

Magdalena Chowaniec*

Zastosowanie faktoringu jako instrumentu finansowania przedsiębiorstwa

Wstęp

Zarządzanie we współczesnych przedsiębiorstwach ukierunkowane jest przede wszystkim na osiągnięcie celów o charakterze finansowym. Każda podejmowana decyzja gospodarcza ma pewne określone skutki finansowe. Racjonalne planowanie oraz kontrola finansów są jednymi z podstawowych warunków wzrostu i rozwoju wartości przedsiębiorstwa. Nieumiejętne zarządzanie zasobami pieniężnymi prowadzi do znacznego ograniczenia wysokości generowanych zysków, a nawet upadłości. Rozwój gospodarki rynkowej opartej na wolnej konkurencji wymusił ukształtowanie określonej polityki handlowej między kontrahentami. Zjawiskiem powszechnym jest udzielanie kredytów z odroczonym terminem płatności za świadczone usługi, sprzedane wyroby i towary, czyli tzw. kredytów kupieckich. W ciągu ostatnich lat systematycznie rośnie liczba odbiorców regulujących swoje zobowiązania z opóźnieniem, czego następstwem są problemy z utrzymaniem płynności finansowej dostawców. Aby uniknąć negatywnych skutków opóźnień oraz znacznie ograniczyć ryzyko niewypłacalności, przedsiębiorstwa bardzo często poszukują zewnętrznych źródeł finansowania bieżącej działalności w postaci kredytów obrotowych albo faktoringu.

Faktoring jest stosunkowo nową usługą finansową na polskim rynku. Pierwsze jej zastosowanie miało miejsce na początku lat 90. ubiegłego wieku. Niedostateczna wiedza i krótka historia rozwoju tej usługi sprawiają, że nadal pojawia się wokół niej wiele pytań, niejasności oraz kontrowersji. Istnieje zatem wciąż uzasadniona potrzeba szukania odpowiedzi na pytanie: jaką rolę i znaczenie ma faktoring w finansowaniu działalności przedsiębiorstwa? W związku z powyższym zasadna wydaje się również popularyzacja stosowania faktoringu w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw.

Niniejszy artykuł stanowi przegląd najważniejszych zagadnień dotyczących faktoringu, w szczególności jego istotnych zalet, jednakże poruszono

* Mgr, Katedra Zarządzania Organizacjami, Kadrami i Prawa Gospodarczego, Wydział Zarządzania, AGH w Krakowie, ul. Gramatyka 10, 30-071 Kraków, magdachowaniec1984@o2.pl

także kwestię ponoszonych kosztów związanych z tą usługą. Przede wszystkim jednak opracowanie ukazuje praktyczne zastosowanie faktoringu jako instrumentu pozwalającego zachować płynność finansową w oparciu o zaprojektowany model. Zasadniczym celem niniejszego artykułu jest zatem prezentacja opracowanego modelu faktoringu jako narzędzia usprawniającego płynność finansową w przedsiębiorstwie.

Podstawową metodą badawczą zastosowaną w opracowaniu jest analiza opisowa z elementami statystyki opisowej oraz analiza literatury przedmiotu. Przedstawione powyżej metody badawcze wykorzystano celem identyfikacji wykorzystania faktoringu jako źródła finansowania w przedsiębiorstwie, ukazania jego istotnych zalet, ponoszonych kosztów w związku z realizacją tej usługi oraz zaprezentowania opracowanego modelu faktoringu jako instrumentu finansowania przedsiębiorstwa.

1. Faktoring jako narzędzie usprawniające działalność przedsiębiorstwa

Współcześnie bardzo wiele transakcji przeprowadzanych między kontrahentami realizowanych jest z odroczonym terminem płatności. Oznacza to, że kupujący otrzymuje usługę albo towar, za który dokonuje płatności w późniejszym terminie [Jaworowski, 2010, s. 27]. Jednak często odbiorcy realizują zapłatę ze znacznym opóźnieniem, co jest zjawiskiem wysoko niekorzystnym dla dostawcy. Traci bowiem on zdolność do regulowania bieżących wymagalnych zobowiązań, co z kolei prowadzi do poważnych problemów i utraty płynności finansowej.

