

Izabela Koszałka-Frank

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

USŁUGI FAKTORINGOWE – ALTERNATYWNE ŹRÓDŁO FINANSOWANIA KRÓTKOTERMINOWEGO

1. Wybór źródeł finansowania

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw skupia ponad 99% ogólnej liczby przedsiębiorstw, wytwarza około połowy PKB i daje zatrudnienie około 70% ogólnej liczby pracujących. Choć rozwój tego sektora jest w ostatnich latach bardzo intensywny, ma on duże problemy z uzyskaniem środków finansowych na finansowanie zarówno działalności bieżącej, jak i przedsięwzięć inwestycyjnych. Większość przedsiębiorstw stara się korzystać jak najdłużej z kapitału wewnętrznego, stanowiącego wartość wytworzoną przez przedsiębiorstwo. W chwili wkroczenia na drogę intensywnego rozwoju konieczne staje się jednak zasilenie kapitałami obcymi. Choć wybór źródeł finansowania jest wyborem strategicznym, w małych i średnich przedsiębiorstwach jest on raczej związany z dostępnością kapitałów. W pierwszej kolejności przedsiębiorcy poszukują tradycyjnych źródeł finansowania, takich jak kredyt bankowy czy kredyt kupiecki, i dopiero z chwilą wyczerpania tych źródeł finansowania zwracają się ku alternatywnym, mniej popularnym sposobom finansowania. Kapitał obcy, który firmy mogą wykorzystać w celu finansowania, możemy podzielić na długoterminowy i krótkoterminowy. Kryterium tego podziału jest okres wymagalności. W tabeli 1 zaprezentowano stosowane w praktyce gospodarczej źródła kapitału obcego.

Małe i średnie przedsiębiorstwa nieczęsto sięgają po obce źródła finansowania. Przyczyny tego stanu rzeczy tkwią zarówno po stronie przedsiębiorców, którzy obawiają się stracić kontrolę nad swoją firmą, jak po stronie instytucji finansowych, traktujących sektor MSP z dużą rezerwą. Trudności z dostępem do kapitału

są największe w początkowej fazie rozruchu przedsiębiorstwa, lecz dotyczą również ustabilizowane przedsiębiorstwa, utrudniając im utrzymanie płynności oraz inwestowanie.

Tabela 1. Źródła kapitału obcego

Długoterminowe	Krótkoterminowe
Kredyty bankowe długoterminowe	Kredyty bankowe krótkoterminowe
<i>Leasing</i>	Zobowiązania odnawialne
<i>Franchising</i>	Kredyty od dostawców
Obligacje	Kredyty od odbiorców
Pożyczki z sektora pozabankowego	Faktoring
	Pożyczki z sektora pozabankowego
	Krótkoterminowe papiery dłużne

Źródło: [Zarządzanie... 2002, s. 232].

2. Istota faktoringu

Znakomitą receptą na wzrost zapotrzebowania na kapitał obrotowy jest faktoring. Istota tego instrumentu polega na tym, że wyspecjalizowana instytucja lub spółka faktoringowa nabywa bieżące, nieprzeterminowane wierzytelności przysługujące przedsiębiorstwom od ich dłużników z tytułu dostarczenia towarów lub świadczenia usług. Przedmiotem faktoringu są wierzytelności krótkoterminowe do 180 lub 210 dni (przeciętny okres płatności 120 dni).

W faktoringu mamy do czynienia z trzema podmiotami: faktorantem, dłużnikiem i faktorem. Faktorant to dostawca towarów lub usług posiadający wierzytelność należną od dłużnika z tytułu dostawy lub usługi, którą to wierzytelność sprzedaje wyspecjalizowanej instytucji. Dłużnik to odbiorca towarów bądź usług, zobowiązany z tytułu nabytych towarów lub usług do spełnienia świadczenia pieniężnego wierzycielowi – faktorantowi. Faktorem jest wyspecjalizowana instytucja finansowa, nabywająca wierzytelności przysługujące faktorantowi od jego dłużników i świadcząca dodatkowe usługi na rzecz faktoranta. Stosunek faktoringu powstaje w wyniku zawarcia umowy między faktorantem a faktorem.

