

Mariusz Gwiazda

ASPEKTY RYZYKA W USŁUDZE FAKTORINGU Z PERSPEKTYWY BANKU

1. Wstęp – zarys zagadnienia badawczego

W ostatnich kilku latach w Polsce można zaobserwować dynamiczny rozwój usług faktoringowych. Rośnie wolumen transakcji faktoringowych, a także przybiera podmiotów, które świadczą tę usługę finansową. Pojęcie faktoringu jest jednak różnie definiowane i często utożsamiane z cesją wierzytelności, która oczywiście faktoringiem nie jest. Kwestie faktoringu międzynarodowego reguluje Konwencja ottawska¹. Zgodnie z konwencją „umowa faktoringu jest to umowa zawarta między jedną stroną (dostawcą) a drugą stroną (faktorem), zgodnie z którą:

- dostawca może przenieść na faktora własność wierzytelności wynikających z umowy dotyczącej sprzedaży dóbr przez dostawcę klientom (dłużnikom), z wyjątkiem dóbr zakupionych do użytku osobistego, rodzinnego czy gospodarstwa domowego,
- faktor wykonuje co najmniej dwie z poniższych usług:
 - finansowanie dostawcy, między innymi w formie pożyczek i zaliczek;
 - prowadzenie rozliczeń związanych z wierzytelnościami;
 - inkaso wierzytelności;
 - przejęcie ryzyka wypłacalności dłużnika;
- dłużnik zostaje poinformowany o przeniesieniu własności wierzytelności”².

Podstawowe funkcje faktoringu można więc podzielić na trzy grupy: funkcja finansowania działalności, funkcja administracyjna (usługowa), funkcja gwarancyjna (*del credere*).

Artykuł ten jest próbą zidentyfikowania tych rodzajów ryzyka, które z punktu widzenia banku dotyczą faktoringu, ale które nie są charakterystyczne dla typo-

¹ Konwencja ta została przyjęta w trakcie konferencji dyplomatycznej w sprawie przyjęcia zarysu jednolitych przepisów dotyczących międzynarodowego faktoringu i międzynarodowego leasingu finansowego, która miała miejsce w Ottawie w dniach 9-28 maja 1988 r.

² Tekst Konwencji ottawskiej w: [6].

wych produktów kredytowych. Nie został tu zatem poruszony problem typowego ryzyka kredytowego (aktywnego i pasywnego). W pracy tej wskazano wybrane rodzaje ryzyka i wykorzystując metodą dedukcji, przedstawiono ich szczegółową analizę. Największą uwagę poświęcono problemowi wiarygodności kredytowej kupca, która ma bardzo istotne znaczenie w usłudze faktoringu³.

Pierwszym rodzajem ryzyka związanym z aspektem rynkowym, jest ryzyko istnienia w branży. Największymi podmiotami na rynku faktoringowym pod względem skupionych wierzytelności są banki oraz instytucje faktoringowe, które często mają powiązania kapitałowe i organizacyjne z bankami. Banki dostrzegły zalety tego produktu i podjęły starania, aby ich oferta była dostosowana do potrzeb zgłaszanych z rynku, ponieważ rynek faktoringowy ma w Polsce obiecujące perspektywy rozwoju, a banki nie chcą tego zaprzepaścić. Z rozwojem rynku faktoringowego związane jest ryzyko utraty pozycji konkurencyjnej, a co z tym jest związane – utraty potencjalnych dochodów. Dzięki temu produktowi banki mają możliwość zaoferowania nowego produktu swoim dotychczasowym klientom, dla których ta forma finansowania może okazać się korzystniejsza w stosunku do tradycyjnego kredytu obrotowego. Ponadto mogą one pozyskać nowych klientów, którzy dotychczas ze względu m.in. na niewystarczające zabezpieczenia nie mogliby być klientami banku.

Polska, mimo że uczestniczyła w pracach konferencji ottawskiej, konwencji o międzynarodowym faktoringu nie ratyfikowała. W Polsce faktoring funkcjonuje jako umowa nienazwana, wynikająca z zasady swobody zawierania umów kodeksu cywilnego. W związku z tym można zidentyfikować ryzyko, które związane jest z samym produktem i które ma charakter prawy.

Jednym z najbardziej znaczących rodzajów ryzyka związanego z faktoringiem jest ryzyko mające aspekt ekonomiczny, związany z niewypłacalnością kupca. To od wiarygodności kredytowej dłużnika klienta banku, rozumianej jako zdolność do wywiązywania się z krótkoterminowych zobowiązań wobec swoich wierzycieli, zależy prawidłowy przebieg umowy faktoringu. Gdy dłużnik wywiązuje się ze wszystkich swoich zobowiązań, jakie ma w stosunku do naszego klienta z tytułu dostawy towarów i usług, to obie strony faktoringu – zarówno faktor (bank lub instytucja finansująca), jak i faktorant (zbywca wierzytelności) – odnoszą z tego tytułu korzyści. Bank inkasuje należne mu prowizje, faktorant zaś otrzymuje przed terminem wykupu przysługujące mu należności pomniejszone o stopę dyskonta oraz inne z tym związane usługi. Problem zaczyna się pojawiać wówczas, gdy dłużnik nie wywiązuje się ze swoich zobowiązań w wymaganym na fakturze terminie. Wówczas to, zależnie od podpisanej umowy faktoringu, bank albo przejmuje na siebie ryzyko niewypłacalności dłużnika, albo zwraca się z regresem do zbywcy, który musi sam uregulować zobowiązania wobec banku, dochodząc na-

