Dariusz Nowak*

ZABEZPIECZENIE PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ W PRZEDSIĘBIORSTWIE DZIAŁAJĄCYM NA RYNKU B2B – STUDIUM PRZYPADKU

1. WPROWADZENIE

Współczesne relacje kooperacyjne zachodzące między przedsiębiorstwami charakteryzują się bardzo dużą kontrastowością. Z jednej strony brak zaangażowania, zaufania, próba dominacji i realizacji własnych celów kosztem partnera przyczyniają się do rozwoju stosunków antagonistycznych, z drugiej następuje intensywny rozwój kredytu kupieckiego, który niewątpliwie opierać się musi na wysokim stopniu ufności, że kontrahent wywiąże się ze swoich zobowiązań. Istnieje zatem paradoks, w podstaw którego leży zarówno zła struktura polskich przedsiębiorstw, jak i brak wypracowanej kultury kooperacji¹. Na ogólną liczbę podmiotów gospodarczych prowadzących działalność w Polsce, aż 99% to firmy mikro i małe². Firmy takie, mimo ich niewątpliwie dużego wpływu na gospodarkę kraju, nie posiadają znaczącej siły przetargowej, która pozwoliłaby im stać się równorzędnym partnerem w postępowaniu negocjacyjnym. W procesie współpracy muszą podejmować szereg działań o charakterze dostosowawczym i adaptacyjnym, często wymuszanych przez dominującego partnera. Tak zatem, budowa relacji kooperacyjnych oparta jest na zasadach konfrontacji pomiędzy przedsiębiorstwami, charakteryzującymi się asymetrycznym rozłożeniem sił.

* Dr hab., prof. nadzw. UEP, Katedra Zarządzania i Analizy Zasobów Przedsiębiorstwa, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

¹ E. Rosen, *The culture of collaboration*, Red Ape Publishing, San Francisco 2007.

² GUS szacuje, że w Polsce działalność gospodarczą prowadzi ponad 3,9 mln przedsiębiorstw, w tym: 3,67 mln (95%) to przedsiębiorstwa mikro, 160 851 (4%) to przedsiębiorstwa małe, 29 340 (0,8%) to przedsiębiorstwa średnie i tylko 3922 przedsiębiorstwa duże powyżej 250 zatrudnionych osób, zob.: *Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, I półrocze 2012*, GUS 2012, s. 39.

Istotnym czynnikiem kształtującym poziom i zakres relacji kooperacyjnych jest przyjęta procedura przez duże i średnie przedsiębiorstwa, a dotycząca trybu i sposobu wyboru kontrahentów, związana z tworzeniem tzw. list kwalifikowanych dostawców. Na liście takiej umieszczane są te przedsiębiorstwa, które spełniają tzw. warunki brzegowe, a do których najczęściej zalicza się: normy jakościowe i materiałowe, termin i inne warunki dostaw, sposób, rodzaj i koszt transportu, okres gwarancji, koszty badań, certyfikowania, poziom cen, szerokość i głębokość asortymentu itp. Szczególnie istotnym kryterium doboru kooperantów jest okres kredytowania kredytem kupieckim. Należy jednak podkreślić, że przedsiębiorstwo dostarczające produkty i usługi z odroczonym terminem płatności nie ma żadnych możliwości wpływu na kontrahenta, który często nie reguluje swoich zobowiązań w ustalonym terminie. Zaczęto zatem poszukiwać instrumentów, które usprawniłyby przepływy finansowe i zapewniły zachowanie płynności finansowej. Takim instrumentem, który według Polskiego Związku Faktorów³ zyskuje coraz większą popularność jest faktoring.

Wychodząc z powyższych założeń za cel artykułu przyjęto przedstawienie działań przedsiębiorstwa w zakresie poprawy sytuacji finansowej przy wykorzystaniu faktoringu oraz ukazanie barier rozwoju tej formy finansowania.

