



Autor: Martyna Trojańczyk

Dotyczy: [Rzeczpospolita](#)

FAKTORING: JAK UTRZYMAĆ PŁYNNOŚĆ FINANSOWĄ

Idealną sytuacją jest, gdy przedsiębiorstwo we własnym zakresie wypracowuje operacyjne przepływy środków pieniężnych, które pozwalają na spłatę zobowiązań w ustalonym terminie.

W przypadku spółek, które nie są wystarczająco dokapitalizowane, rozwijają się czy też po prostu mają problemy finansowe, niezwykle ważnym stają się dostępne na rynku narzędzia poprawiające ich sytuację płynnościową – kredyt, pożyczka, leasing, a także zyskujący na popularności faktoring.

Utrzymanie płynności finansowej to niezbędny warunek do prawidłowego funkcjonowania każdego zdrowego przedsiębiorstwa. Płynność finansowa oznacza, że dana jednostka jest w stanie terminowo regulować swoje zobowiązania, tj. płacić za nabyte dobra lub usługi, przelewać pracownikom należne im wynagrodzenie czy też dokonywać płatności o charakterze publicznoprawnym do urzędu skarbowego czy ZUS.

Pracując na co dzień przy badaniu sprawozdań finansowych, dość rzadko spotykam się z wyborem przez firmy faktoringu jako formy finansowania. Przyczyną takiego stanu rzeczy może być fakt, iż faktoring bywa kojarzony czy nawet mylnie utożsamiany z windykacją należności, co może powodować negatywny wydźwięk wśród klientów spółki, czego przedsiębiorcy starają się uniknąć. Według danych Polskiego Związku Faktorów rynek ten nieustannie się rozwija, do czego przyczynia się z jednej strony większa świadomość zarządzających w przypadku dużych podmiotów, a także większa dostępność tego rodzaju finansowania dla małych firm w porównaniu z innymi usługami.

Na czym polega faktoring

W dobie olbrzymiej konkurencji na rynku sprzedaży dóbr i usług, nieustannej walki o klienta, przedsiębiorcy coraz częściej zmuszani są do wydłużania stosowanych przez nich zwyczajowo terminów płatności (kredytowania odbiorcy) przy jednoczesnym braku możliwości odroczenia terminów spłaty powstałych zobowiązań. W określonych branżach, jak na przykład w branży logistycznej czy w przypadku supermarketów jest to dość powszechnie spotykana praktyka.

Faktoring polega na sprzedaży przez przedsiębiorcę (faktora) nieprzeterminowanej wierzytelności do firmy faktoringowej (faktora). Krótko mówiąc, faktor - najczęściej instytucja finansowa, bank - kupuje od faktora faktury. Faktorant niemalże od ręki dostaje pieniądze za dostarczoną fakturę, które stanowią jej równowartość pomniejszoną o prowizję dla faktora bądź są zaliczką tej kwoty – spłata całości należnej kwoty umownej po potrąceniu wynagrodzenia dla faktora może następować dopiero po otrzymaniu jej od właściwego odbiorcy – sposób płatności jest określany szczegółowo w umowie faktoringowej. W celu dokładnego zrozumienia procesu należy rozróżnić dwa najbardziej popularne rodzaje faktoringu: faktoring niepełny oraz pełny, czy też zwany inaczej faktoring z regresem oraz bez regresu >patrz tabela.

FAKTORING						
BRAK PRZENIESIENIA ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA WIERZYTELNOŚĆ	NIEPEŁNY				PEŁNY	PRZENIESIENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI ZA WIERZYTELNOŚĆ
	Z REGRESEM				BEZ REGRESU	

Powyższy podział jest zdeterminowany tym, kto ponosi ostatecznie konsekwencje za brak płatności przez dłużnika. W przypadku faktoringu niepełnego (z regresem), odpowiedzialność cały czas ciąży na wystawcy faktury (faktoringu). W praktyce oznacza to, że faktor w momencie upływu terminu płatności za fakturę ma prawo jej zwrotu do faktora oraz otrzymania z powrotem wypłaconych mu wcześniej pieniędzy. Ewidencja księgowa takiej transakcji wygląda następująco (pominięto podatek VAT):

PRZYKŁAD 1.