³ W tym opracowaniu terminy produkt i usługa w odniesieniu do faktoringu traktowane są zamiennie.

stępnie swoich należności od niesolidnego kontrahenta. Dlatego w umowach faktoringu bardzo ważne jest, zarówno dla banku, jak i dla faktoranta, prawidłowe zbadanie wiarygodności kredytowej kupca i taki dobór dłużników, od których faktury będą nabywane przed terminem ich zapadalności, aby współpraca pomiędzy stronami umowy faktoringowej odbywała się na zasadzie wzajemnych korzyści.

2. Rozwój faktoringu w Polsce

2.1. Kryterium obrotu

Rynek faktoringowy rozwija się w Polsce dynamicznie – wyraźnie szybciej niż w innych krajach. Rynek światowy rośnie w tempie ok. 5-10% rocznie, a w Polsce wzrost ten wynosi ok. 20% [8, s. 18-19]. Wskaźnik wzrostu obrotów faktoringowych w Polsce w latach 1998-2003 wyniósł 323%, co jest jednym z najwyższych wskaźników w Europie. Tak dynamiczny wzrost wynika przede wszystkim z niższej bazy, z jakiej Polska startuje.

Obroty światowego faktoringu w 2003 r. szacuje się na ok. 800 mld euro, europejskiego zaś – na ok. 550 mld euro. W Polsce wyniosły one niespełna 3 mld euro (11,6 mld zł), co stanowi 0,54% rynku europejskiego. Dla porównania w Hiszpanii, z którą Polska jest chętnie porównywana, obroty faktoringowe wynoszą ok. 30 mld euro [8, s. 18-19]. W niektórych krajach Unii Europejskiej faktoring w relacji do PKB przekracza 10% – np. we Włoszech 10%, w Wielkiej Brytanii 11% [7, s. 44-48], średnio zaś 5%, u nas jest to zaledwie 1,5% [3, s. 24-27]. Widać więc, że rynek polski ma duży potencjał wzrostu, który może być wykorzystany przez podmioty rynku finansowego.

2.2. Kryterium powiązań kapitałowo-organizacyjnych

Na rynku polskim, podobnie jak w innych krajach europejskich, usługi faktoringowe świadczą instytucje dwojakiego rodzaju: banki oraz firmy wyspecjalizowane w obsłudze należności.

W Polsce przybywa także firm oferujących usługi skupu wierzytelności, nazywając je faktoringowymi, ale w zdecydowanej większości utożsamiają one faktoring z zakupem wierzytelności przeterminowanych. Są to więc firmy windykacyjne, a nie faktoringowe.

Dodatkowo firmy faktoringowe oferują także inne usługi, jak prowadzenie rozliczeń, inkaso wierzytelności, monitorowanie należności, pomoc w ściąganiu należności przeterminowanych.

W Polsce jest dziewięć liczących się instytucji faktoringowych (poza bankami), które świadczą usługi faktoringowe. Osiem z nich skupionych jest w KIF (Konfederacja Usług Faktoringowych), jedna działa poza jej strukturami. W tab. 1 przedstawiono zestawienie tych firm, ich obrotów oraz udział w rynku w latach 2001-2003.

Tabela 1. Podmioty o największym wolumenie skupionych faktur

Nazwa podmiotu	2001		2002		2003	
	Obrót (w mln zł)	Udział w rynku (w %)	Obrót (w mln zł)	Udział w rynku (w %)	Obrót (w mln zł)	Udział w rynku (w %)
Pekao Faktoring	4,040	50,7	3,400	32,9	4,200	34,5
Raiffeisen Faktoring	0	0	2,600	25,2	3,150	25,9
Forin	1,298	16,3	1,674	16,2	1,350	11,1
Handlowy-Heller	973	12,2	950	9,2	1,345	11,1
Polfactor	980	12,3	960	9,3	1,310	10,8
Arvato Services	81	1,0	119	1,2	154	1,3
Bibby Factors	0	0	8	0,1	69	0,6
BZ WBK Faktor	0	0	0	0	29	0,2
KIF razem	7,372		9,711		11,607	
Eurofaktor	600	7,5	619	6,0	550	4,5
Rynek razem	7,972		10,330		12,157	

Źródło: [1, s. 49].

Spśród firm skupionych w KIF tylko w jednej z nich nie można się doszukać udziału któregoś z banków, a mianowicie Bibby Factors Polska. Również Eurofaktor, który nie jest zrzeszony w KIF, jest podmiotem założonym przez podmioty i osoby krajowe, działające poza strukturami banków.

Należałoby się zastanowić, dlaczego banki, będące dawcami kapitału dla największych firm faktoringowych, wyodrębniły w swoich strukturach nowe podmioty, a nie stworzyły nowych departamentów odpowiedzialnych za ten właśnie produkt.