2. PŁYNNOŚĆ FINANSOWA JAKO BARIERA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Jedną z istotnych barier rozwoju współczesnych przedsiębiorstw jest pogarszająca się sytuacja w zakresie płynności finansowej, czyli zdolności do spłacania bieżących zobowiązań oraz dokonywania zakupów wszelkiego rodzaju dóbr i usług gwarantujących ciągłość produkcji. U podstaw pogarszającej się sytuacji finansowej przedsiębiorstw leży niestabilna sytuacja gospodarcza wraz z coraz częściej pojawiającymi się symptomami kryzysu. Niewątpliwym wpływ ma również działalność państwa w zakresie ochrony niektórych branż, przewlekłość postępowań upadłościowo-układowych a także brak rozwiązań systemowych, które gwarantowałyby ochronę wierzycieli o niewielkim potencjale produkcyjno-usługowym⁴. Powszechna staje się również sytuacja, w której niektóre przedsiębiorstwa w sposób świadomy opóźniają płatności wobec kontrahentów, któ-

³ Polski Związek Faktorów został zarejestrowany w dniu 28 kwietnia 2006 r. Powstał z przekształcenia Konferencji Instytucji Faktoringowych i w dużym zakresie jest jej kontynuatorem.

⁴ Państwo podejmuje próby uregulowania i usprawnienia problemów z płynnością finansową i powstającymi zatorami płatniczymi. Przykładem może być *Ustawa o terminach zapłaty w obrocie gospodarczym* z 2001 r., DzU 2001, nr 129, poz. 1443, *Ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych* z 2003 r., DzU 2003, nr 139, poz. 1323 z późn. zm., czy *Ustawa o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce* z 2012 r., DzU 2012, poz. 1342. W opinii przedsiębiorców proponowane rozwiązania mają jednak wymiar symboliczny i nie wpływają zasadniczo na poprawę sytuacji finansowej przedsiębiorstw.

rzy dostarczyli im w ramach zawartych umów kooperacyjnych określone dobra i usługi. W efekcie kontrahenci ci nie mają możliwości bieżącego regulowania zobowiązań wobec swoich dostawców. Sytuacja taka przyczynia się do powstawania i rozwoju zatorów płatniczych, w których uczestniczy od kilku do kilkunastu podmiotów. W praktyce gospodarczej przyjmuje się, że kumulowanie zadłużeń należy do najbardziej istotnych barier i zagrożeń rozwoju przedsiębiorczości w Polsce⁵. Wpływa bowiem ono zarówno na ograniczenie inwestycji, jak i działania innowacyjne mające na celu poprawę pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Zadłużenia powodują, że przedsiębiorca staje się „swoistym kredytodawcą” i to zarówno nierzetelnych i nieuczciwych kontrahentów, jak i państwa. Brak zapłaty od kooperanta nie zwalnia go bowiem z konieczności regulowania zobowiązań wynikających z różnego rodzaju danin publicznych typu podatku dochodowego czy podatku od towarów i usług.

Należy również podkreślić, że na niestabilną i niepokojącą sytuację przedsiębiorstw w zakresie płynności finansowej i pojawiających się zatorów płatniczych istotny wpływ ma zjawisko niewypłacalności wielu kontrahentów, którzy kosztem swoich dostawców przedłużają własną agonię. W ostatnich latach drastycznie rośnie bowiem liczba upadłości⁶, która w 2012 r. osiągnęła prawie 950 podmiotów. Szacuje się, że tendencja taka utrzyma się w kolejnych latach.

Dodatkowo na płynność finansową i powstawanie zatorów płatniczych wpływ mają te podmioty gospodarcze, które kończą lub zamykają działalność bez uregulowania zobowiązań finansowych wobec partnerów. Skalę i zakres niepowodzeń można zobrazować danymi GUS za 2010 r., według których działalność gospodarczą zakończyło 268 712 przedsiębiorstw. W grupie tej znajdują się zarówno przedsiębiorstwa, które zamknęły działalność z przyczyn ekonomicznych, związanych z barkiem opłacalności prowadzenia biznesu, jak i te, które upadły⁷.

Kolejnym elementem wpływającym na pogarszającą się sytuację przedsiębiorstw w zakresie płynności finansowej jest presja dominujących kontrahentów na wydłużanie terminów płatności. Coraz popularniejsze stają się terminy 90, 120 a nawet 180-dniowe, które zarówno znacznie ograniczają pole manewru podmiotu udzielającego taki kredyt, jak i niekorzystnie wpływają na strukturę i koszt kapitału.

⁵ *Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Strategii i Analiz, Warszawa, sierpień 2012, s. 130.

