

***Fast-financing* jako element wspierający konkurencyjność polskich firm, czyli do czego i komu jest potrzebna cesja wierzytelności**



Dr Anna Czarczyńska
Centrum Zrównoważonego Rozwoju
Akademia Leona Koźmińskiego

Artykuł ma na celu przeanalizowanie ekonomicznych efektów regulacji zakazujących cesji wierzytelności z perspektywy polskich firm. Globalizacja rynków i coraz większy udział polskich firm w światowej wymianie handlowej powodują przenoszenie się walki konkurencyjnej już nie tylko na poziom cenowo - jakościowo - technologiczny oferowanych produktów i usług, ale także na poziom konkurencyjności szybkością obrotu środkami pieniężnymi firmy.

Funkcje finansów przedsiębiorstwa obecnie daleko wykraczają poza obsługę bieżących operacji, stając się filarem rachunkowości zarządczej wspierającej potencjał firmy poprzez zwiększanie jej zdolności w zakresie płynności finansowej. W globalnej gospodarce szybkich przepływów model usługowy typu *fast-food*, poprzez model produkcyjny typu *fast-fashion* (w kilka dni od projektu do produkcji, w kilka dni od fabryki do klienta) dotarł do kolejnego szczebla modelu konkurencji typu *fast-financing*. W tym kontekście każdy brak drożności, opóźnienie, niejasność

regulacyjna czy też zmiana warunków finansowania firm na mniej korzystne w porównaniu z modelami finansowania dostępnymi w krajach, z którymi się handluje, powodują spadek efektywności ekonomicznej na poziomie wewnętrznym oraz pogorszenie się konkurencyjności międzynarodowej na poziomie zewnętrznym.

Cesja wierzytelności

Cesja (przelew) wierzytelności to mechanizm prawny, który umożliwia zarówno zwykłe przeniesienie roszczeń jednej osoby na drugą, jak i bardziej złożone operacje finansowe służące finansowaniu działalności podmiotów gospodarczych, takie jak umowy o zabezpieczenie finansowe, faktoring i sekurytyzacja.

Podstawą cesji wierzytelności jest przeniesienie przez wierzyciela na inny podmiot swoich roszczeń wobec dłużnika. Kwestia ta jest przedmiotem ustaleń zarówno na poziomie światowym, jak i wspólnotowym w ramach UE, gdyż wraz ze wzrostem wzajemnych powiązań w ramach wspólnego rynku, przelew wierzytelności często obejmuje element transgraniczny, a więc jego sprawny przebieg bezpośrednio zależy od obowiązujących przepisów prawa.

Dla efektywnego wykorzystania tego instrumentu kluczowa jest pewność przepisów mających zastosowanie w odniesieniu do różnych transakcji gospodarczych. Większa stabilność i transparentność prawa skutkuje większą dostępnością kapitału i kredytów w transakcjach międzynarodowych oraz niższym kosztem dostępu do kapitału – co jest szczególnie ważne dla małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), natomiast w perspektywie długofalowej ułatwia transgraniczny przepływ towarów, usług i kapitału.

W przeszłości cesja wierzytelności dotyczyła pojedynczych zobowiązań, które wierzyciel przelewał na innego nabywcę. W ostatnich latach obserwujemy jednak zmianę trendu w zakresie wykorzystywania tego instrumentu w kierunku przenoszenia (cesji) większej liczby wierzytelności, a także do przenoszenia wierzytelności zarówno istniejących, jak i przyszłych.

Z transakcji takich zaczęły powszechnie korzystać przedsiębiorstwa chcące pozyskać kapitał i kredyt na finansowanie swojej działalności gospodarczej (faktoring). Zasadniczego znaczenia nabiera pewność prawa w odniesieniu do regulacji skuteczności cesji wierzytelności wobec osób trzecich oraz pierwszeństwa przenoszonej wierzytelności przed innymi równoległymi uprawnieniami, zwłaszcza w transakcjach kredytowych z udziałem MŚP, które często nie mogą otrzymać finansowania w wymiarze międzynarodowym lub są zmuszone akceptować niekorzystne warunki jeśli nie są w stanie zaoferować zabezpieczenia (często w formie roszczeń wobec ich dłużników czyli przewłaszczenia zabezpieczenia).