Za wyodrębnieniem spółek świadczących usługi faktoringowe przemawiać mogą następujące czynniki:

- spółki wyodrębnione ze struktur bankowych mogły świadczyć usługi finansowe przy bardziej liberalnej ocenie ryzyka kredytowego niż nakazują przepisy prawa bankowego (obecnie ujednolicono przepisy dotyczące oceny ryzyka obu omawianych działalności i można zaobserwować, iż niektóre banki inkorporują własne firmy faktoringowe – stało się tak np. z Forinem, spółką należącą do Banku Millennium);
- następuje większa specjalizacja (faktoring oferowany w bankach traktowany jest jako kolejny produkt, a ze względu na to, iż często postrzegany jest przez pracowników bankowych jako produkt nowy, podchodzą do niego z dystansem. Wyspecjalizowana firma może zaoferować lepszą obsługę, lepiej dostosować się do oczekiwań klientów oraz szybciej podjąć decyzję o podpisaniu umowy faktoringowej;

- banki podchodzą do transakcji faktoringowych jak do kredytów, dlatego wymagają więcej zabezpieczeń niż firmy faktoringowe, co wydłuża czas przygotowania takiej umowy, a ponadto podnosi jej koszt;
- usługi oferowane przez podmioty zewnętrzne mają bardziej kompleksowy i elastyczny charakter i nie skupiają się jedynie na samym finansowaniu;
- ma miejsce „wyrzucenie” ryzyka poza bank. W przypadku wyodrębnienia podmiotów zewnętrznych to na nich spoczywa ryzyko związane z zawieraną transakcją. Dlatego banki, chcąc oczyścić portfel i zmniejszyć ryzyko, mogą zaoferować klientowi, którego zdolność kredytowa budzi wątpliwości lub który nie może przedstawić zabezpieczeń na wymaganym poziomie, faktoring poprzez podmiot powiązany.

Część banków nie zdecydowała się jednak na stworzenie nowych podmiotów do świadczenia faktoringu. Pozostawiły one go „w strukturach” banku, jako jeden z produktów bankowych. Za tego typu rozwiązaniem mogą przemawiać następujące argumenty:

- ogranicza to koszty tworzenia nowych podmiotów, tworzenia zaplecza technicznego, organizacyjnego, logistycznego, przez co cena produktu może być niższa;
- banki mogą tworzyć rezerwy z tytułu utraconych wierzytelności faktoringowych i uznawać te rezerwy w koszty uzyskania przychodu, podmioty wyodrębnione zaś nie mają takiej możliwości;
- firmy faktoringowe mają ograniczony dostęp do środków finansowych, przez co muszą się refinansować w bankach, co podnosi koszt tej usługi. Banki zaś mają większe możliwości finansowe i mogą taniej pozyskać środki z rynku. Ponadto spółki mogą mieć problemy z pozyskaniem finansowania, ponieważ nawet banki-matki mogą ograniczać środki ze względu na chęć zmniejszenia ryzyka oraz przepisy dotyczące koncentracji;
- banki mają kadrę doświadczoną w badaniu ryzyka kredytowego podmiotów gospodarczych. Ponadto banki mają dostęp do źródeł informacji, które pomagają przy badaniu zdolności kredytowej (dłużnika czy faktoranta) – MIG, analizy branżowe, ratingi branżowe, szerokie grono klientów;
- faktoring świadczony przez podmiot wyodrębniony ze struktur bankowych powoduje gorszy przepływ informacji pomiędzy tym podmiotem a bankiem, przez co bank ma mniejsze możliwości sprzedaży dodatkowych produktów faktorantowi zgodnie z zasadą *cross selling*. Również przepływ informacji od banku do wyspecjalizowanej firmy faktoringowej jest gorszy, przez co produkt ten może być skierowany do mniejszego grona potencjalnych klientów, a zdolność faktoranta może być oceniona w sposób mniej skrupulatny, ponieważ pracownicy tych dwóch instytucji mogą nie przekazywać sobie wszystkich istotnych informacji (czasem poprzez zwykłe niedopatrzenie, brak skrupulatności, a czasem z obawy o własne stanowiska – działać może w tym wypadku zjawisko „chińskiego muru”);
- banki mają bazę klientów, z którą mogą nawiązać współpracę bez ponoszenia wysokich kosztów związanych z pozyskaniem nowych klientów;

- banki, które oferują usługi faktoringowe w ramach swojej struktury, mogą więcej zyskać na współpracy z danym klientem, ponieważ poza faktoringiem mogą sprzedawać także inne produkty. Faktoring zwiększa wskaźniki płynności finansowej i nie powoduje wzrostu zadłużenia przedsiębiorstwa, dzięki temu przedsiębiorstwo może uzyskać wyższą ocenę zdolności kredytowej i dodatkowe dofinansowanie w postaci kredytów, co przy wysokim poziomie zadłużenia mogłoby mieć istotne znaczenie, ponieważ wskaźnik ogólnego zadłużenia jest jednym z kryteriów negatywnych przy badaniu zdolności kredytowej przez banki;
- banki mają nawiązaną więź z klientem, zdobyły jego zaufanie, przez co łatwiej jest im zaproponować nowy produkt klientom, którzy nie mają dostatecznej wiedzy na temat funkcjonowania faktoringu, ponieważ banki są instytucjami zaufania publicznego. Klient, który ma obawy co do takiej formy finansowania, łatwiej może się przekonać do tego produktu, jeśli będzie on oferowany przez „jego” bank i „jego” opiekuna;
- banki mogą bardziej indywidualnie podchodzić do klienta. Oferując faktoring obok innych form finansowania, mogą rzeczywiście dostosować do klienta formę finansowania, która będzie najkorzystniejsza dla niego w jego specyficznej sytuacji (firmy faktoringowe oferują tylko faktoring i opierają się na doskonałym pozyskiwaniu klientów, ukierunkowując się przede wszystkim na sprzedaż). W banku faktorant ma również większe możliwości negocjowania formy zabezpieczeń – w instytucjach faktoringowych są to zazwyczaj standardowe umowy.