⁶ Upadłość nie zawsze ma wymiar negatywny, zob.: G. Wojtkowiak, *Pozytywny wymiar upadłości*, [w:] *Społeczne problemy zarządzania. Studia i przyczynki na Jubileusz Profesora Kazimierza Dobrzańskiego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004, s. 170–181.

⁷ *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2011, s. 102.

Rys. 1. Liczba upadłości w Polsce w latach 2000–2012

Źródło: wyborcza.biz z dnia 15.02.2012 r.

Problem płynności finansowej i zatorów płatniczych dotyczy przede wszystkim małych i średnich przedsiębiorstw o niewielkiej skali działania i niewielkiej możliwości oddziaływania na nierzetelnych kontrahentów. Szacuje się, że aż 90% firm z tej grupy spotkało się w swojej działalności z problemem nieterminowej zapłaty za dostarczone produkty lub wyświadczone usługi. O skali problemu świadczą dane statystyczne, według których wartość przeterminowanych zobowiązań w tym segmencie osiągnęła prawie 1 mld złotych, co stanowi znaczną część wszystkich opóźnionych płatności⁸.

3. CHARAKTERYSTYKA I ANALIZA DZIAŁALNOŚCI BHU QUAY SPÓŁKA Z O.O.

Biuro Handlowo-Usługowe Quay spółka z o.o. zostało założone w 1992 r. jako spółka cywilna. W 2001 r. dostosowując strukturę firmy do wymogów rynku zmieniono formę prawną w spółkę z o.o. Podstawowa domena działalności obejmowała pozyskiwanie z rynku wtórnego łożyska toczne (tzw. upłynnienia) oraz ich sprzedaż dla przedsiębiorstw przemysłowych. Wybór dziedziny działalności był wynikiem dostrzeżonej luki, wiele przedsiębiorstw zajmujących się zaopatrzeniem materiałowo-technicznym nie potrafiło bowiem skutecznie zaspokoić pojawiającego się popytu. Dzięki strategii, opartej na bezpośrednich kontaktach z przedsiębiorstwami, analizowany podmiot skutecznie zwiększał pole swojego oddziaływania osiągając coraz większe przychody i zyski. Wraz z rozwojem zaczęto również poszukiwać nowych obszarów działalności, wychodząc z założenia, że wysoka dywersyfikacja może stać się kluczową kompetencją pozwalającą zdominować konkurencję. Uznano również, że o pozycji

⁸ K. Ostrowska, *Dobry sposób na zatory płatnicze*, „Rzeczpospolita”, nr 75, 29 marca 2012 r.

i randze przedsiębiorstwa decyduje dostępność asortymentu oraz szerokość usług powiązanych z domeną działalności. Wychodząc z powyższego założenia już w połowie lat 90. zaczęto budować stany magazynowe, które należą obecnie do największych w kraju. W początkowym okresie struktura stanów magazynowych miała dość chaotyczny układ, z czasem zaczęto jednak prowadzić ścisłą politykę, która skupiała się na pozycjach rzadkich i trudno dostępnych. Firma należy do przedsiębiorstw wysoce innowacyjnych i elastycznych w zakresie wprowadzania nowych produktów, nowych usług, zmian organizacyjnych, technicznych, poszukiwania nowych rynków zbytu i nowych rynków zaopatrzenia. Celem zapewnienia najwyższego poziomu realizowanych dostaw i świadczonych usług analizowany podmiot posiada autoryzowane przedstawicielstwo czołowych producentów części zamiennych zarówno krajowych, jak i zagranicznych. W ofercie znajdują się produkty takich producentów jak Schaeffler Group (FAG i INA), Timken, Torrington, Askubal, SNR, NTN, Lenze, Tsubaki, AC Motoren, Optibelt, McGill, Nippon Bearing, Beco, Stahlwill, FŁT, HIWIN, APB oraz wielu pomniejszych. Dostawy realizowane są od około 100 dostawców, z których 16 zalicza się do dostawców strategicznych. Dostarczają oni około 80% zaopatrzenia materiałowo-technicznego. Dywersyfikacja dostawców związana jest z obsługą różnych segmentów rynku, począwszy od przedsiębiorstw dużych, oferujących produkty markowe o bardzo wysokiej jakości, jak i przedsiębiorstw zgłaszających zapotrzebowanie na części o niższej jakości, które jednak spełniają podstawowe wymagania techniczne.

