

Jacek Czarecki

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

BARIERY ZASTOSOWANIA FAKTORINGU JAKO OBCEGO ŹRÓDŁA FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW

1. Wstęp

Usługi faktoringowe stają się w Polsce z roku na rok coraz bardziej popularne, ale obroty tej branży są mimo wszystko ciągle stosunkowo niskie. W niektórych krajach Unii Europejskiej faktoring stanowi 8-10% PKB, podczas gdy w Polsce jest to niespełna 1,6%. Wolumen obrotów faktoringowych w krajach zbliżonych wielkością do Polski, np. w Hiszpanii, wynosi ponad 30 mld euro, podczas gdy w naszym kraju oscyluje w okolicach 3 mld euro. Rynek ten charakteryzuje się więc dużym potencjałem, ale jego jeszcze bardziej dynamiczny niż dotychczas rozwój jest ograniczony występowaniem wielu barier. Poza zagrożeniami zidentyfikowanymi przez firmy faktoringowe i Konferencję Instytucji Faktoringowych, takimi jak m.in. niski poziom wiedzy na temat faktoringu wśród firm, niekorzystne dla faktorów zapisy występujące w polskim prawie czy polityka prowadzona przez sieci handlowe dotycząca zakazu dokonywania przez ich dostawców cesji należności, występują także poważne przeszkody ograniczające jednostkom gospodarczym możliwość wykorzystania tego źródła finansowania, które tym samym przyczyniają się do spowolnienia dynamiki wolumenu obrotów faktoringowych w Polsce. Można więc stwierdzić, że bariery utrudniające właściwy rozwój tego instrumentu leżą zarówno po stronie krajowych władz prawodawczych i przedsiębiorstw, jak również po stronie samych faktorów.

2. Koszt faktoringu a jego wykorzystywanie przez firmy

Według faktorantów słabe rozpowszechnienie faktoringu w Polsce spowodowane jest właśnie specyficznym prowadzeniem działalności faktoringowej przez rodzimych faktorów. Z rezultatów badań opublikowanych przez kilku autorów wynika

bowiem, że zarówno klienci instytucji faktoringowych, jak i podmioty, które nie korzystają z ich usług zgłaszają najwięcej zastrzeżeń pod adresem faktorów.

Z punktu widzenia faktorantów najistotniejszą przeszkodą zastosowania faktoringu jako obcego źródła kapitału jest za wysoki koszt jego pozyskania. Ze stwierdzeniem, że usługa ta jest zbyt drogim źródłem finansowania w porównaniu z alternatywnymi instrumentami zgodziło się prawie 59% firm ankietowanych przez D. Podedworną-Tarnowską, niekorzystających z faktoringu i co druga jednostka gospodarcza z niego korzystająca [Podedworna-Tarnowska 2005, s. 31-45]. Jeszcze bardziej negatywny stosunek do wysokości obciążeń finansowych związanych ze stosowaniem tego źródła kapitału miały przedsiębiorstwa odpowiadające w sondażu przeprowadzonym przez M. Tokarskiego [2002, s. 62-65]. Za główną przyczynę niewykorzystywania faktoringu dwie trzecie respondentów uznało właśnie zbyt wysoki koszt jego obsługi, natomiast wśród faktorantów użytkujących ten instrument i wyrażających jednocześnie niezadowolenie z jego stosowania aż 69% wskazało, że jest on relatywnie za drogi. Zaprezentowane powyżej wyniki badań jednoznacznie dowodzą, że proponowane obecnie przez instytucje faktoringowe warunki ekonomiczne ofert nie trafiają w oczekiwania pomiotów gospodarczych. Sytuacja taka wynika prawdopodobnie z nieprawidłowo ukształtowanej relacji pomiędzy kosztami, które musi ponieść firma z tytułu korzystania z faktoringu, a zakresem usług świadczonych jej przez faktora.

Odmienne, co do postrzegania przez faktorantów ceny tej usługi w porównaniu z alternatywnymi formami finansowania, rezultaty badań otrzymał autor¹. Faktoring został uznany przez ankietowane jednostki gospodarcze za drugie w kolejności najbardziej atrakcyjne pod względem kosztu pozyskania zewnętrzne źródło kapitału. Jednocześnie tylko część respondentów wskazała, że według nich należy on do grupy instrumentów finansowania, które są najmniej korzystne cenowo. Co drugie pytane przedsiębiorstwo wymieniło faktoring wśród trzech najtańszych źródeł pozyskania kapitału, podczas gdy tylko co trzeci faktorant odpowiedział, że tę formę finansowania zaszeregowałby jako jedną z trzech najdroższych (por. tab. 1).

