Zeszyty Naukowe
Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu
Nr 38/2011

Marek Czyż
Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu

Faktoring jako czynnik rozwoju przedsiębiorczości

Streszczenie. *Faktoring to usługa finansowa, która – jak pokazuje artykuł – jest istotnym narzędziem wspierania przedsiębiorczości, głównie poprzez eliminację zatorów płatniczych i pozytywny wpływ na płynność finansową przedsiębiorstw. Dzięki swoim zaletom faktoranci mogą powiększać swoją przewagę konkurencyjną, wykorzystując poprawę wskaźnika rotacji należności oraz zmniejszając zapotrzebowanie na zewnętrzne źródła finansowania. Rynek usług factoringowych w Polsce dynamicznie się powiększa. Wzrasta zarówno liczba klientów instytucji factoringowych, jak i wartość nabytych wierzytelności. Celem artykułu jest analiza faktoringu jako czynnika wzrostu przedsiębiorstw oraz rozwoju runku usług faktoringowych w Polsce. Wykazano przy tym znaczący wzrost tego rynku.*

Słowa kluczowe: *rozwój przedsiębiorstw, finansowanie zewnętrze, faktoring, analiza rynku*

1. Wprowadzenie

W teorii ekonomii wyróżnia się trzy podstawowe, najbardziej uogólnione, kategorie podmiotów, występujące w gospodarce rynkowej: państwo, gospodarstwo domowe i przedsiębiorstwo. Spośród nich państwo zajmuje się redystrybucją wtórną dochodu, gospodarstwo domowe – konsumpcją, natomiast jedynie przedsiębiorstwo przesądza o aktywności gospodarczej poprzez tworzenie dochodu. Dlatego też przedsiębiorstwo jest podmiotem, który ma szczególne znaczenie. Zdaniem Tomasza Gruszeckiego, bez przedsiębiorstw nie istnieje

rynek[1]. Przedsiębiorstwa są obecnie uważane za jedną z podstawowych form organizacji gospodarczych. Ich powstanie jest związane z rozwojem cywilizacyjnym, ukształtowały się one dzięki zachodzącym procesom ekonomicznym, społecznym i politycznym.

Przedsiębiorstwa będące efektem procesów rozwoju cywilizacyjnego są formami obecnych organizacji gospodarczych. Efektywność firm ma szczególne znaczenie w kreowaniu makroekonomicznych wyników całej gospodarki. Rozwijająca się przedsiębiorczość jest warunkiem budowania w Polsce gospodarki rynkowej, dlatego rola przedsiębiorcy jest znacząca.

Wśród barier finansowych, odpowiedzialnych za hamowanie rozwoju przedsiębiorczości, można wymienić utrudniony dostęp do finansowania zewnętrznego – zarówno od sektora komercyjnego (np. kredyty bankowe), jak i od sektora publicznego (dotacje, programy pomocowe, preferencyjne kredyty), wysokie koszty finansowania. Interesujące jest, że wśród małych i średnich przedsiębiorstw, a więc tych, które zdecydowanie przeważają w polskiej gospodarce, barierą są nie tylko wysokie koszty kredytów, ale i czynniki związane z bankami, takie jak:

– niska jakość obsługi (kolejki, powolna obsługa, mała liczba placówek, długie terminy rozliczeń, brak parkingów, zbyt mała sieć bankomatów),
– zbyt skomplikowane procedury, zawiłe przepisy bankowe,
– zbyt wysokie prowizje i opłaty bankowe,
– zbyt małe kompetencje pracowników,
– niskie oprocentowanie depozytów w porównaniu z kosztem kredytu[2].

Wyeliminowanie tych czynników z banków pozwoli więc nie tylko na przyspieszenie rozwoju przedsiębiorczości, ale i zwiększy popyt na usługi bankowe. Ich brak w banku można zatem uznać za atut i to powinno stanowić źródło przewagi konkurencyjnej instytucji finansowej.

Jedną z największych bolączek polskiej gospodarki, odczuwanych zwłaszcza w okresie stagnacji gospodarczej, jest zjawisko wydłużania terminów płatności. W czasach, kiedy zatory płatnicze są na porządku dziennym, problemów z terminowym zwrotem należności nie mają tylko nieliczne firmy.

