźniak, *System finansowy w Polsce* (s. 785). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Chakraborty, P. i Sonmale, A. (2015). *Factoring: A powerful tool in the world of finance*. Notion Press.

Charpentier, D. (2003). Factoring and credit insurance: Competitors or complements? (Artykuł zaprezentowany na the World Bank Conference on the Factoring Industry as a Key Tool for SME Development in EU Accession Countries, 23-24 października, Warszawa). Pobrano z <https://slideplayer.com/slide/13434430/>

Chen, X., Lui, Q. i Cai, G. (2020). Buyer financing in pull supply chains: Zero-interest early payment or in-house factoring?, *Production & Operations Management*, 29(10), 2307-2325.

Czesny, D. (2003, 9 stycznia). Ostatnia deska ratunku czy szansa rozwoju. *Gazeta Prawna*, s. 8.

Dąbrowski, J. (2014). Faktoring jako element polityki handlowej i zarządzania ryzykiem. W: T. Biernat, D. Korenik (red.), *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów* (s. 167-172). Warszawa: PZF.

Dąbrowski, J. (2015). Wizja przyszłości faktoringu w Polsce. W: T. Biernat, D. Korenik (red.), *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. Warszawa: PZF.

Davies, R. (2015). *Industry 4.0: Digitalisation for productivity and growth* (European Parliamentary Research Service Briefing). Brussels: European Parliament.

Deng, A. i Yu, B. (2017). Research overview of risk management of SMEs accounts receivable financing based on supply chain finance. *World Journal of Research and Review*, 4(1), 16-20.

Der Deutsche Factoring-Verband e.V (b.d.). Pobrano z <https://www.factoring.de/factoring-was-ist-das-eigentlich-0>

Djankov, S., McLiesh, C. i Shleifer, A. (2007). Private credit in 129 countries. *Journal of Financial Economics*, 84(2), 299-329. DOI: 10.1016/j.jfineco.2006.03.004

Document-Id: 400200. (b.d.). *The principles of European contract law – PECL*. Pobrano z <https://www.trans-lex.org/400200>

Drosio, S. (2013). Ewolucja systemów informatycznych wspomagających realizację transakcji faktoringowych. W: T. Biernat, D. Korenik (red.), *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. Warszawa: PZF.

Dzida, B. (2020). Nowoczesny marketing firmy faktoringowej. W: T. Biernat, D. Korenik (red.), *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów* (s. 96). Warszawa: PZF.

eFactoring. (b.d.). Pobrano z www.esourcing.pl

EU Federation. (b.d.). Pobrano z www.euf.eu.com.

EU Federation. (2019). *Factoring and commercial finance a whitepaper the EU Federation for the factoring and commercial finance industry* (White Paper 2019 v3.pdf). Pobrano z <https://euf.eu.com/what-is-euf/whitepaper-factoring-and-commercial-finance.html>

European Bank for Reconstruction and Development [EBRD]. (2018, sierpień). *Factoring survey in EBRD countries of operation. A survey of legal and regulatory regimes for factoring in EBRD countries of operation* (3rd edition). Pobrano z <https://www.ebrd.com/what-we-do/legal-reform/access-to-finance/factoring.html>

European Commission. (2018). Communication from The Commission to The European Parliament, The Council, The European Central Bank, The European Economic and Social Committee and The Committee of The Regions FinTech Action plan: For a more competitive and innovative European financial sector. *FinTech Action plan: For a more competitive and innovative European financial sector*, 8.3.2018, COM(2018) 109 final. Brussels.

Factor Chain International [FCI]. (2019). Roundtable: Fraud in the changing receivables finance world. *FCI Annual Review 2019*, 7-8.

Faktoring a dyskonto faktur. (2008, 15 kwietnia). Pobrano z <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Faktoring-a-dyskonto-faktur-dwa-warianty-finansowania-1748720.html>

Felis, P. (1997). Faktoring – krótkoterminowe finansowanie przedsiębiorstw. *Bank i Kredyt*, 11, 57-58.