Analizując dane zawarte w tab. 1, można zauważyć, że najczęściej podawany w literaturze jako alternatywny wobec faktoringu instrument finansowania obcego – kredyt bankowy jest postrzegany przez ankietowane podmioty za dużo droższy. 44% respondentów uznało, że kredyty bankowe należą do grupy najbardziej atrakcyjnych

¹ Badania ankietowe przeprowadzono w I półroczu 2005 r. w przedsiębiorstwach wykorzystujących w swojej działalności gospodarczej faktoring. Badaniem zostały objęte 43 podmioty o różnej klasie wielkości, mające siedzibę na terenie Polski. Jednostki gospodarcze zostały zaklasyfikowane do poszczególnych grup wielkości na podstawie ustawowego wymogu dotyczącego zatrudnienia. Rozkład firm był następujący: 39% stanowiły jednostki małe, 33% średnie, a 28% duże. Z wyjątkiem przedsiębiorstwa państwowego występowały wszystkie formy organizacyjno-prawne prowadzenia działalności gospodarczej, a dominującą była spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, stanowiąca ponad 32% badanej grupy.

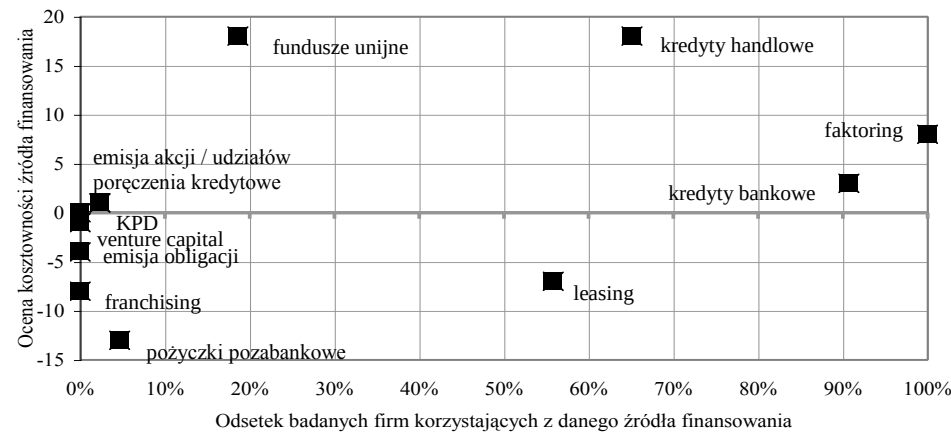
pod względem kosztu pozyskania źródeł kapitału, ale jednocześnie aż 37% firm stwierdziło, iż znajdują się one wśród trzech najdroższych źródeł. Faktoring został więc uznany przez większą liczbę jednostek za bardziej korzystną cenowo formę zewnętrznego finansowania niż kredyty bankowe, a zarazem mniejsza rzesza faktorantów wskazała, że jest on jednym z najmniej korzystnych.

Tabela 1. Źródła finansowania przedsiębiorstw najbardziej i najmniej korzystne pod względem kosztu ich pozyskania (% odpowiedzi)

Źródło finansowania	Najbardziej korzystne cenowo	Najmniej korzystne cenowo
Kredyty handlowe	56	14
Faktoring	51	33
Kredyty bankowe	44	37
Unijne fundusze pomocowe	44	2
Leasing	23	40
Emisja akcji/udziałów	23	21
Poręczenia kredytowe	16	14
Pożyczki pozabankowe	12	42
Emisja obligacji	12	21

Respondenci wybierali po trzy najbardziej i najmniej korzystne pod względem ceny źródła finansowania.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.



Rys. 1. Kosztowność poszczególnych źródeł zewnętrznego finansowania na tle częstotliwości ich wykorzystywania przez przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Bardzo ciekawych wniosków dostarcza porównanie kosztowności poszczególnych zewnętrznych źródeł kapitału postrzeganej przez ankietowane firmy (mierzonej sumą pozytywnych i negatywnych ocen dotyczących danego instrumentu) w zestawieniu ze źródłami wykorzystywanymi do finansowania działalności gospodarczej (rys. 1).