W ostatnich latach tradycyjne sposoby finansowania przedsiębiorstw są unowocześniane i wzbogacane nowymi rozwiązaniami[3]. Jedną z form finansowania krótkoterminowego jest faktoring. Pozwala on na szybszy wpływ należności do przedsiębiorstwa, bez wcześniejszego obciążania spłatą odbiorcy. Dzięki temu wzrasta płynność finansowa i możliwość planowania zarządzania finansami,

---

[1] Por. T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, WN PWN, Warszawa 2002, s. 22.

[2] Por. *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998-1999*, PARP, Warszawa 2000, s. 237.

[3] H. Szulce, J. Chwałek, W. Ciechomski, *Ekonomika handlu*, cz. 2, WSiP, Warszawa 2008, s. 77.

a tym samym zwiększa się przewaga konkurencyjna. Wszystkie te czynniki mogą w efekcie prowadzić do rozwoju przedsiębiorczości i wzrostu gospodarczego regionu. Głównym celem opracowania jest wskazanie na znaczenie faktoringu w rozwoju działalności przedsiębiorstwa.

2. Faktoring i jego rola we wspieraniu przedsiębiorstw

Jednym z elementów konkurencyjności na rynku jest kredyt kupiecki. Jego udzielanie jest koniecznością w gospodarce rynkowej. Powodów udzielania kredytu kupieckiego jest kilka. Przede wszystkim decydują o nim oczekiwania odbiorców. Odroczenie terminu płatności jest jednym z kryteriów wyboru dostawcy, przy czym im dalszy termin wymagalności faktur, tym korzystniejsza dla odbiorcy będzie oferta przedsiębiorstwa. Chcąc więc zwiększyć sprzedaż czy utrzymać się na rynku, przedsiębiorstwa muszą kredytować swoich odbiorców poprzez odraczanie terminów płatności faktur.

Należności z tytułu dostaw i usług są dla przedsiębiorstw w Polsce bardzo istotnym składnikiem aktywów.

Tabela 1. Należności z tytułu dostaw i usług przedsiębiorstw w Polsce na dzień 31.12.2009 roku (w mln zł)

Wyszczególnienie	Kwota
Należności z tytułu dostaw i usług	290 927,2
Należności krótkoterminowe	348 535,9
Aktywa obrotowe	794 623,3
Aktywa ogółem	1 987 588,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010.

Na koniec 2009 r. należności z tytułu dostaw i usług stanowiły 83,47% należności krótkoterminowych, 36,61% aktywów obrotowych oraz 14,64% aktywów ogółem wszystkich przedsiębiorstw w Polsce.

Oferowanie kredytów kupieckich jest korzystne pod względem konkurencyjności sprzedaży, jednak dla sprzedawcy wiąże się z kilkoma rodzajami ryzyka. Pierwszy to ryzyko kredytowe. Sprowadza się ono do zagrożenia nieotrzymania środków pieniężnych w terminie bądź nieotrzymania ich wcale. Przedsiębiorstwo ponosi wówczas faktyczną stratę, obciążającą jego wynik finansowy.

Drugi rodzaj ryzyka to ryzyko płynności, a więc zagrożenie utraty zdolności do regulowania bieżących zobowiązań. Wydłużony cykl inkasa należności, przy

niezmienionych cyklach zapasów i zobowiązań, zwiększa bowiem zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. Przy braku możliwości uzyskania środków pieniężnych z innych źródeł, przedsiębiorstwo stosujące kredyt kupiecki wystawia się więc na ryzyko płynności.

Szczególnie niebezpieczne jest połączenie dwóch ww. rodzajów ryzyka. Przy opóźnianiu się kontrahenta z płatnościami, w powiązaniu z brakiem alternatywnych źródeł finansowania, dochodzi do zatorów płatniczych, a w konsekwencji nawet do upadłości[4]. Wystąpienie bowiem zatorów płatniczych może znacznie pogorszyć płynność finansową każdego przedsiębiorstwa, począwszy od mikro, poprzez małe i średnie, a kończąc na dużych. Aby zapobiec wystąpieniu negatywnych zjawisk związanych z zatorami płatniczymi, konieczne jest zmniejszenie zapotrzebowania na kapitał pracujący. Jednym z możliwych rozwiązań jest faktyczne skrócenie cyklu inkasa należności poprzez zastosowanie faktoringu.