W chwili obecnej analizowany podmiot zajmuje się głównie hurtowym zaopatrzeniem przemysłu w części zamienne oraz części wyposażenia pierwotnego (OEM – *original equipment manufacture*⁹). Podstawowa oferta obejmuje łożyska, zarówno toczne, jak i liniowe (technika liniowa), pasy i koła napędowe, taśmy transportowe, węże hydrauliczne, łańcuchy i koła łańcuchowe, narzędzia, uszczelniacze, kleje i smary techniczne, motoreduktory, elektronarzędzia, a także części przynależne typu urządzenia diagnostyczne, montażowe i demontażowe. Firma świadczy również szeroki zakres usług produkcyjnych w zakresie kompleksowego zaopatrzenia przemysłu, doradztwa technicznego i technologicznego, usług doboru i dopasowania części, składu i magazynowania, w tym zapasów strategicznych, usług serwisowych, gwarancyjnych i pogwarancyjnych, treningów i szkoleń, transportu, utrzymania ruchu, diagnostyki, montażu i demontażu, a także doradztwa. Dostawy i usługi realizowane są przy wykorzystaniu rozbudowanej sieci sprzedaży, firma posiada w Polsce 11 oddziałów, których siedziby zlokalizowane są głównie w dużych ośrodkach przemysłowych. Wraz z rozwojem sieci sprzedaży kształtowano strukturę zatrudniania do której w firmie przywiązuje się bardzo duże znaczenie. Aktualnie spółka zatrudnia prawie 100 osób o bardzo wysokich kwalifikacjach, które podnoszone są na

⁹ Zob.: R. W. H a s s, *Industrial Marketing Management*, Third Edition, PWS Kent Publishing Company, Boston Massachusetts, A. Division of Wadsworth, Inc 1986, s. 10.

różnego rodzaju studiach, szkoleniach, warsztatach i treningach zarówno w kraju, jak i zagranicą.

W chwili obecnej firma aktywnie współpracuje z około 14 tys. klientów (łącznie z klientami detalicznymi), którzy reprezentują różne branże i obszary działalności, a także charakteryzują się różną wielkością i skalą zakupów. Do znaczących klientów firmy należą Ergis-Eurofilms SA, KGHM Polska Miedź SA, Kompania Węglowa SA, Mhale Polska sp. z o.o., Solaria Bus&Coach SA, Volkswagen Poznań sp. z o.o. Firma wskazuje, że 75% wszystkich transakcji związana jest z odroczonym terminem płatności, który średnio wynosi 46 dni. Maksymalny okres finansowania kredytem kupieckim wynosi 120 dni, w niektórych przypadkach w wyniku negocjacji może zostać wydłużony do 210 dni. Wskazuje się, że do branż o najdłuższych terminach płatności należy: budownictwo, produkcja napojów (alkohole), przetwórstwo mięsa i wyrobów z mięsa, górnictwo i hutnictwo, produkcja maszyn i urządzeń oraz części motoryzacyjnych. Średnia wartość faktury w 2012 r. wyniosła 1266,00 zł, natomiast maksymalna wartość przekroczyła 149 tys. Należy podkreślić, że przedsiębiorstwo dynamicznie się rozwija, każdego roku zwiększając poziom przychodu, który w 2012 r. osiągnął pułap 43 mln złotych. Istotnym mankamentem jest spadek marży na sprzedaży, co świadczy o rosnącej konkurencji w sektorze oraz większej sile przetargowej odbiorców.

Podstawową barierą uniemożliwiającą prawidłowy rozwój przedsiębiorstwa są znaczne opóźnienia w płatnościach ze strony kontrahentów, które przyczyniają się do powstawania zatorów płatniczych. Analiza płatności pozwoliła stwierdzić, że do najgorszych płatników, których przeterminowanie zapłaty przekracza 60 dni należą: przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego i produkcji napojów, producenci maszyn i urządzeń spożywczych, producenci maszyn i urządzeń do produkcji betonu, cementownie, spedycja, przedsiębiorstwa przemysłu papierniczego, drogownictwo oraz przedsiębiorstwa świadczące usługi remontowe i konserwacji¹⁰, a także przedsiębiorstwa o produkcji sezonowej i przedsiębiorstwa budowlane realizujące projekty finansowane z funduszy unijnych. Sytuacja dodatkowo pogarszana jest przez liczne upadłości i postępowania układowe oraz niestabilny kurs Euro. W 2012 r. firma poniosła dotkliwe straty na skutek upadłości takich firm, jak: Dolnośląskie Surowce Skalne SA, Wiepofama SA, BAF sp. z o.o., Zakłady Maszyn Górniczych Glinik sp. z o.o. oraz PBG SA. Łączne zadłużenie tych firm przekroczyło 500 tys. złotych.