- Felix, R. (2003). Calculating limit decisions in factoring using a fuzzy decision model based on interactions between goals. W: T. Bilgiç, B. De Baets, O. Kaynak (Eds.), *Fuzzy sets and systems — IFSA 2003. IFSA 2003. Lecture Notes in Computer Science* (Lecture Notes in Artificial Intelligence, vol. 2715). Berlin, Heidelberg: Springer. DOI: 10.1007/3-540-44967-1_35
- Fendzel, M. (2005). Instrumenty finansowe w świetle MSR 39. Instrumenty finansowe: ujmowanie i wycena. *Przegląd Podatkowy*, 8, 56-61.
- Flejterski, S., Marcinkowska, M. i Wdowiński, P. (2016). Sformułowanie problemu badawczego. W: M. Marcinowska, P. Wdowiński, (red.), *Wpływ regulacji kapitałowych i płynnościowych sektora bankowego na wzrost gospodarczy Polski*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Fundacja FinTech Poland Centrum Prawa Nowych Technologii WPiA UW [FinTechPoland]. (2017). *Raport Reg-Tech znaczenie innowacji regulacyjnych dla sektora finansowego i państwa*. Pobrano z http://fintechpoland.com/wp-content/uploads/2020/01/Raport-RegTech_FinTechPolska_2017.pdf
- Ganesan, K. (2013). Technology factor. *The Commercial Factor*, 9(3).
- Gelsomino, L. M., Mangiaracina, R., Perego, A. i Tumino, A. (2016). Supply chain finance: A literature review. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 46(4), 348-366.
- Gerlach, K. (2004, 22-28 maja). Przedsiębiorca u źródła. *Gazeta Finansowa*.
- Gilmore, G. (1999). *Security interests in personal property*. (2 vol.). New Jersey: The Lawbook Exchange.
- Glinavos, I. (2002). An introduction to international factoring & project finance. *Munich Personal RePEc Archive*, 854(10), 1-19.
- Górski, J. (2016). Alfabetyzacja ekonomiczna, czyli znaczenie świadomości ekonomicznej. *Bezpieczny Bank*, 3(64), 145.
- Grundmann, W. (2019). Vor- und Nachteile des Factorings. W: *Leasing und Factoring*. Wiesbaden: Springer Gabler. DOI: 10.1007/978-3-658-24580-1_24
- Grzywacz, J. (2005). *Faktoring*. Warszawa: Difin.
- GUS. (2020). *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2019 r.* Pobrano z <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-finansowe/działalność-faktoringowa-przedsiębiorstw-finansowych-w-2019-roku,2,15.html>
- Gustin, D. (2005). Emerging trends in supply chain finance more companies are cashing in on open account for trade finance. *World Trade*, 18(8), 52.
- Guzowska E. i SKA, SP.K. (2020). Zajęcie wierzytelności dostawcy przez organ egzekucyjny a możliwość zwolnienia się przez faktora z solidarnej odpowiedzialności w rozumieniu art. 108a ust. 5 ustawy o VAT. W: T. Biernat, D. Korenki (red.), *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. Warszawa: PZF.
- Hahn, O. (1971). *Handbuch der Unternehmensfinanzierung*. München: Verlag Moderne Industrie.
- Hattowski, Z. (1977). Faktoring – forma krótkoterminowego finansowania i obsługi przedsiębiorstw w krajach kapitalistycznych. *Informacje Ogólnoeconomiczne*, 3.
- Herke, M. (2013). *Liquiditätsverbesserung durch Reverse Factoring Ablauf, Anlaufstellen und Praxishinweise. Betriebswirtschaftliche Beratung*. Pobrano z <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:101:1-2019082313404045738718>
- Heropolitańska, I., Kawaler, P. i Koziół, A. (2000). *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki*. Warszawa: Twigger.