W polskim prawodawstwie umowa faktoringu należy do umów nienazwanych, gdyż brakuje regulacji dotyczących tej umowy. Nie budzi jednak jakichkolwiek wątpliwości możliwość ich zawierania na podstawie zasady swobody umów, wyrażonej w art. 353 *Kodeksu cywilnego*. W literaturze można spotkać szereg rozważań dotyczących charakteru prawnego umowy faktoringowej. Polscy prawnicy interpretują faktoring różnie: jako sprzedaż wierzytelności, formę udzielenia pożyczki bądź kredytu czy też jako odpłatny przelew wierzytelności (por. [Grzywacz 2005, s. 36; Kaczyńska 2004, s. F4]).

Mają do niego zastosowanie przepisy dotyczące przelewu wierzytelności art. 509-516 *Kodeksu cywilnego*, które stanowią, iż: w wyniku dokonania przelewu

wierzytelności na faktora przechodzi wierzytelność oraz prawa z nią związane. Faktoring nie jest jednak cesją wierzytelności, ponieważ do jego istoty należą również czynności związane z obsługą wierzytelności, a ponadto nie jest on jednorazowy i dotyczy tylko określonego typu wierzytelności.

Ponadto do faktoringu mają zastosowanie przepisy dotyczące umowy – zlecenia: art. 353, 410, 471-486 oraz 734-751 *Kodeksu cywilnego*.

W większości państw nie istnieje prawne uregulowanie umowy faktoringu, natomiast przy tworzeniu jego praktycznych zastosowań stosuje się regulacje formalnoprawne określone w Międzynarodowej Konwencji Ottawskiej z 28 maja 1998 roku. Według konwencji z umową faktoringową mamy do czynienia wówczas, gdy oprócz cesji wierzytelności faktor zobowiązuje się do wykonywania co najmniej dwóch spośród czterech czynności, do których zalicza się: finansowanie, przejęcie ryzyka wypłacalności odbiorcy, prowadzenie kont rozliczeniowych i egzekwowanie należności, a brak tych usług powoduje wadliwość umowy faktoringowej [Starosta 2002, s. 183].

Duże podobieństwo do faktoringu wykazuje *forfaiting*. Przedmiotem umowy w obu przypadkach jest nabycie wierzytelności, a podmiotami transakcji forfaitingowej są: *forfaiter* (instytucja nabywająca wierzytelność), forfetysta (zbywca wierzytelności) oraz dłużnik forfaitingowy (kontrahent forfetysty). Różnica między umową faktoringu i forfaitingu sprowadza się do zakresu odpowiedzialności forfaitera. Przy forfaitingu nabywca wierzytelności zawsze ponosi ryzyko wypłacalności dłużnika, a zakres tego ryzyka jest znacznie szerszy niż w przypadku faktoringu. Ponadto wierzytelności nabywane w ramach umowy forfaitingowej mają charakter średnio- i długoterminowy [Tokaj-Krzewska 1999, s. 18]. *Forfaiting* ma zastosowanie przy dużych transakcjach i sprawdza się przy wspieraniu eksportu (również małych i średnich przedsiębiorstw).

3. Rodzaje faktoringu

W literaturze można spotkać różne kryteria podziału faktoringu. Najważniejsze wydaje się kryterium umiejscowienia ryzyka niewypłacalności dłużnika. Z tego punktu widzenia faktoring dzielimy na:

1. Faktoring właściwy (pełny), który polega na przeniesieniu przez faktoranta na faktora zarówno wierzytelności, jak też ryzyka związanego z niewypłacalnością dłużnika. W tym przypadku wykup wierzytelności jest bezwarunkowy: bez możliwości regresu do faktoranta, jeżeli odbiorca nie zapłaci w terminie. Jedyny przypadek, gdy faktorowi przysługuje regres w stosunku do faktoranta (przy faktoringu pełnym), ma miejsce w sytuacji powstania sporów między dostawcą a odbiorcą towarów czy usług, dotyczących ich ilości lub jakości [Szczepankowski 1998, s. 21].