Wybierając formę sprzedaży faktoringu, banki muszą brać pod uwagę niedogodności i zalety obu możliwości. Nie ma w tym przypadku jedyne słusznego rozwiązania. Rynek jest obecnie w stadium rozwoju, a sukces odniosą nie tylko te banki, które wybiorą lepszą formę organizacyjno-prawną oferowania faktoringu, ale również te, które ukształtują ten produkt zgodnie z oczekiwaniami rynkowymi. Konkurencyjne oferty to nie tylko te, które pozwolą na najtańsze finansowanie, ale także te, które zaoferują kompleksowe usługi na odpowiednim poziomie i za korzystną cenę. Miernikiem sukcesu nie może być jedynie udział w rynku, ponieważ bardzo istotna jest również jakość portfela, która swój obraz ukazuje przede wszystkim w okresie dekonunktury lub recesji gospodarczej. Ważna jest również cena, po jakiej zdobywa się klientów. Banki, wybierając odpowiednią formę oferowania faktoringu, powinny kierować się długoterminową stopą zwrotu z zainwestowanego kapitału.

3. Prawne aspekty faktoringu w Polsce

W Polsce faktoring funkcjonuje jako umowa nienazwana i wynika z ogólnej zasady swobody zawierania umów. W przypadku faktoringu zastosowanie mają przede wszystkim przepisy kodeksu cywilnego w części dotyczącej cesji wierzy-

telności⁴. Niestety, przepisy kodeksu cywilnego niedostatecznie rozstrzygają wszystkie kwestie związane z działalnością przedsiębiorstw faktoringowych (faktorów), co wynika z różnic pomiędzy faktoringiem a typową cesją wierzytelności [2, s. 31]. Podstawowe różnice pomiędzy cesją wierzytelności a faktoringiem zawiera tab. 2⁵.

Tabela 2. Różnice pomiędzy cesją wierzytelności a faktoringiem

Cesja wierzytelności	Faktoring
Może obejmować wszelkie wierzytelności powstałe na tle stosunków prawnych	Dotyczy tylko wierzytelności wynikających z umów dostawy, sprzedaży i umów o usługi
Podmiotami umowy mogą być wszelkie osoby fizyczne i prawne	Podmiotami umowy mogą być dostawcy oraz banki i instytucje faktoringowe
W sferze cesji chodzi o wyeliminowanie długu, jaki powstaje względem cesjonariusza	Najważniejsze jest szybkie uzyskanie kwoty pieniężnej, na jaką opiewa wierzytelność oraz przejęcie przez faktora ryzyka niewypłacalności odbiorcy. Dodatkowo występuje tu szereg innych czynności o charakterze usługowym

Źródło: [2, s. 32].

Faktoring zawiera również pewne cechy charakterystyczne dla pożyczki. W wyniku zawarcia umowy faktoringowej faktor udziela faktorantowi pseudopożyczki pieniężnej⁶, która zabezpieczona jest przelewana na faktora wierzytelnością.

Umowę faktoringu porównuje się czasem do sprzedaży – przedsiębiorca otrzymuje środki pieniężne za sprzedaną wierzytelność. Ale motywem kupującego nie jest nabycie wierzytelności, lecz uzyskanie korzyści majątkowych w postaci prowizji i odsetek za przelane środki i świadczone dodatkowe usługi.

Faktoring ma także pewne cechy dyskonta. Po przelaniu wierzytelności na faktora, faktorant otrzymuje ekwiwalent pieniężny, pomniejszony o prowizję.

Faktoring jest zatem kombinacją różnego rodzaju umów oraz elementów tych umów. Wykorzystując zasadę swobody zawierania umów, można dowolnie decydować, jaka ma być jej treść, forma, z kim jest zawierana, jakie są możliwości jej zmiany czy rozwiązania. Niesie to z jednej strony korzyści dla stron umowy, ponieważ mogą one dowolnie kształtować stosunki pomiędzy sobą, a z drugiej strony może rodzić pewne ryzyko, iż niektóre kwestie nie zostaną jednoznacznie określone w umowie lub nieprawidłowo interpretowane, co może powodować trudności i problemy w momencie dochodzenia roszczeń przez jedną ze stron umowy.

⁴ Przepisy kodeksu cywilnego, które mają zastosowanie do umowy faktoringu to art. 353, art. 410, art. 509-516.