- Hildebrand, N. (2020). *Reverse factoring in export/import businesses. Does the concept help Third-World suppliers in Latin America?* München: GRIN Verlag. Pobrano z <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:101:1-2020080703534204324930>
- Hilson, J. F. (2010). *Asset-based lending. A practical guide to secured financing*. New York: Practising Law Institute.
- Hofmann, E. i Zumsteg, S. (2015), Win-win and no-win situations in supply chain finance: The case of accounts receivable programs. *Supply Chain Forum: An International Journal*, 16(3), 30-50. DOI: 10.1080/16258312.2015.11716350
- Hopkins, L. (1972). *An easier way of controlling the sales ledger*. Publisher Accountancy Age.
- Howorth, C. i Wilson, N. (1998), Late payment and the small firm: An examination of case studies, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 5(4).
- Hui, Y. i Zhong-jie, Ch. (2016). The value of pool factoring in capital-constrained supply chain (13th International Conference on Service Systems and Service Management (ICSSSM). Kunming, China, 1-6). DOI: 10.1109/ICSSSM.2016.7538658
- Huijun, H., and Jing, Z. (2016). *Recourse accounts receivable factoring financing ratio research based on multinational supply chain* (13th International Conference on Service Systems and Service Management (ICSSSM), Kunming, China, 1-4). DOI: 10.1109/ICSSSM.2016.7538486
- Iacono, U., Reindorp, M. i Dellaert, N. (2015). Market adoption of reverse factoring. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 3.
- Ignaczewski, J. (2004). *Umowy nienazwane*. Warszawa: C.H. Beck.
- InviPay. (b.d.). Pobrano z www.invipay.com
- Jia, F., Blome, C., Sun, H., Yang, Y. i Zhi, B. (2019). Towards an integrated conceptual framework of supply chain finance: An information processing perspective. *International Journal of Production Economics*, 219, 18-30.
- Jones, O. T. (1936). Factoring. *Harvard Business Review*, 14(2), 186-199.
- Karwowski, J. (2020). *Islamskie instrumenty pochodne*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.
- Katner, P. (2011). *Przeniesienie wierzytelności w faktoringu*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Keitel, T. (2008). *Factoring als Instrument des Risikomanagements im Projektgeschäft*. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Kelly, K. (2001). *Nowe reguły nowej gospodarki. Dziesięć przełomowych strategii dla świata połączonych sieci*. Warszawa: Wig-Press.
- Kiisel, T. (2013). Factoring. W: *Getting a business loan*. Berkeley, CA: Apress. DOI: 10.1007/978-1-4302-4999-3_9
- Kirkby, D. (1976). Finance through factoring. *Managerial Finance*, 2(3), 211-228.
- Klapper, L. (2000). The determinants of global factoring. W: *World factoring handbook 2000*. Kent, United Kingdom: BCR Publishing.
- Klapper, L. (2005). The role of factoring for financing small and medium enterprises. *Policy Research Working Paper*, 3593. Washington: World Bank. Pobrano z <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/8939>. Licencja CC BY 3.0 IGO.
- Klapper, L. (2006). The role of factoring for financing small and medium enterprises. *Journal of Banking & Finance*, 30, 3111-3130.

- Klapper, L. i Rida, Z. (2005). *A survey of government regulation and intervention in financial markets*. Washington: World Bank. Pobrano z <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/9037>. Licencja: CC BY 3.0 IGO.
- Kocot, W. (2010). Prawo zobowiązań – umowy nienazwane. W: W.J. Katner (red.), *System prawa prywatnego* (T. 9). Warszawa: C.H. Beck.
- Kohnstamm, J. (2012). *Introduction to world factoring yearbook 2012*. Cobden Court: BCR Publishing.
- Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych i Ernst & Young [Ernst & Young]. (2017, 2020). *Nadużycia w sektorze finansowym. Raport z badania*. Pobrano z <https://zpf.pl/badania-i-publikacje/raporty-cykliczne/naduzycia-w-sektorze-finansowym/>
- Korenik, D. (2007). *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*. Warszawa: Cedewu.
- Korenik, D. i Korenik, S. (2006). *Podstawy finansów* (rozdział 9). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kotler, P. (2005). *Marketing*. Warszawa: Rebis.
- Kouvelis, P. i Xu, F. (2021). A supply chain theory of factoring and reverse factoring. *Management Science*, 67(10), 6071-6088. Pobrano z <https://pubsonline.informs.org/doi/10.1287/mnsc.2020.378>
- Kouvelis, P. i Zhao, W. (2017). Who should finance the supply chain? Impact of credit ratings on supply chain decisions. *Manufacturing & Service Operations Management*, 20(1), 19-35.
- Kozarević, E. i Hodžić, M. (2016). Influence of financing by factoring on company's liquidity in Bosnia Herzegovina. *Economic Review: Journal of Economics & Business/Ekonomska Revija: Casopis za Ekonomiju i Biznis*, 14(2), 18-32.
- Kreczmańska-Gigol, K. (2007). *Faktoring w teorii i praktyce*. Gliwice: Helion.
- Kreczmańska-Gigol, K. (2013). *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*. Warszawa: Difin.
- Lakatos, I. (1995). *Pisma z filozoficznych nauk empirycznych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. i Vishny, R. W. (1998). Law and finance. *Journal of Political Economy*, 106(6), 1113-1155. DOI: 10.1086/250042.
- Lekakos, S. i Serrano, A. (2016). Supply chain finance for small and medium sized enterprises: The case of reverse factoring. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 4, 367-392.
- Lekakos, S. D. i Serrano, A. (2017). *Reverse factoring: A theory on the value of payment terms extension*. Hanover, Massachusetts: Now Publishers.
- Li Y. i Gu, Ch. (2020, listopad). Factoring policy with constant demand and limited capital. *International Transactions in Operational Research*, 27(6), 3104-3122.
- Liebl, J., Hartmann, E. i 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.
- Loten, A. (2011, 18 sierpnia). The lure of cash advances. *Wall Street Journal*.
- Lotz, B. (1992). Factoring may boost your company's cash flow. *Business Credit*, 94(7), 38-39.
- Lu, Q., Zeng, L. i Zhou, W. (2012, maj). The decision analysis and value research of supply chain accounts receivable financing. *Journal of Management Sciences in China*, 15(5), 10-18.