Faktoring jest najwłaściwszą metodą pozwalającą na uniknięcie powyższej sytuacji. Jest to instrument krótkoterminowego finansowania skierowany do firm udzielających swoim odbiorcom tzw. kredytów kupieckich [Kaczmarek, 2007, s. 51]. Istota faktoringu polega na odpłatnym przeniesieniu przez dostawcę na instytucję faktoringową praw do nieprzeterminowanych należności z tytułu zrealizowanych dostaw wyrobów, towarów albo świadczonych usług, które wynikają z zawartych umów z odbiorcami.

Wierzytelności, które są przedmiotem faktoringu, spełniają następujące warunki:

- pochodzą z obrotu gospodarczego,
- nie dotyczą sprzedaży dóbr użytku osobistego albo nabywcy rodzinnego,
- są krótkoterminowe (najczęściej do 210 dni), bezsporne, niewymagalne,
- nie mogą być objęte zakazem zbywalności.

Faktoring jest transakcją, w której biorą udział następujące podmioty:

- faktorant będący dostawcą usług lub towarów jest uprawniony do otrzymywania z tego tytułu świadczenia pieniężnego od odbiorcy; faktorant dokonuje sprzedaży wierzytelności faktorowi, czyli wyspecjalizowanej firmie faktoringowej,
- dłużnik jest odbiorcą usług albo towarów, zobowiązany jest tytułem dokonanego nabycia do zapłaty określonej kwoty faktorantowi, czyli dostawcy,
- faktor będący bankiem albo wyspecjalizowaną komórką świadczącą usługi faktoringowe nabywa wierzytelności od factoranta [Chynał, 2008, s. 92–96].

Szybki i dynamiczny rozwój stosunków handlowych oraz praktyka gospodarcza wpłynęły w istotny sposób na ukształtowanie się wielu typów faktoringu [Rytko, 2009, s. 179]. Firmy faktoringowe dzięki temu posiadają możliwość zaoferowania klientom odpowiedniej formy faktoringu, dopasowanej do charakteru przeprowadzanych przez przedsiębiorstwo transakcji handlowych.

Najczęściej spotykane kryteria podziału faktoringu występują ze względu na: obszar odpowiedzialności faktora za wypłacalność dłużnika, informowanie dłużnika o zmianie wierzyciela, termin przejęcia zapłaty od faktora oraz zasięg terytorialny [Szczęsny, 2010, s. 190–192].

Biorąc pod uwagę kryterium odpowiedzialności faktora za wypłacalność dłużnika, faktoring można podzielić na: pełny, niepełny, mieszany. Faktoring pełny (bez regresu) charakteryzuje się tym, że wraz z przeniesieniem wierzytelności bezwarunkową pełną odpowiedzialność za niewypłacalność dłużnika ponosi faktor. Wynika z tego, że wierzytelność nie powraca nigdy do factoranta i nie obawia się on ryzyka jej niezapłacenia. Faktoring niepełny (z regresem) oznacza, że faktor skupuje od factoranta wierzytelności bez ponoszenia odpowiedzialności za niewypłacalność dłużnika. Oznacza to, że faktor wycofuje uprzednio udostępnione środki pieniężne, jeśli odbiorca nie dokonuje zapłaty w wymagalnym terminie, a wierzytelność powraca do factoranta. Faktoring mieszany jest natomiast formą pośrednią, łączącą cechy wyżej wymienionych form. Charakterystyczną cechą faktoringu mieszanego jest to, że faktor przyjmuje do określonej kwoty odpowiedzialność za wypłacalność dłużnika wobec danej grupy dłużników lub wybranych rodzajów wierzytelności [Kaczmarek, 2007, s. 50–53].

Ze względu na kryterium poinformowania dłużnika o zmianie wierzyciela można wyróżnić faktoring: jawny, półjawny, tajny. Faktoring jawny występuje w sytuacji, gdy faktor zawiadamia dłużnika o zmianie wierzyciela w chwili zawarcia umowy faktoringu. Natomiast jeżeli dokonuje tej

czynności, wzywając dłużnika do zapłaty, to można wówczas stwierdzić, że jest to faktoring póljawny. Faktoring tajny charakteryzuje się natomiast tym, że dłużnik nie jest poinformowany o zawartej umowie faktoringowej [Chynał, 2008, s. 95].