⁵ Inne różnice pomiędzy cesją wierzytelności a faktoringiem to m.in. to, iż cesja dotyczy zazwyczaj konkretnej wierzytelności, nie obejmuje stosunków o charakterze ciągłym, jak ma to miejsce w przypadku faktoringu. Cesja może mieć charakter zarówno odpłatny, jak i nieodpłatny, faktoring jest natomiast zawsze odpłatny. Działalność cesjonariusza nie musi dotyczyć jedynie cesji, faktor zaś zajmuje się zawodowo czynnościami faktoringowymi.

⁶ Zgodnie z art. 720 kodeksu cywilnego przedmiotem pożyczki nie jest wierzytelność.

Jedną z konsekwencji tego, iż faktoring nie został prawnie zdefiniowany, jest także to, że rodzi różne konsekwencje podatkowe dla podmiotu, który go świadczy. Jeśli faktorem jest bank, to może tworzyć rezerwy z tytułu utraconych wierzytelności faktoringowych i uznawać te rezerwy w koszty uzyskania przychodu. Natomiast inne podmioty nie mają takiej możliwości, nawet jeśli ich właścicielem są banki.

Przedstawione różnice pomiędzy faktoringiem a typową cesją wierzytelności oraz nierówność podatkowa podmiotów go oferujących wskazują, iż faktoring powinien doczekać się własnej definicji i jednoznacznego uregulowania prawnego, tak jak miało to miejsce w przypadku leasingu. Przyczynić mogłoby się to do dalszego rozwoju tego rynku i większego zainteresowania tą usługą ze strony przedsiębiorców. Nie byłaby ona kojarzona tylko z cesją wierzytelności⁷.

4. Znaczenie wiarygodności kredytowej kupca w usługach faktoringowych dla banku

Ponad 90% polskich firm prowadzi sprzedaż, wykorzystując kredyt kupiecki, czyli stosuje wobec swoich odbiorców tzw. odroczony termin płatności, sięgający czasami nawet dziewięciu miesięcy [9, s. 22]. Dzięki temu przedsiębiorcy zyskują przewagę konkurencyjną, zwiększają sieć sprzedaży, są lepiej postrzegani na rynku. Mogą dzięki temu zwiększyć swoje obroty.

Sprzedaż na kredyt kupiecki niesie ze sobą również pewne niebezpieczeństwa dla firmy, która go udziela. Największym niebezpieczeństwem jest utrata płynności w momencie, gdy kontrahent spóźnia się z płatnościami lub przestaje płacić w ogóle, czego konsekwencją może być nawet upadłość przedsiębiorstwa, ponieważ nie będzie ono zdolne do wywiązywania się ze swoich bieżących zobowiązań⁸.

Znaczenie wiarygodności kupca ma ogromne znaczenie dla instytucji faktoringowych. Ryzyko, jakie ponosi faktor wykupując faktury, których termin płatności jeszcze nie nadszedł, zależy od rodzaju faktoringu, jaki zastosują. Obrót gospodarczy wykształcił różne formy faktoringu. Od wyboru formy współpracy faktora ze zbywcą wierzytelności zależy również poziom ryzyka, jaki faktor na siebie przyjmuje. Na rynku polskim faktoring występuje najczęściej w niżej przedstawionych formach.

Faktoring pełny (bez regresu, właściwy) oznacza, że wraz z cesją wierzytelności na faktora przechodzi ryzyko niewypłacalności dłużnika i gdy dłużnik nie jest w stanie spłacić wierzytelności, faktor nie ma prawa regresu w stosunku do zbywcy wierzytelności. Ta forma faktoringu jest korzystna dla zbywcy wierzy-

⁷ Część przedsiębiorców utożsamia błędnie faktoring z windykacją należności przeterminowanych.

⁸ Około ¼ wszystkich upadłości na świecie spowodowana jest niewypłacalnością partnerów handlowych [5, s. 18].

telności, bowiem po dokonaniu transakcji sprzedaży towaru lub usługi na rzecz dłużnika faktorant od razu dysponuje środkami finansowymi i wyzbywa się odpowiedzialności za ewentualną niewypłacalność dłużnika. Ciężar odpowiedzialności za niewypłacalność dłużnika spoczywa na faktorze, który przy tej formie faktoringu analizuje głównie sytuację finansową dłużnika, jako zobowiązanego do zapłaty. W tej formie faktoringu wiarygodność kredytowa kupca ma ogromne znaczenie dla banku. Nie jest ona jednocześnie zbyt popularna na naszym rynku⁹, ze względu na to, iż faktoranci nie chcą obciążać kontrahentów – dłużników do dostarczenia bankowi wszystkich niezbędnych dokumentów wymaganych przy badaniu zdolności kredytowej, aby nie „popsuć” współpracy, a także nie chcą ich dodatkowo obciążać kosztami zabezpieczeń, których bank wymaga od dłużnika¹⁰. Ocena zdolności kredytowej dłużnika jest ułatwiona, jeśli faktorant dysponuje informacjami dotyczącymi sytuacji ekonomiczno-finansowej partnera handlowego, jeśli współpraca ma długotrwały i udany charakter. Może zdarzyć się również sytuacja, kiedy to właśnie bank ma odpowiednie informacje na temat kupca faktoranta. Banki mają szeroką bazę informacyjną o swoich klientach i może się zdarzyć, że dłużnik jest klientem banku, wówczas ocena ryzyka takiej transakcji jest ułatwiona. Faktoring pełny ma też pewne znaczenie psychologiczne, zwłaszcza gdy faktorem pozostaje bank. W obrocie gospodarczym wykształciło się bardzo niekorzystne przekonanie o braku odpowiedzialności za dokonywanie płatności po terminie. Kosztowne i długotrwałe procedury, a także często brak odpowiedniego zaplecza personalnego sankcjonuje bezkarność nierzetelnych dłużników wykazujących dobry standing finansowy, dostawca zaś często ponosi straty związane z utratą płynności finansowej. W tej sytuacji zastosowanie faktoringu pełnego jest korzystne i dla faktora (dłużnik wykazuje dobrą sytuację finansową i spłaca zobowiązania terminowo), i dla faktoranta (zachowuje płynność finansową). Biorąc pod uwagę, że koszty faktoringu wobec faktora ponosi faktorant, któremu kwota wynikająca ze sprzedaży wierzytelności jest wypłacona z potrąceniem dyskonta, można w taki sposób ukształtować postanowienia umowy gwarantujące, że terminy płatności będą zróżnicowane, a wartość transakcji uzależniona od terminu zapłaty. W takim przypadku następuje „wkalkulowanie” kosztów faktoringu w koszty transakcji. Dłużnik ma możliwość decydowania o terminie płatności w trakcie trwania umowy, a faktorant nie traci płynności finansowej.