Liczne opóźnienia, niestabilna sytuacja finansowa oraz brak rytmiczności w spływie należności skutkują powstawaniem dość znacznych zatorów płatniczych. Ich efektem najczęściej jest blokada dostaw od kontrahentów co powoduje przejściowe braki w asortymencie, a tym samym osłabienie pozycji konkuren-

¹⁰ Należy podkreślić, że prezentowany wykaz branż, które znacznie opóźniają płatności jest w dużym zakresie zgodny z wykazem podanym przez Polski Związek Faktorów, który do najgorszych płatników zaliczył branże: spożywczą, spedycyjną, metalową oraz RTV i AGD.

cyjnej. Próbując przeciwdziałać niekorzystnej sytuacji przedsiębiorstwo w 2009 r. podjęło decyzję o faktoringu części należności od dostawców.

4. WYKORZYSTANIE FAKTORINGU W POPRAWIE PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ PRZEDSIĘBIORSTWA

Szukając dróg poprawy płynności finansowej i przeciwdziałając powstawaniu zatorom płatniczym analizowany podmiot nawiązał współpracę z dwoma bankami, które w swojej ofercie mają usługę faktoringu¹¹, tj. z BGŻ oraz Alior Bankiem.

W BGŻ firma korzysta z faktoringu zwykłego z regresem. Bank przyznał limit 2,1 mln złotych, którego zabezpieczeniem jest weksel in blanco oraz pełnomocnictwo do rachunku bieżącego. Do faktoringu spółka zgłosiła 38 kontrahentów z branży motoryzacyjnej, spożywczej, produkcji maszyn i urządzeń, metalowej, produkcji systemów napędowych, hutnictwa szkła, oraz budownictwa. Wszystkie firmy oddane do faktoringu w tym banku należą do rzetelnych i sumiennych płatników. Firma wskazuje, że w przypadku, gdy kontrahent nie reguluje zobowiązań w ustalonym terminie następuje regres z konta, na którym należy zapewnić środki finansowe. W przypadku braku środków bank blokuje konto i pobiera wszystkie wpływy. Należy podkreślić, że firma faktoringowa dokonuje dokładnego sprawdzenia wszystkich podmiotów oddanych do faktoringu, a dodatkowo monitoruje ich zachowanie w trakcie trwania umowy. W przypadku problemów bank informuje spółkę o wszystkich nieprawidłowościach i zagrożeniach. Minimalna wartość faktury, którą można zgłosić do faktoringu musi przekraczać 100 zł, bank nie podaje maksymalnej stawki. Koszt usługi w BGŻ kształtuje się następująco: prowizja przygotowawcza 0,4%, prowizja administracyjna od wykupu faktury 0,4% (nie mniej niż 10 zł), odsetki za finansowanie WIBOR1M plus 2%, odsetki za prolongatę WIOBR1M plus 2,5%, odsetki za przeterminowanie 19,5%.

W Alior Banku firma korzysta z faktoringu cichego z regresem, do którego zostały zgłoszone te podmioty, które z różnych powodów nie zgodziły się na faktoring zwykły. Faktoring cichy polega na tym, że kontrahent nie jest poinformowany o fakcie faktorowania jego należności. Limit kredytowy wynosi 717 tys. złotych, który został zabezpieczony wpisem do umowy kredytowej (na hipotecę).

¹¹ Faktoring to specyficzny sposób kredytowania przez bank lub inną instytucję finansową należności przedsiębiorstwa, które powstają w wyniku sprzedaży produktów i usług, przed terminem ich płatności, zob.: J. G ł u c h o w s k i, *Leksykon finansów*, PWE, Warszawa 2001, s. 81. Jest to usługa finansowa polegająca na wykupie przez wyspecjalizowane instytucje, zwane faktorami wierzycelności handlowych od przedsiębiorców zwanych faktorantami. Wierzycelności zwyczajowo pochodzą z tytułu sprzedaży dóbr i usług kontrahentom, których określa się jako dłużników, zob.: J. G r z y w a c z, *Faktoring*, Difin, Warszawa 2001, s. 15.