Faktoring to usługa finansowa, która polega na wykupie przez wyspecjalizowane przedsiębiorstwo, zwane faktorem, wierzytelności przysługujących podmiotowi gospodarczemu (faktorantowi) z tytułu prowadzonej przez ten podmiot działalności gospodarczej. Tak skonstruowana usługa pozwala na uzyskanie środków finansowych, należnych z tytułu sprzedaży, przed terminem zapadalności wierzytelności, a więc przed faktyczną zapłatą przez odbiorcę.

Faktoring ma szereg zalet. Jedną z najistotniejszych jest możliwość aktywnego zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym. Ryzyko związane z niskim poziomem kapitału obrotowego, przy jednoczesnym wysokim poziomie należności, może być zmniejszone dzięki faktoringowi. Z jednej strony przyspiesza on wpływ środków pieniężnych za zrealizowaną sprzedaż, zmniejszając jednocześnie cykl inkasa należności, z drugiej - obniża poziom należności od odbiorców, które muszą być różnymi sposobami finansowane przez podmiot gospodarczy[5]. Skrócenie faktycznych okresów wpływów gotówki z należności, w pewnych okolicznościach może skłaniać faktoranta do wydłużania terminów płatności oferowanych kluczowym klientom. Jeżeli wierzytelności te są objęte faktoringiem, wówczas środki pieniężne mimo wszystko wpłyną natychmiast po sprzedaży faktury (oczywiście pomniejszone o większe odsetki).

Dzięki faktoringowi przedsiębiorstwo oprócz poprawy płynności finansowej może uzyskać ochronę przed niewypłacalnością dłużników. Jeżeli instytucja faktoringowa przejmuje na siebie ryzyko kredytowe, wówczas przedsiębiorca sprze-

---

[4] D. Grodzka, *Zatory płatnicze jako bariera rozwoju przedsiębiorstw (MSP)*, w: *Varia. Z prac Biura Analiz Sejmowych*, red. E. Karpowicz, Biuro Analiz Sejmowych, Warszawa 2007, s. 81-100.

[5] Por. A. Bagieńska, *Faktoring jako niezbędny instrument finansowy nowoczesnej gospodarki*, w: *Problemy gospodarowania w dobie globalizacji*, red. M. Kunasz, Wyd. US, Szczecin 2006, s. 9; A. Dulian, *Faktoring jako instrument zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym*, „Bank i Kredyt" 2005, nr 1, s. 79.

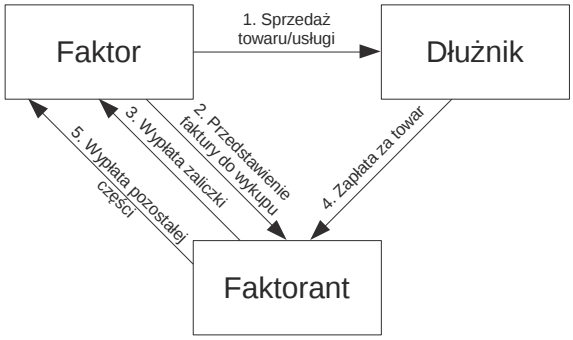
dający wierzytelność jest zwolniony z egzekucji, a tym samym utrzymywania działu windykacji i ponoszenia związanych z tym kosztów.

Wymienione zalety wpływają na poprawę sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Ma to odzwierciedlenie we wskaźnikach finansowych: struktury finansowania, rotacji i cyklu należności, płynności finansowej, rentowności aktywów.

W transakcji faktoringu biorą udział z reguły trzy podmioty:

– faktor,
– faktorant,
– dłużnik.