Faktoring niepełny (z regresem) oznacza, że dokonanie cesji wierzytelności nie obejmuje przejścia ryzyka niewypłacalności dłużnika wobec faktora. Jest to *de facto* zaciągnięcie kredytu krótkoterminowego przez faktoranta, bowiem w przy-

⁹ Około 10% umów faktoringowych dotyczy faktoringu pełnego [4, s. 26].

¹⁰ Przejawem skrajnych obaw dostawców towarów i usług przed reakcjami partnera handlowego na zawarcie umowy faktoringowej jest faktoring tajny, w którym dłużnik nie jest w ogóle informowany o zawarciu takiej umowy. Banki rzadko decydują się na zawarcie takiej formy faktoringu, ponieważ wymagają, aby dłużnik złożył oświadczenie, iż będzie wykonywał zobowiązania na rzecz banku, a nie zbywcy wierzytelności.

padku niedokonania zapłaty przez dłużnika, musi on to uczynić na rzecz faktora. Ta forma faktoringu powinna w pierwszej kolejności znaleźć zastosowanie przy finansowaniu kredytów kupieckich udzielanych przez dostawcę godnym zaufania odbiorcom, kiedy wydłużone terminy płatności wynikają ze specyfiki prowadzonej działalności. Faktorant ponosi odpowiedzialność wobec faktora i musi o tym pamiętać, wnioskując o udzielenie faktoringu niepełnego i wskazując dłużników, dla których wystawione faktury będą dyskontowane, bowiem będzie odpowiedzialny za skutki niespłacenia kwoty wierzytelności w terminie. Korzystny standing finansowy i zdolność do wywiązywania się z bieżących zobowiązań przez dłużnika leżą również w interesie faktora. To wiarygodni kontrahenci i długotrwała, stabilna współpraca z nimi jest źródłem korzyści dla faktora, który wówczas może bez większych zakłóceń finansować faktoranta oraz świadczyć mu inne usługi. Dlatego w interesie banku powinno leżeć udzielenie klientowi pomocy w badaniu zdolności kredytowej jego partnerów gospodarczych na podstawie posiadanych przez niego informacji. Ponadto bank może wspomóc klienta opracowaniami branżowymi, sprawdzić kontrahentów, od których ma przyjmować faktury do dyskonta, w Międzybankowej Informacji Gospodarczej. Klient sam również powinien zadbać o sprawdzenie swoich partnerów gospodarczych (nawet takich, z którymi współpraca dotychczas układała się bez zarzutów) w KRS w Rejestrze Niesolidnych Dłużników, ponieważ typowym schematem działania firm, które trudnią się wyłudzeniem towaru i niepłaceniem za niego, jest uspienie czujności kontrahenta (na początku dobra współpraca, terminowa zapłata, a następnie zwiększenie zakupów na kredyt i niespłacenie zaległych faktur).

Faktoring mieszany to połączenie faktoringów pełnego i niepełnego. Faktor przejmuje ryzyko niewypłacalności dłużnika wyłącznie do pewnej kwoty, natomiast odpowiedzialność powyżej tej kwoty spoczywa nadal na faktorancie. Rozwiązanie to jest rozłożeniem odpowiedzialności między faktora i faktoranta.