Rys. 2. Rozkład wartości faktur oddanych do faktoringu w BGŻ w pierwszych 9 miesiącach 2012 r.

Źródło: opracowanie własne.

Do faktoringu zgłoszono 9 kontrahentów branży chemicznej, hutniczej, remontowej, spożywczej, stolarskiej i motoryzacyjnej. Minimalna kwota faktury, którą można podać do faktoringu musi wynosić 500 zł, nie może jednak przekroczyć 350 tys. Koszt usługi kształtuje się następująco: prowizja przygotowawcza 0,5%, prowizja administracyjna jest uzależniona od okresu płatności jaki jest podany na fakturze i wynosi dla przedziału do 30 dni 0,2%, dla przedziału 31–60 dni 0,25% i dla przedziału 61–90 dni 0,3%. Odsetki za finansowanie wynoszą w Alior Banku WIBOR1M plus 1% w okresie tolerowanego opóźnienia (do 30 dni), a po tym okresie 1,7%.

Rys. 3. Rozkład wartości faktur oddanych do faktoringu w Alior Banku w pierwszych 9 miesiącach 2012 r.

Źródło: jak do rys. 2.

Spółka wskazuje, że istotną zaletą faktoringu z regresem jest jego tańszy koszt, co przy działalności na rynku zaopatrzeniowo-materiałowym (charakteryzującym się stosunkowo niskimi marżami) ma istotne znaczenie. Dodatkowo wskazuje się na dużą elastyczność tej formy finansowania, ponieważ należności do faktoringu firma oddaje tylko wtedy, gdy istnieje zapotrzebowanie na środki finansowe. Zarówno w BGŻ, jak i w Alior Banku spółka nie ponosi kosztów za przyznany limit, a jedynie za wykorzystany. Środki finansowe przekazywane są przez bank na wskazany rachunek maksymalnie w ciągu godziny od czasu złożenia faktury do wykupu. Ze względu na duże ryzyko związane z tą formą kredytowania banki w umowach zastrzegły maksymalny pułap udziału pojedynczego kontrahenta. Nie może on przekroczyć 30% przyznanego limitu. Do faktoringu spółka może oddawać zarówno faktury w złotych polskich, jak i w Euro.

Tabela 1

Porównanie faktoringu w Alior Banku i w BGŻ

Wyszczególnienie	Alior Bank		BGŻ	
		dane		dane
Wartość faktury brutto		39 543,53		39 543,53
Marżą		12 977,15		12 977,15
Wyplacona zaliczka		35 589,17		35 589,17
Termin płatności		60		60
Rzeczywisty termin płatności		77		77
Maksymalny okres finansowania	95 dni	17	90 dni	17
Okres naliczania odsetek karnych		0		0
KOSZT				
WIBOR1M		4,9%		4,9%
Provizja administracyjna	0,4%	158,17	0,25%	98,86
Odsetki za finansowanie	2,0%	403,67	1,0%	345,17
Odsetki za prolongatę	2,5%	122,66	1,7%	109,4
Odsetki karne	19,5%	0	25,0%	0
Całkowity koszt		684,00		553,43
Zysk/strata		12 292,65		12 423,72

Źródło: opracowanie własne (dane z października 2012 r.).

5. WADY I ZALETY FAKTORINGU W OPINII BADANEJ SPÓŁKI

W literaturze tematu wskazuje się na wiele zalet i walorów tej formy finansowania. Szczególnie istotna, zdaniem firm faktoringowych, jest możliwość uzyskania finansowania przy ograniczonej zdolności kredytowej i mniej rygoru-