- Lumbuye, T. R. (2015). *Factoring as a financing alternative for African small and medium-sized enterprises*. Walden University.
- Łada, M. i Ziarkowski, P. (2017). Analiza przydatności modeli wartości dla klienta w zarządzaniu usługami finansowo-księgowymi. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 341.
- Malewicz, A. (1993). *Zarządzanie finansami w przedsiębiorstwach i spółkach*. Warszawa: ORGMASZ.
- Mandula, M. (2020). Polska branża faktoringu po COVID-19 – aspekty przywództwa. W: T. Biernat, D. Korenik (red.), *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. Warszawa: PZF.
- Mare, C. (2008). *Factoring-a financing form for the SME's*. *IJIES Journal*, 2(1), 161-180.
- Martin, D. R., Duchac, J. E. i Lindley, M. F. (2001). Factoring of receivables under SFAS-125. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 13(1), 67-71. DOI: 10.1002/jcaf.1209
- McKinsey. (2017). *Rewolucja AI. Jak sztuczna inteligencja zmieni biznes w Polsce* (Raport mckinsey.com). McKinsey & Company, Forbes Polska. Pobrano z www.mckinsey.pl, www.forbes.pl
- Miciuła, I. (2017). Analiza znaczenia faktoringu na polskim rynku i wpływu rachunkowości instrumentów finansowych na przedsiębiorstwa. *Studia i Materiały. Miscellanea Oeconomicae*, 1, 2, 67-79.
- Milenković-Kerković, T. (2006). The change of subject in contract and the needs of regulating factoring contracts by law. *Law and Economy*, 6, 5-8.
- Mojak, J. (2004). *Obrót wierzytelnościami*. Warszawa: LexisNexis.
- Mol-Gomez-Vazquez, A., Hernandez-Canovas, G. i Koeter-Kant, J. (2016). Legal and institutional determinants of factoring in SMEs: Empirical analysis across 25 European countries. *Journal of Small Business Management*, 56(2). DOI: 10.1111/jsbm.12260
- Moore, C. G. (1959). Factoring – a unique and important form of financing and service. *The Business Lawyer*, (14).
- Muschella, D. (2003). The Italian factoring industry (artykuł zaprezentowany podczas The World Bank Conference on the Factoring Industry as a Key Tool for SME Development in EU Accession Countries, 23-24 października, Warszawa). Pobrano z: <https://slideplayer.com/slide/6105410/>
- Muthulakshmi, P. (2014). A factoring – an untapped resource for Indian SMEs. *Research Paper "Finance"*, 3(11).
- Nadra, B. (2019). Zmiany prawne wpływające na działalność branży faktoringowej. W: T. Biernat, D. Korenik (red.), *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. Warszawa: PZF.
- Nereus, J. (1987). The legal nature of the factoring contract. *The South African Law Journal*, 104 (cz. I).
- Niedziółka, P. (2014). Strukturyzacja finansowania kontraktów z wykorzystaniem produktów faktoringowych. *Economics and Management*, 3.
- Nugent, W. i Parafianowicz, H. (1995). *Historia Stanów Zjednoczonych Ameryki*. (t. 1). Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Orzeczenie Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Gliwicach z dnia 14 kwietnia 2014 r. (Sygn. I SA/GI 1372/13)
- Orzeczenie Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego we Wrocławiu z dnia 20 marca 2014 r. (Sygn. akt I SA/Wr 76/14)
- Papadimitriou, D. B., Phillips, R. J. i Wray, L. R. (1994). Community-Based Factoring Companies and Small Business Lending (*Working Paper no. 108*). Annandale on Hudson, NY: Jerome Levy Economics Institute.