2. Faktoring niewłaściwy (niepełny) polega na warunkowym wykupie wierzytelności z możliwością regresu w stosunku do faktoranta. Jeżeli dłużnik nie zapłaci

w terminie, to musi tego dokonać faktorant. Przeniesienie na faktora wierzytelności nie wiąże się więc z przeniesieniem na niego ryzyka niewypłacalności dłużnika. Na uwagę zasługuje fakt, iż aby umowa faktoringowa została uznana za umowę o faktoring niepełny, musi być to w niej wyraźnie zaznaczone. W przeciwnym wypadku uznaje się, iż zawarto umowę o faktoring pełny. Zasada ta chroni interesy faktoranta, który w tym stosunku prawnym jest stroną mniej doświadczoną i wymagającą większej ochrony.

3. Faktoring mieszany – to połączenie faktoringu właściwego i niewłaściwego. Faktor bierze tu na siebie ryzyko niewypłacalności dłużnika do określonej wysokości – powyżej tej kwoty płatności podlegają regułom faktoringu niewłaściwego. Umowa o faktoring mieszany określa kwotę, do której wierzytelności są skupowane na zasadzie faktoringu pełnego. Wierzytelności przekraczające ustalony limit są skupowane na zasadzie faktoringu niepełnego. Istotne jest, na co zwraca uwagę Maciej Tokarski, „iż w przypadku podpisania tego rodzaju umowy, w miarę regulowania przez dłużnika należności znajdujących się poniżej kwoty granicznej, może następować stopniowe włączanie ich do limitu, a wówczas wierzytelności te zostają objęte funkcją gwarancyjną ze strony faktora” [Tokarski 2005, s. 64].

W praktyce gospodarczej można się spotkać również z formą faktoringu określaną jako faktoring z poręczeniem. Jest to faktoring pełny, polegający na bezwarunkowym wykupie wierzytelności, zawierający jednak element odpowiedzialności faktoranta z tytułu poręczenia. Faktorant składa bowiem zabezpieczenie w formie weksla *in blanco* lub poręczenia. To daje faktorowi tytuł prawny do wystąpienia z żądaniem zapłaty tak w stosunku do dłużnika, jak i faktoranta.

Kolejnym kryterium klasyfikacji faktoringu jest moment otrzymania środków pieniężnych za sprzedaną wierzytelność. W związku z tym możemy wyróżnić:

1) faktoring przyspieszony (*advance factoring*), zwany również dyskontowym: faktor dokonuje zapłaty za zakupioną wierzytelność natychmiast po otrzymaniu faktur (zapłata jest oczywiście pomniejszona o prowizję faktora),

2) faktoring zaliczkowy (*collection factoring*): faktor dokonuje na rzecz faktoranta jedynie wpłaty zaliczek, ostateczna należność regulowana jest dopiero po dokonaniu zapłaty przez dłużnika lub w terminie spłaty,

3) faktoring wymagalnościowy (*maturity factoring*): faktor dokonuje zapłaty dopiero w terminie płatności; celem operacji zakupu wierzytelności jest więc nie wcześniejsze otrzymanie środków pieniężnych, lecz pomoc w ściągnięciu należności (faktorant nie płaci w tym przypadku faktorowi odsetek, a jedynie prowizję).

Według kryterium informowania dłużnika faktoring dzieli się na:

1) faktoring otwarty (*open factoring*) – występuje wówczas, gdy dłużnik zostaje niezwłocznie powiadomiony przez faktora lub faktoranta o zawarciu umowy faktoringowej,

2) faktoring półotwarty – dłużnik zostaje powiadomiony o umowie faktoringu dopiero wtedy, gdy zostaje wezwany przez bank do uiszczenia należności,

3) faktoring tajny (*confidential factoring*) – nie dochodzi w ogóle do zawiadomienia dłużnika o zawarciu umowy przez faktora i faktoranta (por. [Grzywacz 2005, s. 52-53]).