Faktoring to nie tylko sposób finansowania. Prawidłowo oceniona i zbadana zdolność kredytowa kupców ułatwia faktorowi świadczenie pozostałych usług, jak np. administrowanie i inkaso wierzytelności. Gdy kupiec jest wiarygodnym i rzetelnym partnerem, działalność faktora ogranicza się *de facto* do monitorowania faktur (przede wszystkim pod kątem ich terminowej realizacji, raportowania o stanie faktur spłaconych, opóźnionych, zapłaconych w ratach czy o braku zapłaty), a faktor nie ma żadnych problemów z inkasowaniem należności. Sytuacja komplikuje się, gdy dłużnicy opóźniają się z płatnościami na rzecz faktora, czy to umyślnie – chcąc wydłużyć termin kredytu kupieckiego, czy to z winy swoich klientów zalegających z płatnościami – przez co oni nie mogą wywiązać się ze swoich zobowiązań. Jeśli faktor przejął w pełni ryzyko wypłacalności dłużnika, to w swoim interesie dołoży starań, aby dłużnik wywiązał się z ciążących na nim zobowiązań. Od okresu opóźnienia, częstotliwości spóźnień, sytuacji finansowej dłużnika, okresu współpracy, reputacji dłużnika czy kwoty zobowiązania zależeć będzie, jakie faktor przyjmie instrumenty służące ściągnięciu przysługujących mu

należności. W niektórych przypadkach wystarczy telefon przypominający o niespłaconym zobowiązaniu. W sytuacji jednak, gdy ten środek nie przyniesie efektu, banki muszą sięgnąć po inne instrumenty, kierując ostatecznie sprawę do sądu.

Znaczenie wiarygodności kredytowej kupca ma dla banków ogromne znaczenie i niechętnie podchodzą one do klientów, którzy nie mają wiarygodnych partnerów handlowych, ponieważ w stosunku do dłużników banki nie mogą stosować uproszczonej drogi egzekucji należności, polegającej na wystawianiu bankowych tytułów egzekucyjnych, gdyż nie otrzymują oni od banku żadnego świadczenia, do zwrotu którego byliby zobowiązani.

Faktorant może zlecić bankowi monitowanie niesolidnego dłużnika także w przypadku faktoringu niepełnego (czy mieszanego). Może również zlecić przypominanie faktorantowi o zbliżającym się terminie płatności wierzytelności.

Inne usługi, które bank może świadczyć dla faktoranta, to np. naliczanie odsetek należnych zbywcy od dłużnika z tytułu opóźnień w spłacie kwoty wierzytelności (zgodnie z zapisami w kontrakcie). Wachlarz usług może być szeroki i zależy od ustaleń umownych między bankiem a faktorantem.

Banki, mając doskonałą bazę klientów, znając ich działalność, mając wiedzę na temat ich zdolności kredytowej i świadomość ich największych słabości i problemów, znając najważniejszych klientów „swoich” klientów, mogą doskonale wykorzystywać faktoring w celu zwiększenia swoich zysków oraz zysków faktorantów. Faktoring przynosi zbywcy m.in. następujące korzyści:

- poprawę płynności i wskaźników ekonomicznych dzięki skróceniu spływu należności oraz łatwość przewidywania i planowania przepływów pieniężnych,
- możliwość uzyskania rabatów u swoich dostawców – ze względu na posiadanie środków pieniężnych pozwalających na zapłatę gotówką lub skrócenie terminów odroczenia płatności,
- możliwość zaangażowania pieniędzy w bieżącą działalność.

Bank, oferując faktoring, może również sprzedawać inne swoje produkty i usługi zgodnie z zasadą *cross selling*. Udzielając faktoringu, faktor świadczy inne usługi na rzecz faktoranta, co daje mu dodatkowe źródło dochodu (poza prowizją wstępną, dyskontową czy administracyjną). Faktorantowi, którego zdolność kredytowa jest zadowalająca i którego wskaźniki ekonomiczne uległy poprawie w wyniku zastosowania faktoringu, bank udzielić może dodatkowego kredytu (pod warunkiem że limity zaangażowania w dany podmiot nie zostały przekroczone), ponieważ faktoring jest finansowaniem pozabilansowym. Oczywiście bank żąda, aby faktor otworzył (lub miał przez pewien okres w przeszłości) aktywny rachunek bieżący, przez który będzie przeprowadzał obroty związane ze swoją działalnością.

Korzyści z faktoringu może mieć również dłużnik. Przede wszystkim faktorant, który sprzedaje swoje wierzytelności, może wydłużyć termin płatności za towar, udzielając kredytu kupieckiego dla dłużnika, który wówczas nie musi korzystać z innych form finansowania i nie musi składać zabezpieczeń w banku, a może prze-

rzucić koszty tej usługi na dostawcę, samemu poprawiając płynność finansową i intensyfikując obroty.

Banki znające zdolność kredytową dłużników mogą im także zaoferować pewne dodatkowe usługi. Przede wszystkim mogą im zaoferować faktoring lub kredyt czy pożyczkę na spłatę bieżących zobowiązań wobec swoich wierzycieli, pozyskując w ten sposób nowych klientów, którzy otwierają rachunki bieżące właśnie u nich i którzy finansują się w tym banku.

Banki, wykorzystując bazę danych swoich klientów i analizując strukturę ich należności i zobowiązań pod kątem podmiotowym, mogą stworzyć doskonałą bazę swoich przyszłych klientów, wiedząc dokładnie, jakie usługi mogą im zaoferować. Pozyskując takich klientów, mogliby zmniejszyć ryzyko niewypłacalności obecnych klientów ze względu na to, iż taka baza pozwalałaby na uzyskanie lepszego obrazu sytuacji ekonomicznej ich „dotychczasowych” klientów, właśnie przez pryzmat wypłacalności kontrahentów ich klientów, ponieważ sytuacja ekonomiczno-finansowa kupca rzutuje w sposób bezpośredni na sytuację ich wierzycieli. Mając utworzoną taką bazę danych o swoich klientach i klientach swoich klientów, banki mogłyby świadczyć dodatkowe usługi dla swoich klientów, a mianowicie usługi wywiadu gospodarczego, doradztwa oraz kojarzenia partnerów.