- 1) Wystawienie faktury sprzedażowej dla odbiorcy 100 zł
- 2) Sprzedaż wierzytelności do faktora i otrzymanie środków pieniężnych pomniejszonych o prowizję 10 zł
- 3) Ujęcie księgowe prowizji 10 zł
- 4) Zamknięcie transakcji otrzymanie przez faktora środków pieniężnych od dłużnika

Ujęcie księgowe:

Należność od odbiorcy			Przychody ze sprzedaży		
1)	100 zł			100 zł	(1)
		90 zł (4a) 10 zł (4b)			
Środki pieniężne na rachunku bankowym			Zobowiązanie wobec faktora		
2)	90 zł		4a) 90 zł	90 zł (2)	
			4b) 10 zł	10 zł (3a)	
Rozliczenie zakupu			Koszty finansowe		
3a)	10 zł	10 zł (3b)	3b)	10 zł	

PRZYKŁAD 2

- 1) Wystawienie faktury sprzedażowej dla odbiorcy 100 zł
- 2) Sprzedaż wierzytelności do faktora i otrzymanie środków pieniężnych pomniejszonych o prowizję 10 zł
- 3) Ujęcie księgowe prowizji 10 zł

4) Zwrot środków pieniężnych – brak płatności od dłużnika

Ujęcie księgowe:

Należność od odbiorcy 1) 100 zł		Przychody ze sprzedaży 100 zł (1)	
Środki pieniężne na rachunku bankowym 2) 90 zł		Zobowiązanie wobec faktora 4) 100 zł	
		90 zł (2) 10 zł (3a)	
Rozliczenie zakupu 3a) 10 zł		Koszty finansowe 3b) 10 zł	
		10 zł (3b)	

Jak widać na zaprezentowanych schematach księgowych, należność od odbiorcy cały czas pozostaje w księgach wystawiającego, co oznacza, że to na nim ciąży odpowiedzialność ewentualnego braku płatności.

Analogicznie, w przypadku faktoringu pełnego bez regresu, faktor nie ma prawa żądania zwrotu przekazanych przy sprzedaży faktury środków pieniężnych. Ryzyko braku płatności przez dłużnika bierze on na siebie, a faktorant może w zasadzie zapomnieć o swojej wierzytelności w momencie sprzedaży faktury. Zgodnie z poniższym schematem, należność od pierwotnego odbiorcy jest wyksięgowywana natychmiast w momencie jej sprzedaży do faktora.

PRZYKŁAD 3

1) Wystawienie faktury sprzedażowej dla odbiorcy 100 zł

2) Sprzedaż wierzytelności do faktora i otrzymanie środków pieniężnych pomniejszonych o prowizję 10 zł

Ujęcie księgowe:

Należność od odbiorcy 1) 100 zł		Przychody ze sprzedaży 100 zł (1)	
Środki pieniężne na rachunku bankowym 2) 90 zł		Zobowiązanie wobec faktora 4) 100 zł	
		90 zł (2) 10 zł (3a)	
Rozliczenie zakupu 3a) 10 zł		Koszty finansowe 3b) 10 zł	
		10 zł (3b)	

Analizując ujęcie księgowe należności oraz zobowiązań wobec faktora, należy mieć na uwadze, iż spółki różnie prezentują rozrachunki z tytułu faktoringu w bilansie – jako rozrachunki inne, finansowe czy też po prostu jako odrębny wiersz wskazujący konkretnie na rodzaj usługi, której dotyczy (tutaj najczęściej spółki sporządzające sprawozdanie zgodnie z MSR/MSSF) – istotne jest, aby przyjęty sposób prezentacji został opisany w informacji dodatkowej.

Który faktoring wybrać

Na pierwszy rzut oka, faktoring pełny (bez regresu) wydaje się lepszą opcją dla faktoranta z uwagi na większe bezpieczeństwo, aczkolwiek jest to usługa droższa, na którą nie każdy może sobie pozwolić. Badania pokazują, że przedsiębiorcy najczęściej decydują się właśnie na faktoring niepełny, który jest po prostu tańszy.

Faktoring z regresem powinien sprawdzić się przy przeprowadzaniu transakcji ze stałymi klientami, w przypadku których ryzyko niewypłacalności ocenia się jako niskie – firmom posiadającym swoich sprawdzonych, rzetelnych odbiorców, o dobrej kondycji finansowej poleca się korzystanie właśnie z faktoringu niepełnego. Faktor w ramach tej usługi, poza finansowaniem, zajmuje się również monitoringiem takiej należności (administrowanie wpływów), a także czynnościami dochodzenia długu.

Faktoring bez regresu będzie natomiast odpowiedni dla spółek, które współpracują z wieloma, różnymi klientami, co do których istnieje obawa, że mogą mieć problemy z uregulowaniem swoich należności wobec faktoranta. Wyższa prowizja jest związana właśnie z ryzykiem, jakie bierze na siebie faktor.

Faktoring jawny a cichy

Należy zwrócić uwagę na fakt, że w przypadku korzystania z faktoringu, odbiorca jest najczęściej informowany o sprzedaży powstałej należności do firmy faktoringowej. W przypadku kompleksowych terminowych umów na usługę faktoringu, stosowna informacja jest umieszczana na wystawianych przez przedsiębiorcę fakturach. Dodatkowo podaje się numer konta bankowego faktora, na który odbiorca powinien przelać środki pieniężne w związku z zakupionym dobrem lub usługą. Mowa o tak zwanym faktoringu jawnym.