Faktor to przedsiębiorstwo, którego działalność polega na świadczeniu usług faktoringowych, a więc skupowaniu faktur handlowych. Faktorant jest przedsiębiorstwem prowadzącym działalność gospodarczą, zbywającym swoje wierzytelności na rzecz faktora. Dłużnik natomiast to podmiot, który posiada dług w stosunku do faktoranta, a dług został przedstawiony do wykupu. Zależności występujące pomiędzy tymi trzema podmiotami – zob. rys. 1.



Rysunek 1. Schemat transakcji faktoringu

Źródło: opracowanie własne.

Co jednak istotne, faktoring oprócz nabywania wierzytelności z tytułu dostaw towarów i usług powinien obejmować też świadczenie przez faktora dodatkowych usług związanych z przelewem wierzytelności[6]. Zgodnie z konwencją ottawską z 1988 r. o faktoringu międzynarodowym, faktoring oznacza umowę pomiędzy dwoma stronami: faktorantem i faktorem, na mocy której[7]:

[6] K. Kreczmańska, *Faktoring w przedsiębiorstwie*, Bart, Warszawa 1997, s. 14.

[7] *Convention on International Factoring*, Ottawa, 28 maja 1988 r., www.unidroit.org/english/conventions/1988factoring/1988factoring-e.htm [dostęp: 15.10.2011].

a) faktorant może przedstawiać do wykupu swoje należności od odbiorców z tytułu dostaw towarów i usług w związku z prowadzoną działalnością gospodarczą,

b) faktor świadczy przynajmniej dwie z wymienionych funkcji:
- finansuje bezsporne i niewymagalne należności faktoranta,
- prowadzi sprawozdawczość i konta dłużników,
- egzekwuje należności,
- przejmuje ryzyko niewypłacalności dłużników,

c) dłużnik zostaje powiadomiony o przejęciu jego długu przez faktora.

Posłużenie się faktoringiem sprawia więc, że przedsiębiorstwo może nie tylko otrzymać należną od dłużnika kwotę, zanim stanie się wymagalna, bez zmniejszania swojej pozycji konkurencyjnej, ale także pozwala zarządzać całym portfelem należności, co minimalizuje ryzyko strat z tytułu niespłaconych faktur. Faktorant może wykorzystać pozyskane od faktora środki na dalszą działalność gospodarczą, co pozwala na zwiększenie aktywów, sprzedaży, wartości rynkowej, a w efekcie wpływa na rozwój przedsiębiorstwa.

Istnieje wiele rodzajów faktoringu, wyodrębnianych według wielu różnych kryteriów. Powszechnie wyróżnia się kryteria według[8]:
- podmiotu przejmującego ryzyko niewypłacalności dłużnika,
- sposobu zawiadomienia dłużnika,
- zasięgu terytorialnego,
- momentu zapłaty za kupioną wierzytelność,
- sposobu komunikacji między faktorem a faktorantem.

Jednym z najważniejszych kryteriów podziału faktoringu jest kryterium według podmiotu przejmującego ryzyko niewypłacalności dłużnika. Zgodnie z nim wyodrębnia się faktoring pełny (właściwy, bez regresu), niepełny (niewłaściwy, z regresem) i mieszany. Faktoring pełny charakteryzuje się definitywnym przeniesieniem wierzytelności na faktora wraz z przejęciem przez niego pełnego ryzyka niewypłacalności dłużnika. Niewypłacalność ta może wynikać z upadłości, postępowania układowego, pozasądowej ugody lub braku możliwości egzekucji. Dodatkową sytuacją, w której działa ochrona faktora, jest tzw. przewlekła zwłoka. Oznacza to, że nawet gdy nie nastąpi żaden z wymienionych powyżej stanów prawnych, a występuje zwłoka w płatności od dłużnika w określonych w umowie faktoringu terminach, faktor i tak przejmuje na siebie ryzyko niewypłacalności odbiorcy. Ceną za przejęcie ryzyka kredytowego jest większy koszt faktoringu pełnego w stosunku do faktoringu niepełnego.