- Parlak, A. A. i Sayilgan, G. (2019). Capital structure determinants of factoring companies in Turkey. *Çankırı Karatekin University Journal of the Faculty of Economics & Administrative Sciences*, 9(2), 401-423.
- Pawlik, M. (2018). W kierunku mikrofaktoringu. W: T. Biernat, D. Korenik (red.), *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. Warszawa: PZF.
- Perkin, N. (2010). *Putting capital back to work the receivables exchange creates a new way for small and midsize business to manage cash flow*. Pobrano z <https://watermark.silverchair.com>
- Phelps, C. (1956). *The role of factoring*. Baltimore: Commercial Credit Co.
- Podedworna-Tarnowska, D. (2007). *Faktoring w Polsce szanse i zagrożenia rozwoju*. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa – Oficyna Wydawnicza.
- Podsiad, A. (2000). *Słownik terminów i pojęć filozoficznych*. Warszawa: Instytut Wydawniczy Pax.
- Polska Izba Informatyki i Telekomunikacji. (b.d.). *Blockchain w Polsce. Możliwości i zastosowania* (Raport). Pobrano z <https://www.raportblockchain.pl/>
- Polski Związek Faktorów [PZF]. (b.d.). Pobrano z <http://faktoring.pl>
- Polski Związek Faktorów [PZF]. (2018). *Wolne faktury – bez zakazu cesji*, 9.10.2018. Pobrano z <http://faktoring.pl/2018/10/09/wolne-faktury-bez-zakazu-cesji/>
- Polski Związek Faktorów [PZF]. (2019). *Nowe technologie na Międzynarodowym Kongresie Faktoringu (2 września)*. Pobrane z <http://faktoring.pl/2019/09/02/nowe-technologie-na-miedzynarodowym-kongresie-faktoringu/>
- Polski Związek Faktorów [PZF]. (2020, 9 lipca). *Postrzeganie faktoringu przez przedsiębiorców w Polsce. Badanie opinii na zlecenie PZF*. PZF: Warszawa.
- Popović, M. (2018). *Ograniczanie ryzyka operacyjnego w transakcjach faktoringowych*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- PragmaGo. (b.d.). Pobrano z www.pragmago.pl
- Pragma Faktoring. (b.d.). *System Faktoringowy Mint Faktor System*. Pobrano z <https://www.mintsoftware.pl/system-faktoringowy/>
- Price Waterhouse Cooper [PwC]. (2016). *Sektor finansowy coraz bardziej #fintech. Jak będzie zmieniał się sektor usług finansowych?* (Raport pwc.pl). Pobrano z <https://www.pwc.pl/pl/publikacje/2016/sektor-finansowy-coraz-bardziej-fintech-raport-pwc-polska.html>
- Price Waterhouse Cooper [PwC]. (2019). *Redrawing the lines: FinTech's growing influence on financial services*. Pobrano z <https://www.pwc.com/jg/en/publications/fintech-growing-influence-financial-services.html>
- PYMNTS. (2018). *Cash flow bottlenecks drive supply chains toward factoring*. Pobrano z <https://www.pymnts.com/news/b2b-payments/2018/fr8star-freight-supply-chain-management-cash-flow/>
- Raghavan, N. R. i Mishra, V. K. (2011). Short-term financing in a cash-constrained supply chain. *International Journal of Production Economics*, 134, 407-412.
- Renshaw, S. (2021, 28 lutego). What are the advantages and disadvantages of invoice finance?, *CompanyDebt*. Pobrano z <https://www.companydebt.com/invoice-finance/advantages-and-disadvantages/>
- Robertson Ishi, T. i Atkins, P. (2020). Essential vs. accidental property. W: *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Metaphysics Research Lab, Stanford University. Pobrano z <https://plato.stanford.edu/archives/win2020/entries/essential-accidental/>