4. Rynek usług faktoringowych w Polsce

W Polsce rynek usług faktoringowych rozwija się od lat dziewięćdziesiątych. Na początku swojego rozwoju został zdominowany przez banki. Pierwszą instytucją oferującą tego typu usługi był Bank Gospodarstwa Krajowego w Warszawie. Obecnie usługi faktoringowe świadczy około 50 banków. Zaostrzenie przez Narodowy Bank Polski procedur oceny ryzyka w sektorze bankowym spowodowało jednak, że ze struktur banków zaczęto wydzielać podmioty zależne, ukierunkowane na świadczenie usług faktoringowych. W roku 1994 powstała pierwsza około-bankowa firma faktoringowa Handlowy-Heller SA, będąca częścią Heller International Group – jednej z największych instytucji faktoringowych na świecie. Z biegiem czasu powstały również wyspecjalizowane, niezależne od banków firmy faktoringowe, z których najbardziej znane to: Arvato Services, Bibby Factors Polska i Eurofactor.

Rynek usług faktoringowych w Polsce znajduje się jeszcze we wczesnej fazie rozwoju, ale jego dynamika należy do najwyższych w Europie. Wartość rynku mierzona obrotami poszczególnych faktorów rosła w ostatnich latach w sposób następujący:

- w 2001 roku o 20,4% w stosunku do 2000 roku,
- w 2002 roku o 29,6% w relacji do roku poprzedniego,
- w 2003 roku o 17,7% w porównaniu do 2002 roku.

Według danych Konferencji Instytucji Faktoringowych (KIF) w 2003 r. z usług faktorów skorzystało blisko 1,2 tys. przedsiębiorstw, realizując ok. 2000 tys. transakcji z 80 tys. odbiorców. Według KIF łączne obroty krajowych faktorów wynoszą obecnie około 1,5% PKB. W niektórych państwach zachodnich udział faktoringu w finansowaniu przedsiębiorstw, mierzony udziałem wartości wykupionych faktur w łącznym PKB, jest osiem razy większy niż w Polsce. Faktoring jest bardzo popularny w Wielkiej Brytanii i Włoszech. Staje się on również coraz bardziej znaczącym instrumentem finansowym na rynku polskim, a patrząc na doświadczenia innych krajów, można sądzić, iż potencjał rozwoju tej branży jest równie duży w Polsce. Podmioty korzystające z usług firm faktoringowych w Polsce coraz częściej są zainteresowane nie tylko szybkim odzyskaniem należności, lecz także dodatkowymi usługami oferowanymi przez faktorów. Chodzi zwłaszcza o badanie wiarygodności kontrahentów – firmy faktoringowe dysponują coraz większą wiedzą na ten temat (por. [Brycki 2004; www.eurofactor.pl]).

5. Firmy faktoringowe a banki

Usługi faktoringowe świadczą w Polsce następujące instytucje:

- banki posiadające wyspecjalizowane departamenty,
- spółki faktoringowe – nierzadko tworzone przez banki,
- samodzielne instytucje faktoringowe.

W tabelach 2-4 przedstawiono ofertę wybranych banków oraz instytucji faktoringowych w zakresie stosowanych form faktoringu.

Tabela 2. Oferta usług faktoringowych oferowanych przez wybrane banki

Nazwa banku	Rodzaje faktoringu w ofercie
Bank Przemysłowo-Handlowy PBK SA	• faktoring dyskontowy: pełny, niepełny, mieszany • faktoring eksportowy i międzynarodowy
Raiffeisen Bank Polska SA	• faktoring dyskontowy: pełny, niepełny, mieszany • faktoring eksportowy i międzynarodowy
ING Bank Śląski SA	• faktoring dyskontowy: pełny, niepełny, mieszany • faktoring z poręczeniem

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Tokarski 2005, s. 64; www.pekaofaktoring.com.pl; www.faktoring.arvato.pl; www.polfactor.com.pl; www.bibbyfactors.pl; Kaczyńska 2004, s. F4].