Zdarza się jednak, że taka informacja umieszczana na fakturze mogłaby mieć dla niektórych negatywny wydźwięk – faktoring nadal rozwija się, potrzeba jeszcze czasu, aby był kojarzony przede wszystkim z przydatnym narzędziem wspomagającym zarządzanie płynnością. W związku z powyższym, usługodawcy wychodząc naprzeciw potrzebom konsumentów obawiających się o swój wizerunek, oferują usługi tak zwanego faktoringu cichego. W tym przypadku odbiorca nie wie, że jego należności zostały sprzedane faktorowi – brak jest jakichkolwiek informacji na fakturze, płatność następuje na konto wystawcy. Warto zaznaczyć, że z tej opcji firmy korzystają również wtedy, gdy odbiorca wprost zakazał cesji swoich wierzytelności na inny podmiot. Omawiana usługa ma w tym przypadku znamiona umowy pożyczki.

Faktoring odwrócony

Słowo komentarza należy się również popularnej odmianie faktoringu, jaką jest faktoring odwrócony. Faktor przy tym rodzaju usługi spona za faktoranta zgłoszone do faktoringu zobowiązania, ten z kolei ma wyznaczony nowy termin płatności na spłatę zobowiązań do faktora. Za usługę są pobierane najczęściej miesięczne opłaty. Spółkom są udzielane tzw. linie faktoringowe, mają przyznane limity kwotowe, do wysokości których mogą wnioskować do faktora o spłatę powstałych zobowiązań.

Ile to kosztuje

Podstawowym kosztem faktoringu jest wspomniana wcześniej prowizja od sprzedanej wierzytelności, czyli określony w umowie faktoringowej procent od wartości faktury. Nierzadko, dodatkową opłatą stanowi również koszt odsetek powstałych za czas finansowania spółki, to jest od momentu sprzedaży faktury do czasu uzyskania płatności przez faktora. W zależności od wzajemnych ustaleń, spółka może być obciążana opłatami za administrowanie należnością, na przykład wysyłanie monitów, rozpatrzenie wniosku o umowę faktoringową, czy też opłaty za niewykorzystanie ustalanych limitów (w przypadku gdy nie są określone w umowie). Oferta faktorów

jest coraz bogatsza – factorzy często dostosowują warunki umowy, stosując indywidualne podejście, biorąc pod uwagę portfel klientów czy branżę, w jakiej działa.

Patrząc na aspekt rachunkowy, trzeba podkreślić, że wszystkie koszty, które dana spółka ponosi w związku z faktoringiem, powinny być zaprezentowane w rachunku zysków i strat w pozycji kosztów finansowych (poza działalnością operacyjną).

PRZYKŁAD 4

Firma transportowa ABC wystawiła swojemu kontrahentowi DCE fakturę za wykonaną usługę w kwocie 100 000 zł (Sp). Z firmą DCE współpracuje od lat, jednakże z uwagi na zmieniające się otoczenie i wysoką konkurencję, zmuszona była do wydłużenia zwyczajowego terminu płatności za wykonaną usługę z 30 dni do 60 dni. Ze względu na fakt, że pod koniec miesiąca potrzebowała środków na zapłatę wynagrodzeń dla pracowników, a jej zwyczajowe przepływy pieniężne zostały zaburzone, zdecydowała się na skorzystanie z usługi faktoringu z regresem. Firma faktoringowa przelała spółce wynagrodzenie wynikające ze sprzedanej faktury pomniejszone o 2 proc. – prowizję (2000 zł), tj. 98 000 zł (2), (3). Dodatkowo naliczyła opłaty administracyjne w wysokości 500 zł (4) i wystawiła fakturę. Dłużnik zapłacił faktorowi za sprzedaną fakturę (5), na której pominięto podatek VAT.

Ujęcie księgowe:

Należność od odbiorcy		Przychody ze sprzedaży	
1) 100 zł	100 zł (2a)	100 zł	(1)
Należność od faktora		Przychody finansowe (prezentowane per saldo z kosztami finansowymi)	
2b) 90 zł	90 zł (2c)	90 zł	(2b)
Środki pieniężne na rachunku bankowym		Koszty finansowe	
2c) 90 zł		2a) 100 zł	
Rachunek bankowy			
2) 98 000 zł			
Rozliczenie zakupu		Koszty finansowe – faktoring	
3a) 2 000 zł	2 000 zł (3b)	3b) 2 000 zł	
		4) 500 zł	
		2500 zł	

PRZYKŁAD 5

Firma FGH posiada rozdrobnioną strukturę klientów o różnej kondycji finansowej. W celu utrzymania płynności finansowej zdecydowała się na podpisanie z faktorem umowy faktoringu o miesięcznym limicie 5 000 000 zł. Prowizja faktora wynosi 2 proc., natomiast kara za niewykorzystanie limitu 20 000 zł (3). W miesiącu czerwcu firma FGH sprzedała faktorowi należności na kwotę 3 500 000 zł (1), (2). Pobrana prowizja wyniosła 70 000 zł (pominięto podatek VAT).