Faktoring niepełny (niewłaściwy, z regresem) daje z kolei faktorowi prawo regresu do faktoranta. Oznacza to, że w sytuacji, gdy dłużnik z różnych przyczyn

---

[8] Por. J. Kowalczyk, A. Kusak, *Decyzje finansowe firmy. Metody analizy*, C.H. Beck, Warszawa 2006, s. 196-203; A. Dulian, op. cit., s. 78 i n.

odmówi zapłaty, wówczas wypłaconą przez faktora kwotę, łącznie z kosztami, musi zwrócić faktorant. Ostateczna egzekucja należności następuje po stronie faktoranta. Ten rodzaj usługi przypomina więc pożyczkę udzielaną przez faktora, zabezpieczoną cesją wierzytelności.

Faktoring mieszany to usługa łącząca cechy faktoringu pełnego i niepełnego. Mianowicie do pewnego limitu, ustalonego w umowie o faktoring, faktor przejmuje ryzyko niewypłacalności dłużnika. Nadwyżka wartości wierzytelności ponad ustalony limit podlega już regułom faktoringu niepełnego. Faktoring ten rozkłada w ustalonej proporcji ryzyko kredytowe na faktora i faktoranta.

Ze względu na sposób zawiadomienia dłużnika wyróżnia się faktoring jawny, półjawny i tajny. W faktoringu jawnym dłużnik jest informowany o zawarciu umowy faktoringowej i przelewie wierzytelności. Faktoring tajny oznacza, że dłużnik nie jest informowany o faktoringu. W faktoringu półjawnym dłużnik dowiaduje się o istnieniu umowy faktoringowej dotyczącej jego długu w momencie, gdy zbliża się termin płatności. W żadnym przypadku nie jest wymagana zgoda dłużnika.

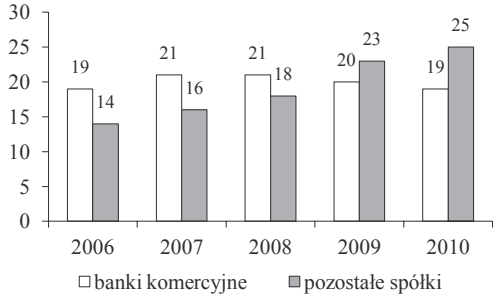
Praktyczne znaczenie ma także podział faktoringu według kryterium momentu zapłaty za kupioną wierzytelność. Zgodnie z tym wyróżnia się faktoring przyspieszony, zaliczkowy i wymagalnościowy. W przypadku faktoringu przyspieszonego faktor płaci za kupioną wierzytelność w całości w momencie przelewu, natomiast faktoring wymagalnościowy oznacza płatność za kupioną fakturę dopiero w terminie płatności, oznaczonym w umowie faktoringowej lub w momencie zapłaty przez dłużnika. Faktoring wymagalnościowy jest oferowany głównie podmiotom o dobrej sytuacji finansowej, którym nie tyle zależy na finansowaniu wierzytelności, ile na dokładnym planowaniu wpływów i wydatków, a także oczekujących stałego monitoringu spłat od kontrahentów[9]. Najbardziej rozpowszechniony jest jednak faktoring zaliczkowy. W tej formie faktoringu faktorant otrzymuje od faktora w dniu przelewu wierzytelności zaliczkę w wysokości do 95% należności, pomniejszoną o odsetki i prowizje. Pozostała kwota wykupionej faktury jest przelewana faktorantowi po zapłacie przez dłużnika.

3. Rozwój faktoringu w Polsce

Faktoring w Polsce rozwija się od 1990 r. Pierwszą instytucją oferującą ten rodzaj usług finansowych dla przedsiębiorstw był Bank Gospodarstwa Krajowego. Obecnie na rynku działają 44 instytucje faktoringowe.

---

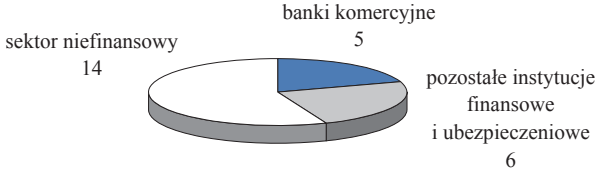
[9] K. Kreczmańska-Gigol, R. Palewska-Kwaśny*, Faktoring. Przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes, Warszawa 2008, s. 127.