stycznych kryteriach oceny ryzyka związanego z transakcją. Jest to stabilne i solidne źródło zewnętrznego finansowania bieżącej działalności, wyjątkowo skuteczne narzędzie prewencji, które zarówno zapobiega niewypłacalności kontrahentów, jak i skutkom zatorów płatniczych. Zdaniem faktorów forma ta należy do łatwo dostępnego źródła finansowania, umożliwiając szybki i łatwy dostęp do gotówki. Należy jednak zaznaczyć, że w Polsce z usług faktoringowych skorzystało w 2011 r. 6 467 przedsiębiorstw, co raczej trudno uznać za sukces¹². Do innych zalet zalicza się możliwość dyscyplinowania dłużników, zapewnienie monitoringu wierzytelności, obniżenie kosztów własnych monitoringu i ściągania tych należności poprzez zlecenie usług na zewnątrz. Popularny jest również pogląd, że faktoring jest tańszym źródłem finansowania w porównaniu do kredytu bankowego. Pogląd ten jest polemiczny, koszt zawsze zależny będzie od indywidualnych negocjacji i siły przetargowej kontrahenta w stosunku do banku. W analizowanym przykładzie koszt usługi jest tańszy w przypadku Alior Banku o około 8%, w przypadku BGŻ koszt jest wyższy aż o 14% w stosunku do kosztu kredytu w Alior Banku.

Tabela 2

Porównanie kosztu kredytu i faktoringu

Kredyt w PLN w Alior Banku	Wyszczególnienie	
Wartość kredytu		39 543,53
Prowizja przygotowawcza na rok	0,50%	197,72
Prowizja przygotowawcza na okres		41,71
Oprocentowanie roczne	1,80%	2 649,42
Oprocentowanie na okres		558,92
KOSZT KREDYTU		600,63
KOSZT FAKTORINGU W ALIOR BANK		553,43
KOSZT FAKTORINGU W BGŻ		684,50

Źródło: jak do tab. 1.

Analizując zalety i walory należałoby wskazać na ocenę tej formy finansowania z punktu widzenia przedsiębiorstwa wykorzystującego faktoring. Omawiana spółka wskazała na szereg uwarunkowań i zagrożeń, które rzadko analizowane są z punktu widzenia faktorów. Podstawowym problemem, znacznie utrudniającym jego wykorzystanie, jest bardzo duża biurokracja, zwłaszcza przy faktoringu zwykłym oraz przyznawanie przez instytucje faktoringowe limitów „na kontrahentów” co powoduje trudności w wykorzystaniu pełnej przyznanej

¹² PZF szacuje się, że z faktoringu w Polsce może korzystać około 200 tys. podmiotów gospodarczych.

kwoty. Firma wskazuje, że z tego powodu wykorzystuje około 70% przyznanego limitu. Z biurokracją wiąże się pracochłonność, zwłaszcza przy rozliczaniu faktoringu. Wymaga on bowiem nieustannego monitoringu, zwłaszcza, że kontrahenci często mylą konta, wpłacając środki finansowe na „zwykłe konto”. Bank w takim przypadku oczekując na wpłatę pobiera odsetki karne. Duże problemy są również z wpłatami z centrów rozliczeniowych dużych korporacji. Do szczególnie istotnych zagrożeń z ich strony spółka zalicza złe opisywanie przelewów a co za tym idzie blokadę rozliczenia faktury przez bank, który dokonuje płatności tylko w przypadku 100% pewności, że płatność dotyczy konkretnej faktury (nawet w przypadku zgodności kwot). Z pracochłonnością i biurokracją wiąże się konieczność przystosowania systemów sprzedaży do obsługi faktoringu (w analizowanej spółce zostało stworzone specjalne stanowisko, którego zadaniem jest tylko obsługa tej usługi). Obejmują one konieczność automatycznego drukowania informacji o cesji na fakturach oddanych do faktoringu, automatyczne zapisywanie skanów faktur w systemie pdf, automatyczne przygotowanie danych do importu do systemu faktoringowego itp. Wdrożona procedura usług faktoringowych wymaga też bardziej rozbudowanego systemu księgowego ze względu na konieczność porównywania stanów rozrachunków własnej księgowości z księgowością bankową, co powoduje wzrost kosztów działalności.