Po co firmom faktoring

Finanse przedsiębiorstw coraz bardziej stają się częścią globalnego łańcucha finansowego, co wymusza zmianę zarządzania systemami płatności. Zarówno po stronie kupujących, jak i sprzedających w modelu B2B, często o przetrwaniu decyduje dostęp do szybkich i niedrogich źródeł

finansowania. W tym kontekście możliwość stosowania cesji wierzytelności w postaci faktoringu polegającego w najprostszej wersji na terminowej odsprzedaży wierzytelności staje się dla wielu firm (szczególnie małych i średnich, mało zdywersyfikowanych, z niskim poziomem kapitału własnego, oraz pozbawionych dostępu do szybkiego i taniego finansowania zewnętrznego) szansą na podniesienie swojej płynności czyli *cash flow*.

Model finansowania łańcucha dostaw w postaci faktoringu staje się więc komplementarny w stosunku do rzeczywistego łańcucha dostaw przedsiębiorstwa, wspierając transparentność dostawców i odbiorców oraz budując ich wiarygodność finansową.

Tzw. *corporate finance* to szerokie pojęcie opisujące wszystkie aspekty związane z alokacją zasobów finansowych przedsiębiorstwa. Dystrybucja zasobów finansowych firmy powinna być dokonywana w taki sposób, aby wspierać inicjatywy, tworzenie wartości i rozwój organizacji. Dział finansowy firmy ma wiele różnych zadań, jak choćby tworzenie budżetu i pozyskiwanie środków w tym zarządzanie zadłużeniem, kapitałem, oszczędnościami i inwestycjami. Jest odpowiedzialny także za przygotowanie i audyt sprawozdań finansowych spółki oraz za zarządzanie przepływami pieniężnymi, należnościami i płatnościami oraz odpowiednie inwestowanie środków.

Kapitał obrotowy, czy to ze sprzedaży, kredytów czy też z inwestycji, umożliwia firmom płacenie pracownikom, inwestowanie w dostawy i sprzęt oraz rozwój firmy pod względem sprzedaży i zwiększania udziału w rynku. Zarządzanie finansami odgrywa więc kluczową rolę w zarządzaniu przepływem kapitału w firmie i poza nią, a także w planowaniu i finansowaniu strategii firmy.

Współcześnie działy odpowiedzialne za *corporate finance* są coraz bardziej zaangażowane w proces powiązania wskaźników finansowych z działalnością biznesową w procesie planowania strategicznego. Dzisiejsze organizacje (zarówno publiczne, jak i prywatne) znacznie częściej niż w przeszłości mają w swoim łańcuchu dostaw globalne filie i partnerów międzynarodowych. Wobec czego doskonaleniu podlegają także metody stosowane przez firmy do lepszego zarządzania swoimi zobowiązaniami (AP) i należnościami (AR). Należności są "wynikiem prowadzenia działalności gospodarczej" poprzez otrzymywanie płatności od zadowolonych klientów w zamian za towary lub usługi (Salek, 2007).

Z definicji każda firma musi zarządzać wierzytelnościami, jeśli firma sprzedaje towary lub usługi. O ile towary nie zostaną opłacone w momencie zakupu za gotówkę, firma musi zarządzać oczekiwanymi i zaległymi płatnościami od swoich nabywców. Co więcej wiele innowacyjnych firm zarządza nie tylko swoimi należnościami i płatnościami, ale także integrują te funkcje z istniejącymi łańcuchami dostaw. Integracja łańcuchów dostaw i finansowania jest znana jako finansowanie łańcucha dostaw (*Supply Chain Financing*). Interesariusze w łańcuchach dostaw to kupujący i dostawcy; a pozycja tych dwóch grup w systemie wzajemnych powiązań jest w dużej mierze uzależniona od dostępu do taniego i łatwo uzyskiwanego kapitału.