Z uwagi na kryterium otrzymania zapłaty od faktora faktoring dzieli się na: dyskontowy, zaliczkowy, wymagalnościowy. Faktoring dyskontowy oznacza, że faktorant otrzymuje natychmiast pełną zapłatę za fakturę, która jest pomniejszona o pobrane z góry opłaty, odsetki oraz prowizje. Zupełnie inaczej wygląda kwestia zapłaty faktury w przypadku faktoringu zaliczkowego. Polega on na przekazaniu przez faktora zaliczki faktorantowi, pierwszej w wysokości około 70–90% wartości całej faktury, drugiej w chwili uzyskania zapłaty od dłużnika odpowiednio pomniejszonej o odsetki oraz opłaty. Faktoring wymagalnościowy charakteryzuje przekazanie przez faktora środków dostawcy w terminie inkasa należności. Faktoring wymagalnościowy nie spełnia funkcji finansowej, spełnia natomiast funkcję usługową.

Stosując kryterium zasięgu terytorialnego, można wyróżnić faktoring międzynarodowy oraz krajowy. Faktoring międzynarodowy dotyczy refinansowania wierzytelności, które pochodzą ze sprzedaży zagranicznej, natomiast krajowy – wierzytelności wynikających z obrotu handlu wewnętrznego.

Na przestrzeni ostatnich lat wykształciły się także inne formy faktoringu, m.in.: refaktoring, metafaktoring, faktoring powierniczy, reverse faktoring, faktoring dzielony, venture faktoring. Wysoce innowacyjnym rozwiązaniem jest e-faktoring, gdzie informacja między faktorantem a faktorem, jak również dokumentacja związana z transakcją, przekazywana jest za pośrednictwem Internetu.

Bardzo ważnym elementem powszechności stosowania faktoringu jest koszt, który składa się przede wszystkim z oprocentowania, prowizji i pozostałych opłat. Koszt faktoringu jest ściśle powiązany z daną transakcją, jak również zakresem świadczonych usług przez faktora. Każda transakcja jest więc wyceniana indywidualnie. Podstawowy podział opłat pobieranych przez faktoranta składających się na łączny koszt faktoringu to: prowizja przygotowawcza za przyjęcie, rozpatrzenie i przygotowanie umowy faktoringowej, prowizja administracyjna za czynności związane z obsługą administracyjną i dodatkowe usługi oraz prowizje za przejęcie ryzyka (*del credere*). Oprocentowanie składa się z odsetek pobieranych z góry i z dołu. Pozostałe pobierane opłaty związane są z badaniem wiarygodności, windykacją należności, odnowieniem limitu faktoringowego, niewykorzystaniem limitu faktoringowego, zmianą warunków umowy faktoringu [Rytko, 2009, s. 183–184].

Faktoring polecany jest wszystkim przedsiębiorstwom, ale głównie tym, które mają problemy z uzyskaniem kredytów bankowych z powodu braku odpowiednich zabezpieczeń prawnych lub krótkiego okresu prowadzenia działalności gospodarczej. Oczekiwane efekty finansowe faktoringu otrzymywane są tylko w przypadku przeznaczenia uzyskanych środków pieniężnych na finansowanie działalności bieżącej, a nie finansowanie działalności inwestycyjnej w postaci zakupu np. środka trwałego.

2. Rynek usług faktoringowych w Polsce w 2017 roku

Przedsiębiorstwa finansowe w Polsce prowadzące działalność faktoringową odnotowały w roku 2017 dane, na podstawie których można stwierdzić, że sfinansowały wierzytelności w kwocie 222 490 mln zł, a więc o 17,1% więcej niż w roku poprzednim (192 738 mln zł w 2016 r.).

Dane Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) zawarte w informacji sygnałnej dotyczącej działalności faktoringowej przedsiębiorstw finansowych w 2017 r. wskazują, że badaniem objęto 50 podmiotów finansowych świadczących usługi faktoringowe. Na podstawie analizowanych danych można stwierdzić, że z usług faktoringowych w roku 2017 skorzystało 12 424 klientów, czyli o 10,2% więcej niż w roku poprzednim [GUS, 2018]. Informacje dotyczące działalności firm faktoringowych w roku 2017, liczby wykupionych faktur, wartości wykupionych wierzytelności oraz liczby klientów zaprezentowano w tabelicy 1.

Tabela 1. Informacje dotyczące działalności firm faktoringowych w 2017 r.

Wyróżnienie	Ogółem	Działalność faktoringowa prowadzona w bankach	Faktoringowe przedsiębiorstwa niebankowe
Liczba faktorantów (w tysiącach)	12 424	4 967	7 457
Wartość wykupionych faktur (w milionach zł)	222 490	76 088	146 402
Liczba wykupionych faktur (w tysiącach zł)	10 056	2 917	7 139

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [GUS, 2018].