Rysunek 2. Liczba instytucji faktoringowych w Polsce w latach 2006-2010

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2010 r.*, GUS, Warszawa 2011; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2008 r.*, GUS, Warszawa 2009; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2007 r.*, GUS, Warszawa 2008; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2006 r.*, GUS, Warszawa 2007.

Większość instytucji faktorów w Polsce stanowią przedsiębiorstwa niebędące bankami komercyjnymi, stanowią one ok. 57% ogółu firm faktoringowych. Pozostała część to banki komercyjne, świadczące m.in. usługi faktoringowe. Jednakże do oceny struktury polskiego rynku usług faktoringowych należy wziąć pod uwagę strukturę akcjonariatu pozostałych spółek świadczących usługi faktoringowe (zob. rys. 3).



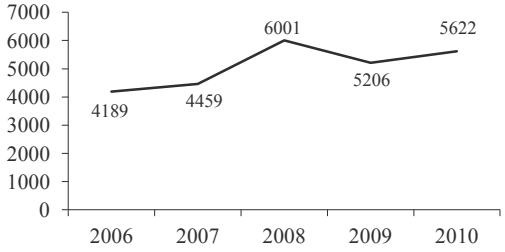
Rysunek 3. Niebankowe podmioty świadczące usługi faktoringowe w 2010 roku według kryterium dominującego właściciela

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2010 r.*, GUS, Warszawa 2011.

Działalność faktoringową w 2010 r. prowadziły 44 podmioty. Wśród nich bezpośrednio lub poprzez spółki zależne były obecne 24 banki komercyjne, 6 instytucji sektora finansowego i ubezpieczeniowego (poza bankami) oraz 14 podmiotów sektora niefinansowego. Dominującą grupą podmiotów są więc instytucje sektora finansowego, a wśród nich banki komercyjne. Liczba banków komercyjnych na rynku faktoringowym jest względnie stała (waha się

od 19 do 21 podmiotów), natomiast coraz większy udział w rynku zdobywają pozostałe spółki. W 2006 r. stanowiły one 42% liczby podmiotów, a w 2010 r. już 57%.

Ważna w analizie rynku jest nie tylko liczba przedsiębiorstw, ale też liczba i wartość wykupionych wierzytelności. Ile podmiotów korzystało z faktoringu w ciągu roku w latach 2006-2010 – zob. rys. 4.



Rysunek 4. Liczba klientów korzystających z faktoringu w Polsce w latach 2006-2010

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2010 r.*, GUS, Warszawa 2011; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2008 r.*, GUS, Warszawa 2009; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2007 r.*, GUS, Warszawa 2008; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2006 r.*, GUS, Warszawa 2007.

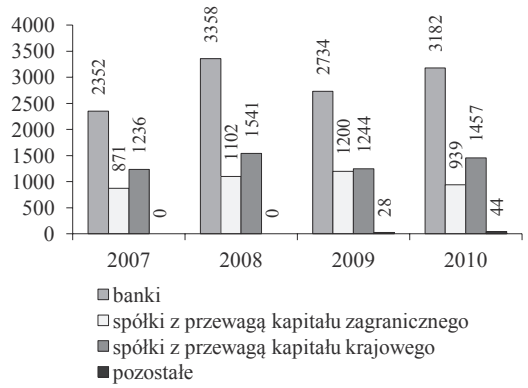
W badanym okresie można było zaobserwować wzrost liczby podmiotów korzystających z faktoringu. W 2006 r. było to 4189 przedsiębiorstw, a w 2010 r. – 5622 przedsiębiorstwa, co stanowi wzrost o 34,21%. Wprawdzie lepsza pod tym względem była sytuacja w 2008 r., jednak długoterminowy trend jest rosnący. Średnioroczne tempo wzrostu w latach 2006-2010 wyniosło 7,63%.