Tabela 3. Oferta usług faktoringowych okołobankowych instytucji faktoringowych

Nazwa instytucji faktoringowej	Krótką charakterystyką oferty
Pekao Faktoring Sp. z o.o.	• dla małych i średnich przedsiębiorstw specjalna oferta – faktoring ekspresowy – gotowość do podpisania umowy faktoringowej w ciągu 72 godzin • faktoring krajowy: pełny i niepełny, mieszany • faktoring zagraniczny eksportowy: pełny i niepełny • gwarancja zapłaty jako forma faktoringu importowego • firma oferuje również administrowanie należnościami i płatnościami
Handlowy-Heller	• faktoring krajowy: pełny i niepełny • faktoring zagraniczny eksportowy: pełny i niepełny
Polfactor SA	• chętnie współpracuje z sektorem MSP • oferuje faktoring pełny (zaliczkowy), niepełny, mieszany • faktoring międzynarodowy: importowy, eksportowy

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Tokarski 2005, s. 64; www.pekaofaktoring.com.pl; www.faktoring.arvato.pl; www.polfactor.com.pl; www.bibbyfactors.pl; Kaczyńska 2004, s. F4].

Rynek faktoringowy wkroczył w fazę dynamicznego rozwoju. Zawdzięczamy ją pojawieniu się wyspecjalizowanych spółek faktoringowych, które, szukając na rynku miejsca dla siebie, odpowiadają na potrzeby rynku i proponują coraz to nowe rozwiązania. Firmy faktoringowe są bardziej elastyczne w dostosowywaniu oferty do indywidualnych potrzeb klientów niż tradycyjne banki. Stosują również

mniej zabezpieczeń i prowadzą mniej restrykcyjną politykę w zakresie doboru klientów oraz skupowanych wierzytelności niż związane standardami oceny ryzyka kredytowego banki. Oferta firm faktoringowych jest też bogatsza w zakresie oferowanych czynności dodatkowych związanych ze świadczeniem usług faktoringowych. Przykładem niezależnej od systemu bankowego instytucji faktoringowej jest Arvato Service Polska, należąca do koncernu medialnego Bertelsmann AG. Wykorzystuje ona na rynku polskim doświadczenia swych siostrzanych firm z Niemiec (BFS Finance GmbH) oraz Irlandii (BFS Finance Ltd.). Jej polityka w porównaniu z tradycyjnymi ofertami jest elastyczna i bardziej dostosowana do rynku małych i średnich przedsiębiorstw. Podpisana umowa faktoringowa obejmuje faktoringiem wszystkich odbiorców klienta. Arvato Services wyróżnia fakt, iż firma nie stosuje ograniczeń dotyczących minimalnej wartości faktury i wykupuje wierzytelności z terminami płatności sięgającymi 180 dni. Co najważniejsze, firma specjalizuje się w faktoringu z pełnym zakresem obsługi: finansowanie sprzedaży, zarządzanie należnościami, jak również przejęcie ryzyka niewypłacalności odbiorców [www.faktoring.arvato.pl].

Tabela 4. Oferta usług faktoringowych instytucji niebankowych

Nazwa instytucji faktoringowej	Rodzaje faktoringu w ofercie
Arvato Services Polska	• faktoring krajowy: pełny i niepełny (firma jest liderem rynku w realizowaniu faktoringu pełnego) • faktoring zagraniczny eksportowy: pełny i niepełny • faktoring importowy Firma oferuje szereg usług dodatkowych: • prowadzenie kont rozliczeniowych • uruchamianie uzgodnionego z klientem postępowania upominawczego i windykacyjnego, także wobec odbiorców z zagranicy • analizowanie wiarygodności kredytowej i rzetelności płatniczej kontrahentów, • dostęp do systemu rozliczeniowego <i>on-line</i>
Bibby Factors Polska sp. z o.o.	• faktoring krajowy: niepełny, otwarty, faktoring bez finansowania

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Tokarski 2005, s. 64; www.pekaofaktoring.com.pl; www.faktoring.arvato.pl; www.polfactor.com.pl; www.bibbyfactors.pl; Kaczyńska 2004, s. F4].