Factoring wykorzystywany przez wszystkie pytane podmioty gospodarcze został oceniony bardzo pozytywnie, gdyż dużo większy odsetek respondentów stwierdził, że jest on źródłem relatywnie tanim, niż to, że zalicza się on do grupy instrumentów relatywnie droższych. W sondażu tym kredyt bankowy zanotował nie najlepszy rezultat, ponieważ tylko trzech faktorantów więcej uważało, że cena jego pozyskania jest bardziej korzystna niż niekorzystna.

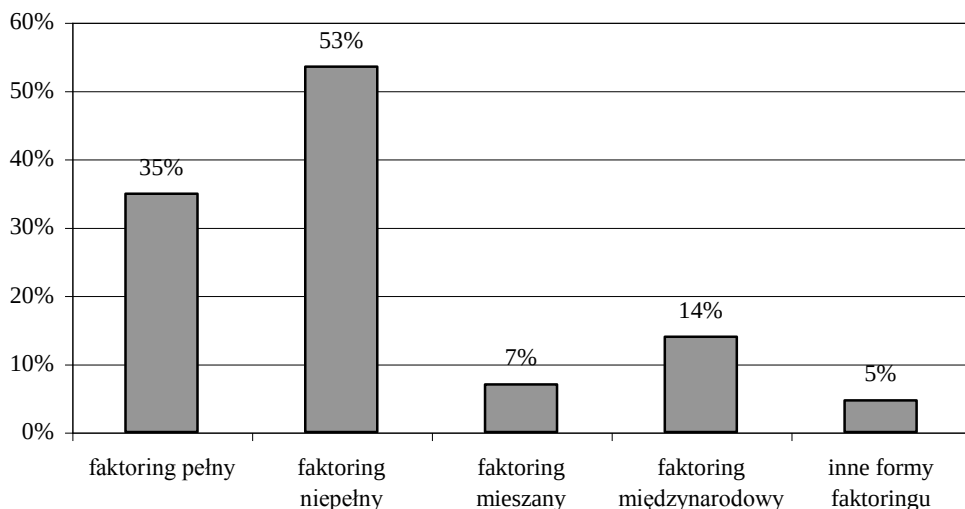
3. Oferta instytucji faktoringowych a potrzeby rynku

Drugim najważniejszym ograniczeniem częstszego stosowania faktoringu przez krajowe firmy, a zarazem przeszkodą skutecznie hamującą rozwój tej usługi jest niechęć faktorów do przejmowania ryzyka niewypłacalności dłużników. Asekurancie zachowanie instytucji faktoringowych przejawia się w praktyce rynkowej oferowaniem przez nich głównie faktoringu niewłaściwego, który nie zawsze trafia w potrzeby potencjalnych klientów. Ponad 57% jednostek niewykorzystujących tego źródła kapitału i więcej niż 44% odpowiadających na ankietę D. Podedwornej-Tarnowskiej faktorantów wyraziło opinię, że niezbyt chętnie przejmowanie na siebie przez faktorów ryzyka niewypłacalności kontrahentów jest czynnikiem niezachęcającym do współpracy. Na tę samą istotną barierę stosowania faktoringu wskazało prawie 24% respondentów pytanym przez M. Tokarskiego, niefinansujących swojej działalności faktoringiem, oraz 31% faktorantów użytkujących ten instrument i wyrażających jednocześnie niezadowolenie z jego wykorzystywania.

Bezpośrednim skutkiem takiego nastawienia instytucji faktoringowych do klientów jest konieczność stosowania przez przedsiębiorstwa głównie faktoringu niepełnego. Występowanie takiego zjawiska prowadzi do ograniczania podmiotom pełnej swobody w kształtowaniu ich płynności płatniczej. W przypadku bowiem faktoringu niewłaściwego niewywiązanie się dłużnika ze zobowiązania w uzgodnionym w umowie terminie płatności skutkuje regresem wierzytelności do faktoranta i koniecznością dokonania przez niego zwrotu otrzymanej wcześniej zaliczki brutto. Przedsiębiorstwo stosujące faktoring niepełny musi więc pamiętać, że źródło to, poprzez możliwość wystąpienia cesji zwrotnej, nie daje całkowitej swobody w planowaniu przepływów finansowych.

Z badań przeprowadzonych przez autora wynika, że umowy faktoringu właściwego miało zawartych 35% faktorantów (por. rys. 2). Z bezregresowej formy tego instrumentu korzystało także odpowiednio niewiele ponad 33% [Podedworna-

-Tarnowska 2005, s. 38] i nieco ponad 28% [Tokarski 2002, s. 65] podmiotów, odpowiadających na ankiety innych autorów.