Wcześniej wykazano, że rynek faktoringu w Polsce jest w dużej mierze opanowany przez banki komercyjne. Jeżeli chodzi o liczebność faktorów, banki stanowią znaczący udział w rynku. Podobnie sytuacja wygląda w kontekście podmiotów korzystających z usług faktoringu.

W 2010 r. banki obsługiwały 3182 klientów faktoringowych, co stanowiło 56,6% całego rynku. Tendencja jest przy tym rosnąca, zarówno w wartościach absolutnych (2352 podmioty w 2007 r.), jak i względnych (52,7% w 2007 r.).

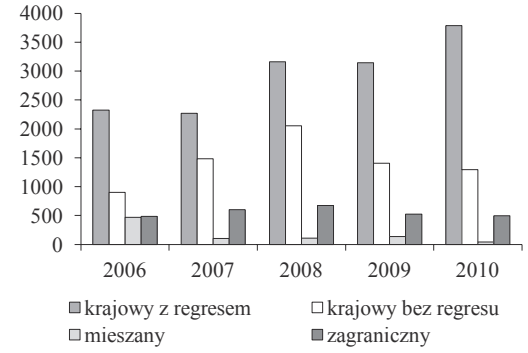
Faktoring obejmuje zarówno przejęcie ryzyka niewypłacalności dłużnika przez faktora, jak i pozostawienie tego ryzyka u faktoranta. Bardzo korzystny jest dla przedsiębiorstwa faktoring bez regresu, jednak jego stosowanie jest bardzo ograniczone (zob. rys. 6). Głównym rodzajem stosowanego faktoringu jest faktoring z regresem. W 2006 r. skorzystało z niego 2327 podmiotów, a w 2010 r. – 3789 pdmiotów, co stanowi wzrost o 62,8%. Obecnie faktoring z regresem jest

wykorzystywany przez 67% ogółu faktorantów. Faktoring bez regresu to 23% rynku, a faktoring zagraniczny, obejmujący wykup wierzytelności zagranicznych, to 9% rynku.



Rysunek 5. Liczba klientów korzystających z faktoringu w Polsce w latach 2007-2010 według rodzaju instytucji factoringowej

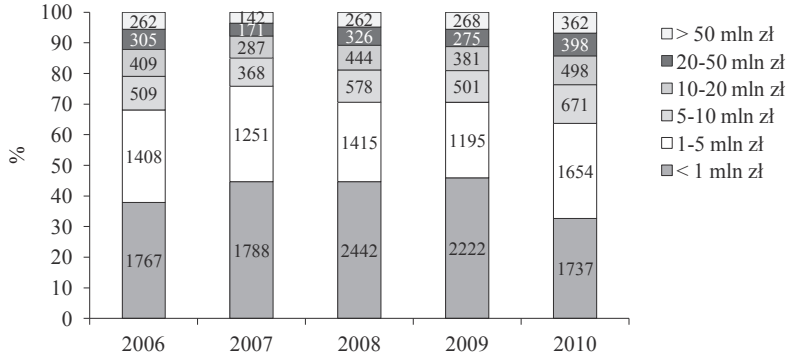
Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2010 r.*, GUS, Warszawa 2011; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2008 r.*, GUS, Warszawa 2009; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2007 r.*, GUS, Warszawa 2008; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2006 r.*, GUS, Warszawa 2007.



Rysunek 6. Liczba faktorantów według rodzaju stosowanego factoringu

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2010 r.*, GUS, Warszawa 2011; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2008 r.*, GUS, Warszawa 2009; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2007 r.*, GUS, Warszawa 2008; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2006 r.*, GUS, Warszawa 2007.

Rysunek 7 przedstawia wykorzystanie różnych rodzajów faktoringu w Polsce. W 2010 r. 33% klientów notowało obroty z faktorem poniżej 1 mln zł, a 31% – od 1 mln do 5 mln zł. Wniosek z tego, że z faktoringu mogą korzystać małe i średnie przedsiębiorstwa, których należności nie są na niskim poziomie. Jednakże liczba klientów o najmniejszych obrotach w 2010 r. znacząco spadła. Może to świadczyć o coraz większym wolumenie transakcji w ramach faktoringu, co należałoby uznać za zjawisko pozytywne.