Trafna ocena wiarygodności kredytowej kupców najważniejszych klientów banku może w sposób bezpośredni rzutować na rozwój tego produktu w danym banku. W sytuacji gdy bank na początku wprowadzania tego instrumentu finansowania odnotuje niepowodzenia, tzn. nie oceni prawidłowo ryzyka z związanego z konkretnym klientem i poniesie z tego tytułu określone straty, okazać się może, iż nie będzie chciał nadal propagować rozwoju tego produktu, co może być zjawiskiem bardzo niekorzystnym dla banku, ponieważ będzie on wówczas postrzegany na rynku jako nie mający pełnej oferty, co oczywiście może rzutować na inne aspekty jego działalności i osiągane wyniki.

5. Zakończenie

Faktoring w Polsce ma duże perspektywy rozwoju. Banki są najważniejszymi podmiotami, które oferują ten produkt na rynku. Część banków pozostawiła faktoring w ramach swoich struktur bankowych, inne natomiast wyodrębniły specjalne spółki, które zajmują się oferowaniem tej usługi. Niezależnie od formy, w jakiej banki będą oferować tę usługę, najważniejszym zagadnieniem jest prawidłowa ocena ryzyka związanego z tą transakcją. Ryzyko to wiąże się przede wszystkim z wiarygodnością kredytową kupca klienta banku. Banki znają doskonale metody badania i oceny zdolności kredytowej swoich klientów, ale nie przywiązują należytej uwagi do badania zdolności kredytowej klientów „swoich klientów”. W rzeczywistości to od ich wypłacalności często zależy kondycja finansowa ich klientów. Zaleganie z płatnościami powoduje zatory płatnicze i skutkuje reakcją łańcuchową, w której najbardziej poszkodowanymi są podmioty o najmniejszych za-

sobach finansowych, które nie mogą sprostać realizacji swoich zobowiązań. Faktoring może przyczynić się do poprawy ich płynności oraz zdyscyplinowania dłużników, ponieważ to bank staje się wierzycielem kontrahenta, co istotnie oddziałuje psychologicznie.

Prawidłowy dobór kontrahentów może być źródłem korzyści dla wszystkich stron transakcji. Bank uzyskuje dochód przede wszystkim z prowizji i z dyskonta oraz sprzedaży dodatkowych produktów zgodnie z zasadą *cross selling*. Klient banku otrzymuje należności przed terminem zapadalności faktury, przez co poprawia się jego płynność finansowa, może intensyfikować sprzedaż, wydłużając terminy płatności, nie narażając się równocześnie na utratę płynności. Dłużnik klienta uzyskuje zaś kredyt kupiecki nawet wówczas, gdy nie mógłby zaciągnąć kredytu obrotowego w banku ze względu na niewystarczające zabezpieczenia. Faktoring może przynieść korzyści wszystkim podmiotom zaangażowanym w tę usługę, pod warunkiem prawidłowego doboru i oceny zdolności kredytowej kupców klienta banku.

Literatura

- [1] „Biuletyn Bankowy – branżowy serwis informacyjny” nr 3 (131); marzec 2004: *Faktoring coraz popularniejszy*.
- [2] Grzywacz J., *Faktoring*, Difin, Warszawa 2001.
- [3] Jedliński M., *Faktoring będzie rósł*, „Gazeta Bankowa” 8 (800), 23.02.2004.
- [4] Jedliński K., *Serwis się rozszerza*, „Puls Biznesu” 11.10.2004.
- [5] Kompowska K., *Bolesne lekcje upadłości*, „Gazeta Bankowa” 22.11.2004.
- [6] Kremczańska K., *Faktoring w teorii i w praktyce*, Wyd. Bart, Warszawa 2000.
- [7] Maleszewska A., *Hossa dla firm faktoringowych*, „Boss Gospodarka” 2004 nr 2 (471).
- [8] Matusiak M., *Biznes powinien zaufać*, „Finansista” 2004 nr 9-10.
- [9] Winiarski J., *Kiedy kontrahent przestaje płacić*, „Gazeta Bankowa” 22.11.2004.

RISK IN THE FACTORING. THE BANKS PERSPECTIVE

Summary

Dynamic growth of factoring services in Poland can be observed in the last few years. The volume of this transaction is still increasing as well as a number of the subjects which offer them.

The main aim of this article is to show these aspects of the risk which, from the bank's point of view, concern the factoring but are not the typical kinds of the risk for other credit products. This report does not concern the issue of usual credit risk (active and passive) but shows the selected kinds of the risk and presents their detailed analysis. The main attention is given to the merchant's credit authenticity problem which has a very important meaning in the factoring service.

Mgr Mariusz Gwiazda jest doktorantem w Katedrze Finansów na Wydziale Gospodarki Narodowej Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.