(ankietowane przez autora podmioty mogły wskazać jednocześnie kilka form faktoringu, z których w trakcie trwających badań korzystały)

Rys. 2. Formy faktoringu wykorzystywane przez przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Rezultaty trzech niezależnie przeprowadzonych badań są więc do siebie bardzo zbliżone. Na ich podstawie można wyciągnąć wniosek, że w praktyce co trzeci krajowy faktorant korzysta z faktoringu pełnego. Skala transakcji realizowanych poprzez tę formę faktoringu jest jednak niewielka. Szacuje się, że faktoring bez prawa regresu stanowi ok. 5% obrotów wszystkich krajowych faktorów [*International Factoring...* 2003, s. 87], chociaż analizując jednostkowe dane prezentowane przez poszczególne instytucje faktoringowe trudno jest być w pełni przekonany o słuszności powyższych szacunków. Z publikowanych informacji wynika bowiem np., że w spółce Polfactor udział faktoringu właściwego w całkowitych obrotach wynosi 15% [Grobicki 2002, s. 29], a w firmie Arvato Services Polska stanowi on aż 70% wartości wszystkich wykupionych faktur [Brycki 2005(b), s. 10]. Wydaje się więc, że w rzeczywistości rynkowej faktoring pełny ma jednak większy niż tylko 5% wkład w sumę generowanych obrotów branży, choć z pewnością nie stanowi on jednej trzeciej całkowitego wolumenu.

4. Wymogi formalne związane z korzystaniem z faktoringu

Trzecią istotną barierą, która powstrzymuje jednostki gospodarcze, zwłaszcza te małe i średnie, przed zastosowaniem faktoringu jest niewystarczający, do zawarcia umowy z faktorem, poziom generowanych obrotów. Większość instytucji faktoringowych bowiem wyznacza minimalne limity przychodów ze sprzedaży produktów, po przekroczeniu których podmioty mogą się starać o nawiązanie z nimi współpracy. Na przykład w Arvato Services Polska potencjalny klient powinien notować roczne przychody w wysokości ponad 7 mln zł, w Pekao Faktoring – 0,8 mln euro (w praktyce co najmniej 5-6 mln zł) [Brycki 2005(b), s. 10], a w Polfaktorze minimum 10 mln zł [Grobicki 2002, s. 29]. W kręgu zainteresowań krajowych faktorów leżą więc głównie średnie i duże firmy, które osiągają znaczne obroty handlowe. Sfinansowanie przez te przedsiębiorstwa tylko części transakcji za pomocą faktoringu może zapewnić instytucjom faktoringowym wysokie przychody i godziwe zyski. Takie kształtowanie przez faktorów polityki handlowej dyskryminuje po części małe jednostki. Oczywiście na rynku nie funkcjonują tylko instytucje faktoringowe ograniczające współpracę do podmiotów o większych rozmiarach. Faktorzy tacy jak Eurofaktor czy Getin Holding [Brycki 2005(a), s. 10], swoje usługi kierują do segmentu najmniejszych przedsiębiorstw, a spółka Bibby Factors Polska oferuje faktoring nawet firmom generującym obroty na poziomie 0,5 mln zł.

Z badań przeprowadzonych przez D. Podedworną-Tarnowską wynika, że prawie 12% ankietowanych jednostek gospodarczych stwierdziło, iż za niskie obroty generowane przez nich są barierą, która skutecznie powstrzymuje je przed skorzystaniem z faktoringu. Jest to szczególnie ciekawe zjawisko ponieważ oznacza ono, że w praktyce prawie co ósmy podmiot zainteresowany zastosowaniem faktoringu, nie może stać się faktorantem z powodu sztucznych barier formalno-organizacyjnych tworzonych przez krajowych faktorów.

Kolejną ważną przeszkodą częstszego wykorzystania faktoringu przez krajowe firmy jest także utrudnienie mające charakter czysto formalny. Prawie 21% respondentów odpowiadających na pytania w ankiecie przeprowadzonej przez D. Podedworną-Tarnowską, niestosujących w finansowaniu swojej działalności faktoringu podało, że ustalanie przez instytucje faktoringowe minimalnego poziomu wartości nominalnej wierzytelności, która może zostać objęta faktoringiem, jest ograniczeniem hamującym rozwój tej usługi wśród przedsiębiorstw. Faktorzy chwalą się, że są w stanie rozliczać masowo faktury idące w dziesiątki tysięcy sztuk miesięcznie, podkreślając, iż systemy informatyczne tylko kilku banków w Polsce pozwalają oferować klientom podobną usługę kojarzenia wpłat w transakcjach masowych [Rynek jest... 2004, s. 26], a jednocześnie ustalają wartość pojedynczej wierzytelności do wykupu na poziomie kilku tysięcy złotych (zwykle minimum 5 tys. zł). Jest to tym bardziej dziwne, że obecnie coraz większą popularnością cieszy się faktoring internetowy, w którym faktorant sam wprowadza do systemu wierzytelności prze-