W bankach do transakcji faktoringowych podchodzi się tak jak do kredytów, dlatego wymagają one więcej zabezpieczeń niż firmy faktoringowe. Banki są również bardzo ostrożne, gdy chodzi o przejmowanie ryzyka niewypłacalności dłużników. Stosują prawie wyłącznie faktoring niepełny (z regresem). Nie chcą obejmować faktoringiem wszystkich faktur klienta i stosują szereg kryteriów względem wykupywanych wierzytelności (np. ustalają minimalną wartość faktury). Oferowany przez banki wykup pojedynczych faktur to po prostu „dyskonto faktur”, a nie

faktoring. Faktoring powinien obejmować wszystkie obroty ze stałymi klientami, nie zaś pojedyncze transakcje; faktor powinien koncentrować się na ocenie wypłacalności odbiorcy, a nie na standingu finansowym dostawcy.

Wydaje się, iż banki nie widzą jeszcze korzyści z promowania i udoskonalania usług faktoringowych, a oferta faktoringu stanowi dla nich działalność marginalną.

W tabeli 5 przedstawiono różnice w funkcjonowaniu faktoringu „bankowego” oraz oferowanego przez instytucje faktoringowe.

Tabela 5. Porównanie oferty banków i firm faktoringowych

Banki	Firmy faktoringowe
Większość banków oferuje faktoring niepełny (faktoring pełny oferują jedynie wybranym klientom)	Oferują zarówno faktoring niepełny, jak i pełny
Pobierają prowizje przygotowawcze	Przeważnie rezygnują z prowizji przygotowawczych
Odsetki pobierają najczęściej z góry	Odsetki pobierają najczęściej z dołu i naliczają je od wykorzystanych środków
Rzadko oferują usługi dodatkowe	Oferują szereg usług dodatkowych
Z reguły skupują wierzytelności o krótkich terminach płatności (od 14 do 90 dni)	Częściej niż banki skupują wierzytelności z terminem płatności do 180, a nawet 210 dni
Banki z reguły słabo promują usługi faktoringowe	Aktywnie promują swoje usługi m.in. na stronach internetowych
Warunki umowy negocjują jedynie z kluczowymi klientami	Dostosowują ofertę do indywidualnych potrzeb klienta
Oczekują od faktorantów informacji o dłużnikach	Informacje dotyczące dłużników pozyskują we własnym zakresie
Skupują z reguły wybrane faktury	Obsługują wszystkie transakcje, na które faktorant udzielił kredytu kupieckiego (w ramach uzgodnionego limitu)
W przypadku kilkudniowych opóźnień ze strony dłużnika stosują procedury restrykcyjne	Elastycznie podchodzą do problemu opóźnień dłużnika
Wymagają zabezpieczeń	Transakcje faktoringowe obwarowują „zabezpieczeniami miękkimi” (weksel <i>in blanco</i> , pełnomocnictwo do dysponowania rachunkiem bankowym, umowa o przelew wierzytelności)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Grzywacz 2005, s. 100; Tokarski 2005, s. 185].

6. Korzyści i niedogodności wynikające z faktoringu

W warunkach rozwiniętego rynku finansowego faktoring ma szerokie zastosowanie w finansowaniu przedsiębiorstw, także małych i średnich.