Istotnym utrudnieniem jest również konieczność doboru kontrahentów do „listy faktoringowej” i określenie udziału każdego z nich w umowie. Lista ta musi zostać zaakceptowana przez faktora. Do innych wad o mniejszej wadze spółka zalicza brak faktoringu cichego w ofercie wielu instytucji, a także stosunkowo wysoki koszt podawany przez niektórych faktorów. Zdaniem firmy wysoki koszt spowodowany jest polityką firm, które zainteresowane są faktoringiem na dużą skalę. Oferując zaporowe stawki skutecznie blokują rozwój faktoringu w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw, które nie mogą przedstawić do wykupu dużych należności. Przy faktoringu cichym do dużych trudności zalicza się problemy z rozliczaniem faktur korygujących. Faktur takich nie można wpisać do systemu bankowego, co oznacza, że spółka musi je regulować samodzielnie, w efekcie pojawia się rozbieżność w zapisach po stronie banku i spółki, co powoduje, że faktury nie są całkowicie rozliczone.

Prócz barier wewnętrznych, zależnych od faktorów istnieje wiele uwarunkowań zewnętrznych związanych z rynkiem. W grupie tej szczególnie istotny jest podstawowy brak wiedzy na temat faktoringu zarówno przez przedsiębiorstwa małe i średnie, jak i duże korporacje. Szacuje się, że tylko kilkanaście procent firm słyszało o takiej formie finansowania działalności. Często traktuje się go jako zagrożenie i brak zaufania ze strony kontrahenta. Nabywcy przemysłowi stosunkowo często obawiają się również agresywnych działań ze strony instytucji faktoringowych. Dodatkowo wiele przedsiębiorstw stosuje blokadę cesji, co w pewnym stopniu uniemożliwia obrót fakturami (analizowana spółka w tym przypadku stosuje faktoring cichy).

6. ZAKOŃCZENIE

Factoring jest nowoczesnym i innowacyjnym sposobem finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstw. Stanowi istotne źródło poprawy płynności finansowej firm, jak i niweluje zagrożenia związane z powstawaniem zatorów płatniczych. Mimo niewątpliwie dużego znaczenia źródło to jest przez polskie przedsiębiorstwa wykorzystywane sporadycznie. Istnieje bowiem wiele ograniczeń i trudności, które uniemożliwiają rozwój tej formy finansowania. Podstawową wydaje się być niska świadomość przedsiębiorców co do istoty i natury faktoringu. Zadania nie ułatwiają również instytucje faktoringowe, które nie zawsze zainteresowane są współpracą w tym zakresie z niewielkimi kontrahentami. Stawiając wysokie bariery wejścia skutecznie blokują rozwój tej formy finansowania.

BIBLIOGRAFIA

- Głuchowski J., *Leksykon finansów*, PWE, Warszawa 2001.
- Grzywacz J., *Factoring*, Difin, Warszawa 2001.
- Hass R. W., *Industrial Marketing Management*, Third Edition, PWS Kent Publishing Company, Boston Massachusetts, A. Division of Wadsworth, Inc 1986.
- Ostrowska K., *Dobry sposób na zatory płatnicze*, „Rzeczpospolita”, nr 75, 29 marca 2012 r.
- Przedsiębiorczość w Polsce*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Strategii i Analiz, Warszawa, sierpień 2012.
- Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, PARP, Warszawa 2011.
- Rosen E., *The culture of collaboration*, Red Ape Publishing, San Francisco 2007.
- Ustawa o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce* z 2012 r., DzU 2012, poz. 1342.
- Ustawa o terminach zapłaty w obrocie gospodarczym* z 2001 r., DzU 2001, nr 129, poz. 1443.
- Ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych* z 2003 r., DzU 2003, nr 139, poz. 1323 z późn. zm.
- Wojtkowiak G., *Pozytywny wymiar upadłości*, [w:] *Społeczne problemy zarządzania. Studia i przyczynki na Jubileusz Profesora Kazimierza Dobrzańskiego*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2004.
- wyborcza.biz
- Zmiany strukturalne grup podmiotów gospodarki narodowej w rejestrze REGON, I półrocze 2012*, GUS 2012.

Dariusz Nowak

PROTECTION OF FINANCIAL LIQUIDITY IN THE COMPANY OPERATING ON B2B MARKET – CASE STUDY

Factoring is a modern and innovative way of current financing of the enterprises. It constitutes the essential and important source of improvement the financial liquidity and grades the threats of payment gridlock. Although the factoring plays a very important role, Polish enterprises

don't use this source of financing very often. The paper present the activities of the enterprises in the scope of factoring. It also shows the main barriers of factoring development in the opinion of the examined company.

Key words: factoring, financial liquidity, payment gridlock, cooperation.