znaczone do sprzedaży, przez co znacznie zmniejsza zakres obowiązków spoczywających na faktorze, a tym samym obniża jego koszty osobowe związane z pracochłonnością obróbki faktur. Ustalenie wysokiego poziomu minimalnej wartości należności może utrudniać zastosowanie faktoringu jednostkom gospodarczym prowadzącym sprzedaż masową, bez względu na ich klasę wielkości.

Ostatnią istotną przeszkodą częstszego stosowania faktoringu jako obcego źródła kapitału przez jednostki gospodarcze jest po prostu za duża biurokracja związana z zawarciem umowy o świadczenie tej usługi przez faktora. Całkowitą winą za istnienie tej bariery należy obciążyć krajowe instytucje faktoringowe. To one bowiem kreują długo trwającą i jednocześnie zbyt drobiazgową procedurę przygotowawczą prowadzącą do podpisania umowy faktoringu. Szczególnie wytrwale w stwarzaniu kłopotów firmom chcącym korzystać z tego instrumentu są polskie banki [Tokarski 2005, s. 115]. Stosują one wobec potencjalnych faktorantów najczęściej te same skomplikowane, szczegółowe i zawiłe procedury, co w przypadku zwykłych kredytobiorców. Nierzadko warunkiem zawarcia umowy lub rozszerzenia listy kontrahentów jest także konieczność dostarczenia przez podmiot faktorowi dokumentów i informacji dotyczących poszczególnych odbiorców. Przerzucenie tego obowiązku na firmę powoduje niejednokrotnie, że odstepuje ona od podpisania umowy faktoringu ze względu na brak możliwości przedstawienia faktorowi satysfakcjonujących go informacji dotyczących dłużnika.

5. Poziom wiedzy przedsiębiorców na temat faktoringu

Poza barierami ograniczającymi stosowanie faktoringu jako obcego instrumentu finansowania, za powstanie których winę ponoszą krajowi faktorzy, istnieją również przeszkody rozwoju tej usługi, które według przedsiębiorstw wynikają bezpośrednio z samej istoty korzystania z faktoringu.

Po pierwsze, w opinii wielu jednostek gospodarczych faktoring jest postrzegany jako źródło kapitału przeznaczone dla firm znajdujących się w nienajlepszej kondycji finansowej lub mających problemy z płynnością płatniczą, które nie są w stanie pożyczyć na rynku środków pieniężnych o niższym koszcie pozyskania. Podmioty stosujące ten instrument mogą więc być uznane przez swoich dostawców i odbiorców za przedsiębiorstwa niestabilne finansowo lub nawet niewiarygodne kredytowo, co może obniżyć ich reputację. Formułowanie przez kontrahentów takich twierdzeń na temat faktorantów jest dla tych ostatnich bardzo krzywdzące. Istnienie grupy firm identyfikujących się z myśleniem, że usługa ta jest skierowana do podmiotów będących w nie najlepszej sytuacji ekonomicznej lub wręcz niewypłacalnych jest bardzo niepokojące. Świadczy to bowiem o tym, że w świadomości zarządzających przedsiębiorstwami funkcjonują pewne stereotypy na temat faktoringu, które należy szybko usunąć, gdyż w przeciwnym razie mogą się one trwale zakorzenić i być przesłanką do powstania kolejnej bariery rozwoju tego instrumentu.