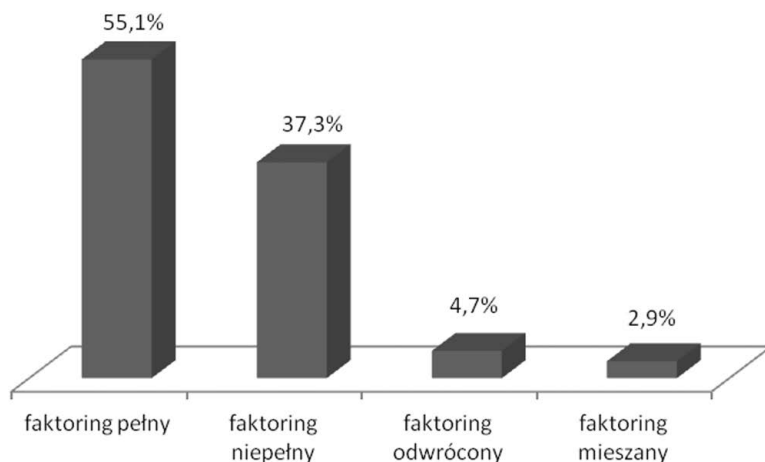
Badana zbiorowość podmiotów prowadzących działalność faktoringową w roku 2017 obejmuje 11 banków komercyjnych zajmujących się poza działalnością statutową faktoringiem oraz 39 niebankowych przedsiębiorstw faktoringowych. Do grup kapitałowych należały 23 niebankowe przedsiębiorstwa faktoringowe.

Grupa 19 podmiotów to jednostki zależne, 2 to jednostki dominujące, a ostatnie 2 są jednostkami równocześnie dominującymi jak i zależnymi.

Wśród badanych banków 9 z nich należało do grup kapitałowych. W roku 2017 najczęściej stosowano faktoring bez regresu, czyli pełny (55,1%), faktoring z regresem, inaczej niepełny (37,3%), bardzo rzadko stosowano faktoring odwrócony (4,7%) i najrzadziej wykorzystywano faktoring mieszany (2,9%).

Omówione powyżej najczęściej wykorzystywane formy faktoringu stosowane w badanej zbiorowości przedsiębiorstw finansowych zaprezentowano na rysunku 1.

Rysunek 1. Działalność przedsiębiorstw finansowych według rodzaju faktoringu w roku 2017



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Faktoring jest instrumentem wykorzystywanym przez coraz większą liczbę klientów. Banki komercyjne prowadzące działalność faktoringową w roku 2017 odnotowały wzrost wartości wykupionych wierzytelności o 11,7% w stosunku do roku poprzedniego. Wartość wykupionych wierzytelności przez banki komercyjne prowadzące działalność faktoringową wyniosła 76 088 mln zł, z czego faktoring krajowy stanowił 87,5%, natomiast faktoring w handlu zagranicznym 12,5% tej kwoty [GUS, 2018].

Faktoring z roku na rok jest coraz bardziej popularnym instrumentem umożliwiającym utrzymanie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Jest doskonałym narzędziem, które pozwala uchronić przedsiębiorstwo od bardzo poważnych problemów finansowych, na które wpływ mają przede wszystkim zatory płatnicze. Instrument ten można zastosować jako formę finansowania w działalności przedsiębiorstwa albo może stanowić skuteczny sposób na poprawę jego płynności finansowej.

3. Uwarunkowania organizacyjno-prawne zastosowania faktoringu w przedsiębiorstwie

Regulacje prawne w Polsce dotyczące umowy faktoringu wskazują, że jest to proces realizowany na podstawie umowy pisemnej. Prawo do zawierania umów, w tym umowy faktoringu, regulują przepisy prawne wynikające z art. 353 Kodeksu cywilnego. Z uwagi na fakt, że istotną częścią faktoringu jest przelew wierzytelności, stosuje się również przepisy zawarte w art. 410 oraz w art. 509–518 Kodeksu cywilnego, które dotyczą świadczenia niezależnego [ustawa, 1964, art. 410, 509–518].