- Rogacka-Łukasik, A. (2011). *Faktoring w obrocie międzynarodowym krajowym*. Warszawa: Difin.
- Salaberrios, I. J. (2016). The effects of using invoice factoring to fund a small business. *Walden Dissertations and Doctoral Studies*. 2042. Pobrano z <https://scholarworks.waldenu.edu/dissertations/2042>
- Salinger, F., Davidson, N., Mills, S. i Ruddy, N. (2005). *Salinger on factoring: The law and practice of invoice finance* (4th edition). Sweet & Maxwell.
- Samuels, J.M. (1971). *Management of Company Finance*. Nelson.
- Schuijling, B. A. i Verdaas, A. J. (2019). Reverse factoring. W: G.J.L. Bergervoet, T. Hutten, B.A. Schuijling (red.), *Financiering van de productieketen* (s. 63-76).
- Schuldiner, P. (2019, kwiecień). Factoring: An old-world tool for a modern age. *Secured Lender*, 75(3), 12-14.
- Schwab, K. (2017). *Czwarta rewolucja przemysłowa* (Przekład A.D. Kamińska, tytuł oryginalny: *The Fourth Industrial Revolution*, Penguin Books Ltd.). Warszawa: Wydawnictwo Studio EMKA.
- Shuzhen, C., Liang, L. i Zheng, Z. (2014). The financing role of factoring in China context. *International Business and Management*, 9(1). DOI: 10.3968/%25x
- Silverman, H. R. (1948). Factoring: Its legal aspects and economic justification. *Law and Contemporary Problems*, (13).
- Singh, N. (b.d.). 8 most important types of factoring. *Preserve Articles, Preserving Articles for Eternity*. Pobrano z <https://www.preservearticles.com/articles/8-most-important-types-of-factoring/26923>
- Slee, R. T. (2012). *Private capital markets: Valuation, capitalization, and transfer of private business interests* (2nd Edition). DOI:10.1002/9781119200932.
- Smith, J. K. i Schnuckerb, C. H. (1994, marzec). An empirical examination of organizational structure: The economics of the factoring decision. *Journal of Corporate Finance*, 1(1), 119-138.
- Smits, J. (1998). A European private law as a mixed legal system: Towards a *lus commune* through the free movement of legal rules. *Maastricht Journal of European and Comparative Law*, 5(14), 328-340.
- Song, H., Yu, K., Ganguly, A. i Turson, R. (2016). Supply chain network, information sharing and SME credit quality. *Industrial Management & Data Systems*, 116(4), 740-758.
- Sopranzetti, B. J. (1998). The economics of factoring accounts receivable. *Journal of Economics and Business*, 50, 339-359.
- Soufani, K. (2000). The role of factoring in financing UK SMEs: A supply side analysis. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 8(1).
- Soufani, K. (2002). The decision to finance account receivables: The factoring option. *Managerial and Decision Economics*, 23(1), 21-32.
- Stanek, S. (1999). *Metodologia budowy komputerowych systemów wspomagania organizacji*. Katowice: Akademia Ekonomiczna w Katowicach.
- Stanek, S., Naymyslo, J. i Drosio, S. (2013). Developing the functionality of a mobile decision support systems. *Journal of Decision Systems. Special Issue on Mobile Decision Support Systems. Addressing Challenges of Real-Time Decision-Making*, 22(1).
- Stoke, M. (1967). *Factoring: A service to modern business* (vol. 1, 3th edition). Emerald Publishing Limited.

Stănescu, C. G. (2015). Factoring, bad debt and collection agencies. W: *Self-help, private debt collection and the concomitant risks*. Cham: Springer. DOI: 10.1007/978-3-319-21503-7_5

Summers, B. i Wilson, N. (2000). Trade credit management and the decision to use factoring: An empirical study. *Journal of Business Finance & Accounting*, 27(1-2), 37-68.

Szymańska, M. (2015). Modele biznesu faktoringowego w Polsce. W: T. Biernat, D. Korenik (red.), *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. Warszawa: PZF.

Szymura-Tyc, M. (2005). *Marketing we współczesnych procesach tworzenia wartości dla klienta i przedsiębiorstwa*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.

Tang, Y. i Cai, M. (2016). Reverse factoring versus prepayment in supply chain with demand uncertainty and capital constraint (Proceedings of the 6th International Asia Conference on Industrial Engineering and Management Innovation). Atlantis Press. DOI: 10.2991/978-94-6239-148-2_50

Tanrisever, F., Cetinay, H., Reindorp, M. i Fransoo, J. C. (2012). *Value of reverse factoring in multistage supply chains*. Pobrano z Semantic Scholar SSRN, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2183991

The government restricts bans on assignment. (2018). Pobrano z <http://www.nortonrosefulbright.com/knowledge/publications/169125/the-government-restricts-bans-on-assignment>

Tian, Ch., Chen, D., Chen, Z. i Zhang, D. (2020). Why and how does a supplier choose factoring finance?, *Mathematical Problems in Engineering*, 1-14. DOI: 10.1155/2020/9258646

Tian, Ch., Chen, D., Zhaobo, Ch. i Zhang, D. (2020, styczeń). Why and how does a supplier choose factoring finance?, *Mathematical Problems in Engineering*, 1, 1-14. DOI: 10.1155/2020/9258646

Tillery, S. (2005). *Finanzwirtschaftliche Beurteilung von Factoring-Verträgen*. Hamburg: Universität der Bundeswehr.