Po drugie, wśród jednostek gospodarczych niestosujących faktoringu wykrystalizował się pogląd, że wprowadzenie w tryb powiązań handlowych faktora może doprowadzić do rozluźnienia więzi łączącej firmę z jej klientami. Niepokój przedsiębiorstw wzbudza przede wszystkim możliwość utraty, po wstąpieniu w tryb rozliczeń handlowych instytucji faktoringowej, indywidualnego traktowania każdego kontrahenta. W transakcjach bez udziału faktora dostawca może, dla dobra kontaktów gospodarczych, wyrazić zgodę na przedłużenie przez klienta okresu płatności lub anulować odsetki karne, podczas gdy obowiązkiem instytucji faktoringowej jest nadzorowanie wywiązywania się przez dłużników faktoranta z terminów zapadalności wierzytelności i egzekwowanie wszelkich korzyści finansowych płynących z opóźnień w regulowaniu przez nich zobowiązań. Wystąpienie takiej sytuacji nie wpływa jednak w praktyce na rozluźnienie powiązań handlowych, a jedynie na przestrzeganie zasad współpracy. Nie bez znaczenia dla firm jest także fakt, że odbiorcy nie są przychylnie nastawieni do cesji należności, w których są płatnikami, na inne jednostki. Zdarzają się przypadki, że kontrahenci odbierają takie zachowanie dostawców jako oznakę ich niełojalności i rezygnując ze współpracy, odchodzą do konkurencji. W praktyce zdarzają się one jednak niezmiernie rzadko. Ponadto sprzedawcy obawiają się, że zlecając faktorowi prowadzenie rozliczeń handlowych, tracą cenne źródło informacji o swoich kontrahentach, co również jest nieuzasadnione, gdyż będąc faktorantami, otrzymywaliby dużo bardziej bogate raporty, niż byłoby w stanie sami sporządzić.

6. Podsumowanie

Reasumując, należy stwierdzić, że istnieje obecnie wiele barier zastosowania faktoringu jako źródła zewnętrznego finansowania działalności przedsiębiorstw. Część z nich wynika z samej specyfiki wykorzystania tego instrumentu, część z wciąż niskiego poziomu wiedzy menedżerów o tej usłudze i błędnego jej postrzegania, lecz najwięcej przeszkód z punktu widzenia obecnych i potencjalnych faktorantów stworzyły same instytucje faktoringowe. Jeżeli więc krajowym faktorom zależy na zwiększaniu wolumenu obrotów i dalszym rozwoju faktoringu, to powinni oni zmienić swoje nastawienie do klientów na bardziej elastyczne. Tylko w ich gestii leży możliwość likwidacji wielu barier zastosowania tego źródła kapitału przez większą liczbę jednostek gospodarczych. Obniżenie minimalnego poziomu niezbędnych obrotów i wysokości pojedynczej faktury, zmniejszenie nadmiernej biurokracji, dostosowanie oferowanych usług dodatkowych do oczekiwań faktorantów czy spłaszczenie marż handlowych to działania, których zrealizowanie pozwoli firmom na szerszy dostęp do usług faktoringowych. O ile więc przełamanie wielu utartych stereotypów, a tym samym likwidacja kilku utrudnień korzystania z tej usługi leży po stronie samych klientów, o tyle dużo więcej ograniczeń możliwości zastosowania faktoringu muszą znieść sami faktorzy.

Literatura

- Brycki G., *Sprzedaż faktur bardziej popularna*, „Rzeczpospolita” z 15.06.2005(a) – dodatek „Świat pieniądza. Wyniki instytucji finansowych w 2004 r.”
- Brycki G., *Trzeba dobrze trafić*, „Rzeczpospolita” z 27.05.2005(b), dodatek – „Dobra Firma”.
- Grobicki J., *Polski faktoring w praktyce*, „Finansista” 2002, nr 3.
- International Factoring. Mitigating Risk, Gaining Competitive Advantage*, Newsdesk Communications Ltd. on behalf of Factors Chain International, London 2003.
- Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce – perspektywy rozwoju*, [w:] Studia i Prace. Kolegium Zarządzania i Finansów, z. 56, SGH, Warszawa 2005.
- Rynek jest ogromny (rozmowa z Mirosławem Jakowieckim)*, „Gazeta Bankowa” z 23.02.2004.
- Tokarski M., *Bariery faktoringu*, „Finansista” 2002, nr 11.
- Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.

OBSTACLES FOR USING FACTORING AS AN EXTERNAL SOURCE OF FINANCING COMPANY

Summary

Nowadays companies can use various sources of financing their companies' operations. One of them is factoring. This instrument is becoming more and more popular in Poland, however, despite this fact, the turnover of the factoring branch is still relatively low compared to the corresponding turnover volumes in other countries. This article is an attempt to discover reasons for this state of affairs. The discussion on obstacles for using factoring by companies concentrates on three major groups of barriers limiting the frequency of employing this source of financing, namely, the costs of factoring, the risk level for the factor and the administrative aspects of its usage.