Rysunek 7. Liczba faktorantów według obrotów z faktorem w latach 2006-2010

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2010 r.*, GUS, Warszawa 2011; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2008 r.*, GUS, Warszawa 2009; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2007 r.*, GUS, Warszawa 2008; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2006 r.*, GUS , Warszawa 2007.

Rysunek 8. Wartość wierzytelności objętych faktoringiem w latach 2006-2010 w mln zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2010 r.*, GUS, Warszawa 2011; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2009 r.*, GUS, Warszawa 2010; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2008 r.*, GUS, Warszawa 2009; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2007 r.*, GUS, Warszawa 2008; *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2006 r.*, GUS , Warszawa 2007.

Aby mieć pełny obraz rynku faktoringowego w Polsce, należy dokonać analizy wartości wykupionych faktur (zob. rys. 8). Zaobserwować można bardzo dynamiczny wzrost wartości rynku. W 2006 r. była to kwota 22,2 mld zł, a w 2010 r. – 88,6 mld zł. Średnioroczna dynamika wynosiła więc 41,3%, przy czym w 2010 r. zanotowano wzrost w stosunku do 2009 r. o 72,6%. Z porównania tych danych z liczbą klientów korzystających z faktoringu wynika, że zwiększa się wartość faktur przedstawianych do wykupu.

4. Podsumowanie

Faktoring to usługa finansowa, która – jak wykazano – jest istotnym narzędziem w rozwoju przedsiębiorstw, które eliminuje zatory płatnicze i poprawia płynność finansową. Jego zalety powodują, że przedsiębiorstwo wykorzystujące faktoring może zyskać przewagę nad konkurencją, skracając cykl rotacji należności, a tym samym zmniejszając zapotrzebowanie na zewnętrzne źródła finansowania.

W Polsce faktoring rozwija się bardzo dynamicznie. Zwiększa się zarówno liczba klientów korzystających z faktoringu, jak i wartość wykupionych wierzytelności. Przedsiębiorcy doceniają zalety faktoringu, a bariera niewiedzy o tym produkcie jest coraz mniejsza. Rynek ma przy tym bardzo duży potencjał. Porównując liczbę klientów korzystających z faktoringu z faktyczną liczbą przedsiębiorstw w Polsce, widać, że potencjalnych zainteresowanych może być jeszcze bardzo dużo.

Literatura

Bagieńska A., *Faktoring jako niezbędny instrument finansowy nowoczesnej gospodarki*, w: *Problemy gospodarowania w dobie globalizacji*, red. Kunasz M., Wyd. US, Szczecin 2006.

Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2009 r., GUS, Warszawa 2010.

Convention on International Factoring, Ottawa, 28 maja 1988 r., www.unidroit.org/english/conventions/1988factoring/1988factoring-e.htm [dostęp: 15.10.2011].

Dulian A., *Faktoring jako instrument zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym*, „Bank i Kredyt" 2005, nr 1.

Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2006 r., GUS, Warszawa 2007.

Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2007 r., GUS, Warszawa 2008.

Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2008 r., GUS, Warszawa 2009.

Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2009 r., GUS, Warszawa 2010.

Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2010 r., GUS, Warszawa 2011.

Grodzka D., *Zatory płatnicze jako bariera rozwoju przedsiębiorstw (MSP)*, w: *Varia. Z prac Biura Analiz Sejmowych*, red. Karpowicz E., Biuro Analiz Sejmowych, Warszawa 2007.

Gruszecki T., *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, WN PWN, Warszawa 2002, s. 22.

Kowalczyk J., Kusak A., *Decyzje finansowe firmy. Metody analizy*, C.H.Beck, Warszawa 2006.
Kreczmańska K., *Faktoring w przedsiębiorstwie*, Bart, Warszawa 1997.
Kreczmańska-Gigol K., Palewska-Kwaśny R., *Faktoring. Przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes, Warszawa 2008.
Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 1998-1999, PARP, Warszawa 2000.
Szulce H., Chwałek J., Ciechomski W., *Ekonomika handlu*, cz. 2, WSiP, Warszawa 2008.