Tobis, P. (2017). Czy ocena ryzyka transakcji faktoringowych zmienia się wraz z rynkiem? W: T. Biernat, D. Korenik (red.), *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. Warszawa: PZF.

Tokarski, M. (2000). Factoring jako krótkoterminowy instrument finansowania przedsiębiorstw w warunkach polskiego rynku gospodarczego. *Controlling i Rachunkowość Zarządcza*, 5, 15.

Tozzi, J. (2009, 9 stycznia). How merchant cash advances work. *Blomberg Business Week*.

Uncitral. (2001). *The 2001 UN Convention on the Assignment of Receivables in International Trade*. E.04.V.14. New York: United Nations Publication. Pobrano z <https://uncitral.un.org/en/texts/securityinterests/conventions/receivables>

UNIDROIT. (b.d.). Pobrano z www.unidroit.org

UNIDROIT. (2008, 28 maja). *Unidroit Convention on International Factoring* (rozdział 1, artykuł 1). Ottawa. Pobrano z www.unidroit.org/english/conventions/1988factoring/convention-factoring1988.pdf

Usiarczyk, A. (2013). Nowoczesna technologia ułatwia pracę. *Rzeczpospolita Faktoring*, 21.

Wang, W. i Luo, J. (2013). Strategies for financing suppliers based on retailers' prepayment and loan guarantee, *J Indus Eng/Eng Manage*, 27(1), 178-184. Pobrano z www.cnki.com.cn.

Wedziuk, S. (2018, 17 maja). Stop zakazowi cesji wierzytelności. *Puls Biznesu*. Pobrano z <https://www.pb.pl/stop-zakazowi-cesji-wierzytelnosci-929780>

Wessell, H. (1971). *The costs and advantages of factoring your sales ledger*. Publisher: Accountancy Age.

Wirtz, B. W. (2011). *Business Model Management Design-Instrumente-Erfolgsfaktoren von Geschäftsmodellen*. Wiesbaden: Gabler Verlag.

Woodruff, R. B. (1997). Customer value: The next source for competitive advantage. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 25(2), 142.

World Bank. (2004). *Global development finance – harnessing cyclical gains for development*. Pobrano z <http://documents.worldbank.org/curated/en/357741468128409068/Analysis-and-summary-tables>.

Worthy, R. G. (2003), *Factoring: Modern American style* (Artykuł zaprezentowany podczas the World Bank Conference on the Factoring Industry as a Key Tool for SME Development in EU Accession Countries, 23-24 października, Warszawa).

Woźniak-Sobczak, B. (2015). Symbioza paradygmatów zarządzania przedsiębiorstwem w otoczeniu sieciowym. *Studia Ekonomiczne*, 2(222), 53-69.

Wuttke, D. A., Blome, C. i Henke, M. (2013). Focusing the financial flow of supply chains: An empirical investigation of financial supply chain management. *International Journal of Production Economics*, 145(2), 773-789.

Xiaojiang, Z. i Houcai, S. (2011). Decision models of factoring in a supply chain. *ICSSSM11*. Tianjin, China, 1-6. DOI: 10.1109/ICSSSM.2011.5959516

Xu, X., Chen, X., Jia, F., Brown, S., Gong, Y. i Xu, Y. (2018). Supply chain finance: A systematic literature review and bibliometric analysis. *International Journal of Production Economics*, 204, 160-173.

Zawada, K. (1993). Faktoring. Uwagi o pojęciu, funkcjach i konstrukcji prawnej. W: *Księga pamiątkowa. I Kongres Notariuszy Rzeczypospolitej Polskiej* (s. 348). Kluczbork.

Zheng, K., Zhang, Z. i Gauthier, J. (2020). Blockchain-based intelligent contract for factoring business in supply chains. *Annals of Operations Research*. DOI: 10.1007/s10479-020-03601-z

Spis rysunków

3.1. Struktura usługi faktoringowej – usługi częściowe i czynności w ramach usług częściowych.....	71
4.1. Ogólne ujęcie procedury i toku postępowania badawczego	103