Najważniejszym aktem prawnym regulującym działalność faktoringu jest Konwencja o Faktoringu Międzynarodowym i Międzynarodowym Leasingu Finansowym uchwalona 28 maja 1988 r. w Ottawie. Zgodnie z powyższym aktem prawnym faktoring jest umową zawartą pomiędzy dostawcą (jedną stroną), a faktorem (drugą stroną) transakcji.

Warunki określone w Konwencji definiują: dostawcę, który może przenieść własność wierzytelności na faktora wynikających z umowy sprzedaży dóbr dłużnikom, z wyjątkiem stanowiącym dobra zakupione przez dłużnika do użytku rodzinnego, gospodarstwa domowego lub użytku osobistego. Faktor natomiast wykonuje co najmniej dwie z poniższych usług: zajmuje się inkasem wierzytelności, przejmuje ryzyko wypłacalności dłużnika, finansuje dostawcę, np. w formie zaliczek i pożyczek, lub prowadzi rozliczenia związane z wierzytelnościami. Dłużnik dostaje informację, że wierzytelność została przeniesiona [Konwencja, 1988, art. 2].

Umowa faktoringu jest zawierana pomiędzy dwoma osobami. Oznacza to, że jest umową dwustronną pomiędzy faktorem i faktorantem, pomimo że w transakcji istnieje jeszcze trzeci podmiot, a mianowicie dłużnik, który nie jest jednak stroną umowy.

Umowa faktoringu ma postać doraźnej transakcji albo umowy linii faktoringowej, czyli umowy ciągłej. W przypadku umowy transakcji doraźnej faktor uzyskuje od faktoranta jedną albo kilka wyraźnie określonych w umowie wierzytelności. W drugim przypadku wierzytelności od faktoranta nabywa faktor do wysokości limitu określonego w umowie. Limit obowiązuje przez okres trwania umowy, po każdej zapłacie wymagalnej faktury ulega odnowieniu.

Prawo w Polsce nie definiuje faktoringu jako czynności bankowej, dlatego nie są wymagane np. zezwolenia prezesa Narodowego Banku Polskiego czy Komisji Nadzoru Finansowego. Wymagane jest natomiast przestrzeganie regulacji i przepisów prawnych dotyczących tego rodzaju działalności [Rytko, 2009, s. 203–204].

4. Opracowany model stosowania faktoringu w przedsiębiorstwie

Projektując model stosowania faktoringu w przedsiębiorstwie, przyjęto ściśle określone warunki, które muszą być spełnione, by usługa faktoringu działała sprawnie oraz przyniosła pożądane efekty ekonomiczne. Projekt modelu oparty jest przede wszystkim na warunkach finansowych faktoringu jako narzędzia usprawniającego zarządzanie finansami, ponieważ w każdym przedsiębiorstwie głównym źródłem środków pieniężnych jest sprzedaż.

Punktem wyjścia przy opracowaniu modelu jest cykl przepływu środków pieniężnych w przedsiębiorstwie. Konstruuąc model faktoringu, uwzględniono odnośnie do faktoranta (przedsiębiorstwo finansowe) takie założenia, jak:

- faktorant jest przedsiębiorstwem z sektora małych i średnich przedsiębiorstw,
- działa na rynku w długim okresie,
- prowadzi działalność usługową, handlową lub produkcyjną z wyłączeniem działalności, gdzie odbiorcą jest osoba fizyczna,
- posiada stałą grupę odbiorców,
- działalność przedsiębiorstwa jest rentowna.

Dłużnicy objęci faktoringiem to przedsiębiorstwa:

- należące do sektora małych i średnich przedsiębiorstw,
- posiadające stabilną sytuację finansową,
- nie znajdują się aktualnie w stanie likwidacji lub upadłości,
- posiadają udział w sprzedaży faktoranta,
- współpracują z faktorantem, a współpraca ta przebiega bez zastrzeżeń.

Rolę przedsiębiorstwa faktoringowego pełni bank. Podmiot ten wybrano pomimo szerszego zakresu udzielanych usług przez niebankowe przedsiębiorstwa finansowe. Wybierając bank jako instytucję faktoringową, kierowano się takimi czynnikami, jak: wiarygodność, wysokie bezpieczeństwo, szybkość wypłaty gotówki, wyraźnie rozbudowana sieć oddziałów, mniejsze koszty przeprowadzenia transakcji niż w przypadku niebankowych przedsiębiorstw finansowych. Wyraźnym ułatwieniem dla przedsiębiorstwa korzystającego z faktoringu w instytucji bankowej, która prowadzi jego pełną obsługę, to:

- znajomość sytuacji finansowo-ekonomicznej przedsiębiorstwa,
- bank posiada szereg dokumentów powiązanych z prowadzoną działalnością gospodarczą przedsiębiorstwa,
- wiedza na temat transakcji między dostawcami i odbiorcami oraz sytuacji publicznoprawnej danego przedsiębiorstwa.