Ujęcie księgowe:

Należność od odbiorcy 1) 100 zł 100 zł (2a)		Przychody ze sprzedaży 100 zł (1)	
Należność od faktora 2b) 90 zł 90 zł (2c)		Przychody finansowe (prezentowane per saldo z kosztami finansowymi) 2c) 90 zł 90 zł (2b)	
Środki pieniężne na rachunku bankowym 2c) 90 zł		Koszty finansowe 2a) 100 zł	
Należność od odbiorcy Sp.) 3 050 000 zł 3 500 000 zł (1)		Zobowiązanie wobec faktora 20 000 zł (3)	
Należność od faktora 2a) 3 430 000 zł 3 430 000 zł (2b)		Koszty finansowe – faktoring 3 430 000 zł (2a)	
Rachunek bankowy 2b) 3 430 000 zł		Koszty finansowe – faktoring 1) 3 500 000 zł 3) 20 000 zł 3 520 000 zł	

Kiedy wybrać faktoring

Faktoring kojarzy się przede wszystkim z cesją wierzytelności bądź ubezpieczeniem należności. Można więc zadać sobie pytanie, czym różni się od powszechnie znanych innych praktyk. Sama cesja wierzytelności nie daje jednostce kompleksowej usługi, jaką często jest faktoring. Trzeba pamiętać, że niejako „za nią” prowadzone jest zarządzanie należnościami, m.in. wysyłane są przypomnienia, monity. Z kolei w przypadku ubezpieczenia należności, spółka nie dostaje pieniędzy od razu ale wtedy, gdy kontrahent jej nie zapłaci, a ona udowodni, że dokonała wszelkich starań, aby daną należność odzyskać, pojawia się szansa na otrzymanie środków pieniężnych.

Warto też podkreślić, że obecnie funkcjonują na rynku platformy faktoringowe dzięki którym nawet najmniejsi przedsiębiorcy o krótkim stażu na rynku, mogą wystawić na sprzedaż pojedynczą fakturę (z pominięciem długiej procedury badania zdolności kredytowej, przedstawiania zaświadczeń z urzędu skarbowego czy ZUS). To tzw. mikrofaktoring. Przy wyborze innych form finansowania dużo bardziej liczy się standing finansowy danej firmy, jej pozycja oraz okres aktywności na rynku czy portfel klientów. Sprawdzenie powyższego trwa, dlatego w przypadku wystąpienia potrzeby szybkiego uzupełnienia braków płynnościowych poleca się właśnie tę formę finansowania. Faktoring sprawdza się więc dobrze w sytuacjach, kiedy potrzebna jest firmie gotówka – przy konieczności zapłaty za zobowiązania stałe takie jak faktury od dostawców handlowych, wynagrodzenia dla pracowników czy płatności urzędowe. Szybkość uzyskania tej formy finansowania sprawia, że zyskuje ona na popularności. W przypadku, gdy jednostka będzie chciała sfinansować zakup inwestycyjny, przykładowo środka trwałego, lepszym rozwiązaniem będzie kredyt bądź leasing.

Korzystanie z usług faktoringu nie zawsze kojarzy się z windykacją, bywa, że wystawcy faktur osiągają przeciwny efekt – odbiorcy płynnie regulują swoje zobowiązania, widząc na fakturze informację o przejęciu faktury przez firmę faktoringową. Dodatkowo taki przedsiębiorca może być postrzegany jako doświadczony na rynku gracz potrafiący efektywnie zarządzać swoją płynnością, jako stabilna jednostka, z którą chcą współpracować instytucje finansowe.

Podsumowanie

Ukształtowany w Stanach Zjednoczonych faktoring coraz prężniej zyskuje grono nowych entuzjastów, zwłaszcza w Europie Zachodniej, gdzie obecnie skupia się około 65 proc. światowego rynku. To nowoczesne narzędzie, po które sięgają zarówno świadomi przedsiębiorcy, doceniając jego zalety nad innymi formami finansowania, jak również mniejsze jednostki, dla których przede wszystkim liczy się łatwość w dostępie do usługi i szybkość otrzymania środków pieniężnych. Decydując się na skorzystanie z instrumentów finansowych dostępnych na rynku, nie powinno się więc zapominać o faktoringu, który być może okaże się najlepszą z alternatyw w danej sytuacji.

Martyna Trojańczyk, biegły rewident, Senior Associate w [warszawskim oddziale Rödl & Partner](#)