Instytucje faktoringowe, wykupując należności przedsiębiorstw, dostarczają im środków finansowych. Przyspiesza to krążenie (obrót) kapitału, a także podnosi wypłacalność firmy i jej płynność. Faktoring jest bardzo dobrym źródłem finansowania

w chwili pojawienia się znacznego zapotrzebowania na kapitał obrotowy, związane go z dynamicznym wzrostem obrotów [Skowronek-Mielczarek 2003, s. 103-105].

Coraz częściej obserwujemy na rynku wydłużanie cykli rozliczeniowych. Kolejne przedsiębiorstwa wprowadzają coraz dłuższe terminy płatności dla odbiorców, chcąc w ten sposób zdobyć na rynku przewagę konkurencyjną. Pozostałym przedsiębiorstwom nie pozostaje nic innego, jak narzucić swoim dostawcom również długie terminy płatności. Przedsiębiorstwa zostają narażone na utratę płynności i poszukują możliwości jej utrzymania na bezpiecznym poziomie. W takich przypadkach dobrym instrumentem finansowania może być faktoring; w pewnych warunkach jest on bowiem bardziej efektywny i bezpieczny niż tradycyjny kredyt obrotowy [Skowronek-Mielczarek 2003, s. 103-105].

Podstawową wadę faktoringu stanowią związane z nim koszty. Podczas gdy oprocentowanie może nie różnić się znacznie od oprocentowania kredytu krótkoterminowego, prowizje są już znacznie większe. Do wad faktoringu można również zaliczyć osłabienie więzi między przedsiębiorstwem a odbiorcami oraz utrudnienia w zakresie prowadzenia właściwej polityki kredytowej wobec odbiorców, spowodowane przejęciem przez faktora ewidencji płatności [Finanse... 2004, s. 187]. W literaturze podnosi się również problem wpływu faktu korzystania z faktoringu na obniżenie wiarygodności firmy w oczach jej kontrahentów. Wraz z upowszechnianiem się usług faktoringowych oraz wzrostem świadomości przedsiębiorców zarzut ten pojawia się coraz rzadziej.

Literatura

- Brycki G., *Branża nadal dynamicznie rośnie*, „Rzeczpospolita”, dodatek Raporty Rzeczpospolitej, 3 czerwca 2004.
- Finanse małych i średnich przedsiębiorstw, red. W. Pluta, PWE, Warszawa 2004.
- Gadomska M., *O czym powinien wiedzieć dłużnik*, „Rzeczpospolita” 8 marca 2005.
- Grzywacz J., *Faktoring*, Difin, Warszawa 2005.
- Kaczyńska D., *Musisz wiedzieć co podpisujesz*, „Rzeczpospolita” dodatek Dobra Firma, 2 lipca 2004.
- Skowronek-Mielczarek A., *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2003.
- Starosta D., *Faktoring jako metoda pozyskania kapitału na finansowanie bieżącej działalności przedsiębiorstwa*, [w:] *Problemy bankowości i finansów przedsiębiorstw*, red. E. Chrabonszczewska, A. Kopczuk, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania, Białystok 2002.
- Szczepankowski P.J., *Nowoczesne instrumenty zarządzania aktywami*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 1998.
- Tokaj-Krzewska A., *Forfaiting*, Difin, Warszawa 1999.
- Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
- Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, red. M. Strużycki. Difin, Warszawa 2002.
- www.bibbyfactors.pl.

www.eurofactor.pl.

www.faktoring.arvato.pl.

www.pekao.com.pl.

www.pekaofaktoring.com.pl.

www.polfactor.com.pl.

FACTORING SERVICES – AN ALTERNATIVE SOURCE OF SHORT-TERM FINANCING

Summary

The present analysis is devoted to the presentation of selected issues concerning the functioning of factoring in Poland. The first chapters present the place and the role of factoring services among external sources of financing, the principles of providing factoring services and types of factoring. Next, an overview of factoring services that are on offer at present are made: offers from banks, factoring institutions connected with banks and offers of other factoring institutions are compared. Finally, an attempt is made to present advantages and disadvantages resulting from factoring.