Wszystkie powyżej wymienione czynniki zasadniczo przyspieszają transakcję faktoringu. Warto również zwrócić uwagę na to, że przedsiębiorstwo będące stałym klientem banku może negocjować warunki transakcyjne faktoringu.

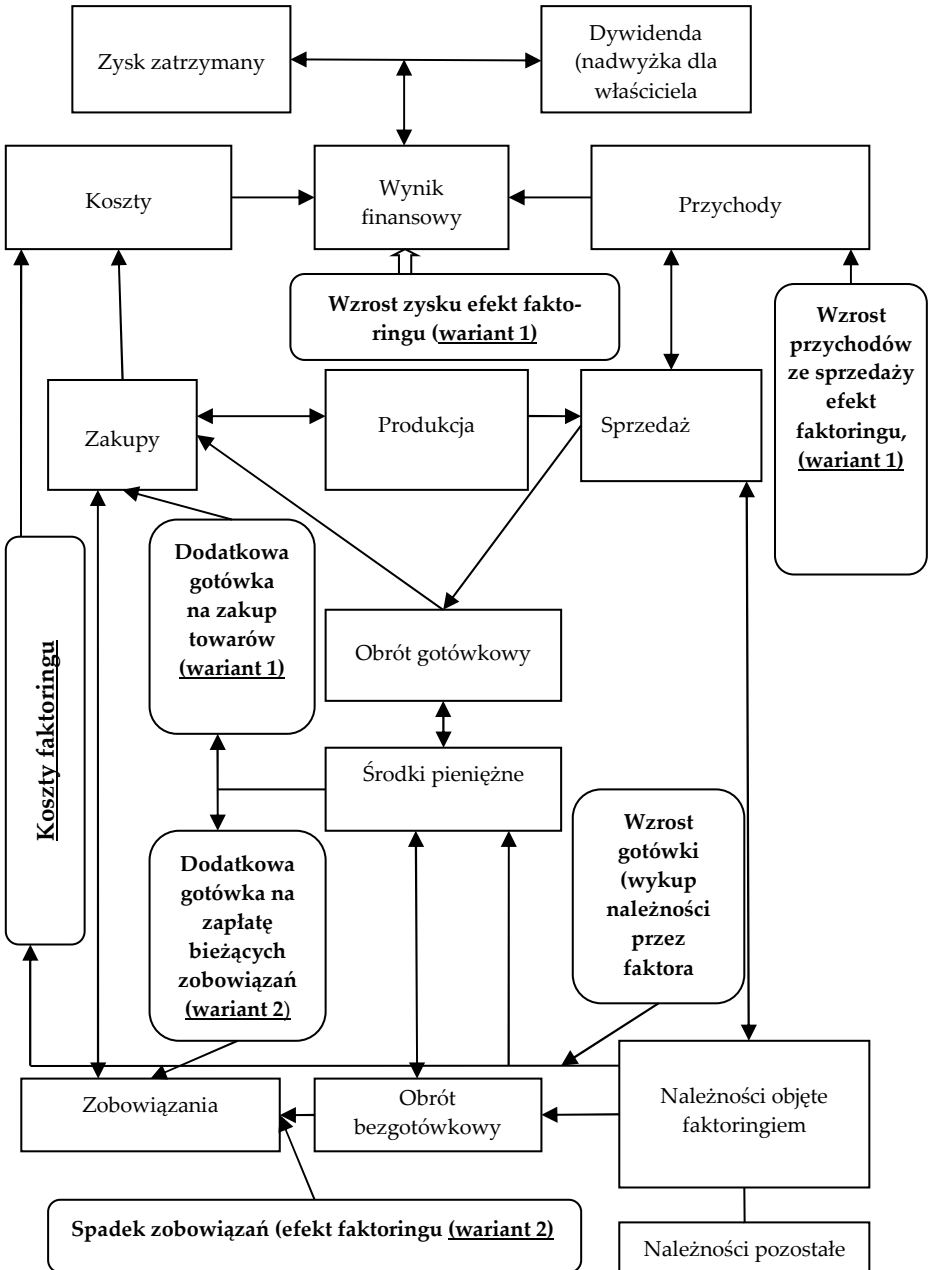
Jednym z elementów postulowanego modelu faktoringu jest propozycja zastosowania faktoringu niepełnego (z regresem) w linii kredytowej przedsiębiorstwa. Czynnikiem decydującym w głównej mierze o wyborze faktoringu niepełnego jest powszechna dostępność, łatwiejsze do realizacji procedury, ale przede wszystkim niższe koszty niż w przypadku faktoringu pełnego (bez regresu). Przebieg faktoringu można podzielić na poszczególne etapy:

- uzgodnienie zakresu usług między faktorantem a faktorem,
- podpisanie umowy faktoringowej oraz określenie prawnych zabezpieczeń,
- realizacja umowy obejmująca przekazanie faktorowi kopii faktur, sfinansowanie transakcji przez faktora w wysokości ok. 70–90% wartości faktury (wpłata zaliczki), przekazanie informacji o przelewie wierzytelności, zapłata faktury przez dłużnika w terminie określonym w fakturze, wypłata pozostałej kwoty wierzytelności przez faktora.

Po zakończeniu transakcji istnieje możliwość odnowienia limitu, a faktorant posiada możliwość przedstawienia kolejnych faktur do wykupu.

Dzięki zastosowaniu faktoringu przedsiębiorstwo jest w posiadaniu dodatkowych środków pieniężnych, które może rozdysponować na spłacenie bieżących krótkoterminowych zobowiązań lub wprowadzić je z powrotem w obrót działalności. W pierwszym przypadku nastąpi spadek zobowiązań danego przedsiębiorstwa, natomiast w drugim gotówka uzyskana z wykupu wierzytelności może być przeznaczona na zakup towarów i materiałów. W następnej kolejności po dokonaniu odpowiednich procesów otrzymane produkty gotowe mogą zostać przeznaczone do sprzedaży. Wzrost sprzedaży wpływa na wzrost produkcji oraz przyczynia się do efektywniejszego wykorzystania potencjału przedsiębiorstwa. W efekcie końcowym dochodzi do wzrostu zysku. Wygospodarowany zysk można przeznaczyć między innymi na powiększenie kapitałów własnych przedsiębiorstwa, co powoduje wzrost wartości przedsiębiorstwa lub na wypłatę dywidend dla właścicieli. Na rysunku 2 zaprezentowano ideę funkcjonowania faktoringu w przedsiębiorstwie.

Rysunek 2. Model funkcjonowania faktoringu w przedsiębiorstwie



Źródło: Opracowanie własne.

Wdrożenie faktoringu jest czynnością prostą i niezabierającą wiele czasu pod względem organizacyjnym. Proponowany model stosowania faktoringu w przedsiębiorstwie uwzględnia panujące aktualnie warunki na

polskim rynku oraz jest możliwy do wykorzystania w większości polskich przedsiębiorstw. Należy jednak pamiętać, że umowa faktoringu powinna być dopasowana do indywidualnych potrzeb konkretnego przedsiębiorstwa. Wdrożenie tej formy finansowania należy poprzedzić dokładną analizą wielu czynników. Opracowany model faktoringu umożliwi zachowanie płynności finansowej oraz sprawniejsze zarządzanie kapitałem obrotowym i należnościami w przedsiębiorstwie.

Zakończenie

Rozwój współczesnych przedsiębiorstw jest zależny przede wszystkim od możliwości finansowych. Zyskowność i wypłacalność przedsiębiorstwa są podstawowymi warunkami prawidłowego działania na polskim rynku w długim okresie. Warunkiem koniecznym jest natomiast posiadanie bieżącej płynności finansowej w krótkim okresie. Faktoring jest doskonałym instrumentem finansowania bieżącej działalności. Podstawową jego zaletą jest zwiększenie sprawności zarządzania kapitałem obrotowym, przez zapewnienie płynnego, stałego źródła finansowania. Przedsiębiorstwo nie ma problemów z utrzymaniem bieżącej płynności finansowej, co przekłada się na zdolność regulowania zobowiązań własnych. Korzystając z faktoringu, przedsiębiorstwo może minimalizować poziom należności, równocześnie nie obniżając konkurencyjności warunków sprzedaży między innymi odroczonej płatności kluczowych odbiorców. Wykorzystanie faktoringu może również przyczynić się do uwolnienia zamrożonych (niepracujących) środków pieniężnych.