Spis tabel

1.1. Faktoring w ujęciu mikroekonomicznym – obszary i aspekty badań, kierunki (podejścia) nauko- wo-badawcze oraz analiz eksperckich	15
1.2. Faktoring w ujęciu mezoekonomicznym – obszary i aspekty badań, kierunki (podejścia) nauko- wo-badawcze oraz analiz eksperckich.....	30
1.3. Faktoring w perspektywie makroekonomicznej – obszary i aspekty badań, kierunki (podejścia) naukowo-badawcze oraz analiz eksperckich	37
2.1. Przegląd stadiów i etapów ewolucji faktoringu	43
2.2. Cechy umowy faktoringowej, różnicujące faktoring na świecie (na podstawie badania 37 krajów znajdujących się w strefie działania EBOR).....	49
2.3. Znaczenie cechy umowy faktoringowej dla różnicowania się faktoringu na świecie lub ujednoli- cania przez międzynarodowe standardy świadczenia usługi faktoringowej	50
2.4. Różnorodność faktoringu	58
2.5. Alternatywne usługi finansowe inne niż faktoring oraz usługi quasi-faktoringowe	60
3.1. Czynności (usługi częściowe) faktoringu odpowiadające na problemy w różnych obszarach wy- miany handlowej przedsiębiorcy.....	75
3.2. Rozwiązania faktoringowe adekwatne do zadanego układu celu i motywu nabywcy.....	77
3.3. Rodzaje i odmiany faktoringu – podstawowe korzyści (zalety) i niekorzyści (wady) dla różnych interesariuszy transakcji.....	81
3.4. Perspektywa użytkownika – alternatywy dla faktoringu i jego rodzajów	90
4.1. Podmioty faktoringowe objęte badaniem	106
4.2. Kluczowe parametry zbioru badanych faktorów.....	108
4.3. Mikrofaktoring <i>on-line</i> i podmioty faktoringowe w polskim segmencie mikro- i małych firm.....	110
4.4. Faktorzy i faktoring dla średnich firm w przeważającej lub pełnej obsłudze <i>on-line</i>	120
4.5. Faktoring dla dużych firm (korporacji) w pełnej obsłudze <i>on-line</i> i faktorzy w Polsce.....	128
4.6. Faktoring dla podsektorów: przedsiębiorstwa duże i średnie; mikro- i małe firmy w ofertach fak- torów tradycyjnych w Polsce.....	132
4.7. Ujęcie faktoringu niepełnego (niewłaściwego) w przekazie faktorów skierowanym do klientów .	146
4.8. Ujęcie faktoringu pełnego (właściwego) w przekazie faktorów skierowanym do klientów	156
4.9. Liczba faktorów w Polsce różnie ujmujących charakter usługi faktoringowej	164
5.1. Zmiany w klasycznych standardach rynkowych kształtowania struktury transakcji faktoringowej	170
5.2. Mechanizmy i tendencje w rozwoju współczesnych oszustw faktoringowych.....	177
5.3. Przykładowe rozwiązanie antyfraudowe bazujące na <i>blockchain</i> (firmy GFT).....	181
5.4. Elementy i funkcjonalności typowego systemu faktoringowego działającego w środowisku Inter- netu. Przykład systemu eFaktoring	188

5.5. Innowacje technologiczne, które zmieniają szczegóły budowy i funkcjonowania tradycyjnych systemów faktoringowych	190
5.6. Usługi quasi-faktoringowe dostępne przez aplikację usługi finansowania faktur firmy InviPay.....	193
5.7. Przykład zastosowania modelu <i>on-line</i> linii produktowej grupy finansowej – usługi mikrofaktoringu PragmaGo*	196
6.1. Ważniejsze zmiany w polskim porządku prawnym wpływające na biznes faktoringowy	202
6.2. Rodzaj i zakres ogólnodostępnej informacji ofertowej podawanej klientowi przez ośmiu największych faktorów w Polsce	208

From factoring of the past to factoring of the future

Abstract

This monograph is a study of the evolution of factoring of an ordering and exploratory and empirical-cognitive character. This study is more firmly rooted in the research of contemporary times and especially of the current factoring reality with a slant towards the future. The changing mechanisms of the factoring system and its components (factoring as a financial instrument, factoring operations, factoring market, factoring and quasi-factoring entities) have been discussed and explained through the prism of the changes occurring in them. In order to get the picture of the changing factoring world (system), the following problematic issues are included in the study:

- assessment of economic knowledge resources on factoring,
- the variety of definitions, concepts and interpretations of factoring along with the implications for the development of factoring and the factoring business,
- directions of factoring evolution as a financial service in the light of the empirical research carried out in the Polish factoring industry,
- changing business models in the factoring activity, in the light of the empirical study conducted in the Polish factoring industry,
- perspectives for further changes in the factoring business.