Faktoring adresowany jest do przedsiębiorstw działających we wszystkich segmentach rynku, pod warunkiem że realizują sprzedaż na odroczonej terminach płatności. Należy zwrócić uwagę, że usługa nie jest kierowana do firm zmagających się stale z problemami finansowymi. Faktoring jest sposobem na przyspieszenie inkasa należności, a nie narzędziem poprawy złej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

Warto wspomnieć o korzystnym wpływie faktoringu na gospodarkę – w skali krajowej przez przyspieszenie obrotu środkami pieniężnymi przyczynia się on do uwolnienia zainwestowanych kapitałów i wprowadzenia ich w obieg. To z kolei przekłada się na poprawę wyników finansowych dużej ilości podmiotów działających na polskim rynku. Przedsiębiorstwa, które mają dobrą kondycję finansową oraz perspektywę dalszej działalności, chętniej inwestują we własny rozwój. Przejawia się to w tworzeniu nowych miejsc pracy, wprowadzaniu innowacyjnych rozwiązań, zwiększaniu produkcji, co ma odzwierciedlenie we wzroście gospodarczym całego kraju.

Literatura

- Chynał H. (2008), *Kredyty bankowe i inne formy finansowania poradnik dla małych i średnich firm*, Difin, Warszawa.
- GUS (2018), *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw w 2017r.*, www.stat.gov.pl, dostęp: 10.09.2018.
- Jaworowski J. (2010), *Zarządzanie finansami XXI wieku wobec wyzywań*, Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku, Gdańsk.
- Kaczmarek T.T. (2007), *Zarządzanie płynnością finansową małych i średnich przedsiębiorstw – ujęcie praktyczne*, Difin, Warszawa.
- Konwencja UNIDROIT o faktoringu międzynarodowym, Ottawa, 28 maja 1988 r.
- Rytko P. (2009), *Zarządzanie kredytem handlowym w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Difin, Warszawa.
- Szczęśny W. (2010), *Zarys wykładu*, Difin, Warszawa.
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 1025 z późn. zm.).

Streszczenie

Zarządzanie przedsiębiorstwem ukierunkowane jest na osiągnięcie celów finansowych. Wraz z rozwojem gospodarki rynkowej opartej na wolnej konkurencji ukształtowała się praktyka handlowa pomiędzy kontrahentami polegająca na odraczaniu terminów płatności za świadczone usługi lub sprzedaż towarów, tzw. kredyty kupieckie. W ostatnich latach systematycznie zwiększa się liczba odbiorców regulujących swoje zobowiązania z opóźnieniem, czego następstwem są problemy z płynnością finansową dostawców. Aby uniknąć negatywnych skutków opóźnień i znacznie ograniczyć ryzyko niewypłacalności, przedsiębiorstwa poszukują zewnętrznych źródeł finansowania bieżącej działalności, bardzo często w postaci faktoringu. Celem niniejszego artykułu jest opracowanie modelu faktoringu jako narzędzia umożliwiającego zachowanie płynności finansowej. Efektem końcowym opracowania jest zaprezentowanie zastosowania praktycznego usługi faktoringu w przedsiębiorstwie w oparciu o zaprojektowany model. Główną metodą badawczą zastosowaną w artykule jest analiza opisowa z elementami statystyki opisowej oraz analiza literatury przedmiotu.

Słowa kluczowe

faktoring, kapitał obrotowy, model, płynność finansowa, przedsiębiorstwo

The use of factoring as a company financing instrument (Summary)

Business management is focused on achieving financial goals. Along with the development of a market economy based on free competition, a trade policy developed between contractors consisting in postponing payment deadlines for services rendered or selling goods, ie trade credits. In recent years, the number of recipients regulating their liabilities has been systematically increasing with delay, resulting in problems with suppliers' liquidity. In order to avoid the negative effects of delays and significantly reduce the risk of insolvency, enterprises look for external sources of financing their current operations, very often in the form

of factoring. The purpose of this article is to develop a factoring model as a tool for maintaining financial liquidity. The final result of the study is to present the practical application of factoring in the company based on the model. The main research method used in the article is a descriptive analysis with elements of descriptive statistics and literature analysis of the subject.

Keywords

factoring, working capital, model, financial liquidity, enterprise