Dla 75% firm z listy Fortune 500 przeważającą część ich aktywów stanowią należności. Spółki zarządzają więc wierzytelnościami poprzez kontrolę kredytową oraz proces inkasa i płatności (Salek, 2007). Funkcje strategiczne związane z zarządzaniem zobowiązaniami i należnościami stają się coraz ważniejsze dla organizacji globalnych. Prognozowanie przepływów pieniężnych ma

kluczowe znaczenie dla organizacji, ponieważ dostęp do kapitału obrotowego (gotówka w kasie, kapitał własny lub kredyt) jest niezbędny do utrzymania wypłacalności przedsiębiorstwa.

Faktoring to proces, w którym firmy sprzedają część lub całość swoich należności stronom trzecim w celu pozyskania gotówki. Zamiast czekać płatność od klientów, firmy mogą poddać wiarygodność cesji. Faktoring może być kosztownym przedsięwzięciem dla firm, które wybierają tę opcję podnoszenia płynności finansowej niejako w sposób systemowy gdyż stopy oprocentowania zwykle przekraczają te, które można uzyskać w banku. Jednak dla firm i branż mających trudności z uzyskaniem finansowania bankowego, faktoring jest realną opcją.

Faktoring należności może być bardziej opłacalny niż niektóre tradycyjne opcje finansowania, ponieważ bank nalicza odsetki od całej kwoty linii kredytowej firmy (nawet jeśli firma wykorzystuje tylko jej część). Faktoring jest zasadniczo zaliczką na poczet należności, a odsetki wypłacane są wyłącznie od wykorzystanego poziomu finansowania. Do pozostałych zalet umowy faktoringowej możemy zaliczyć (Kroll, 2007; Kozarevic Hodzic 2016):

- zwiększoną płynność w utrzymaniu przepływu gotówki
- łatwość w outsourcingu obsługi należności międzynarodowych (firma nie musi sama kontrolować płatności międzynarodowych ani płacić pracownikom za ich obsługę gdyż to faktor prowadzi rozliczenia związane z wiarygodnościami)
- faktor przejmuje ryzyko niewypłacalności dłużnika
- faktoring to finansowanie oparte na aktywach („terminowy” wykup)
- firmy faktoringowe często świadczą też usługi kredytowe, windykacyjne i księgowo
- finansowanie przyznawanie w oparciu o jakość klientów firmy a nie samej firmy
- krótki proces aplikacji, przyznawania, oraz przekazania środków pieniężnych
- należności z tytułu zabezpieczeń mogą być wykorzystane jako zabezpieczenie
- pozostawienie wolnych środków trwałych na rachunku bankowym
- ubezpieczenie od większości ryzyk transakcyjnych
- linia kredytowa faktoringowa rośnie proporcjonalnie
- firmy typu start-up są akceptowalne
- proste i krótkie procedury zmian lub rozszerzenie warunków kredytowych.

W istocie każda firma, która ma w swoich aktywach pakiet należności, może wykorzystywać faktoring jako sposób na utrzymanie płynności finansowej. Istnieje wiele firm, które nie prowadzą działalności wystarczająco długo (żywołność nowo zakładanych MSP w Polsce rzadko przekracza rok a tak usilnie promowana start-upy szczególnie w sektorze *fast-technology* z definicji są „młode”), aby „zapracować” na historię kredytową lub z innego powodu nie mogą korzystać z linii kredytowej w banku, mogą nawet przez kilka lat korzystać ze wsparcia faktoringu. Zdecydowanie jest to jedno z narzędzi zarządzania finansami przedsiębiorstwa, które może być ryzykowne jeśli jest stosowane w sposób nieprzemysłany, jednak coraz więcej firm z powodzeniem stosuje faktoring nawet jako strategię długoterminową, a nie tylko jako tymczasowe rozwiązanie do generowania gotówki.

W ciągu ostatnich dwóch dekad poprzez proces globalizacji i postęp technologiczny w logistyce dokonana się niewyobrażalna transformacja rzeczywistego łańcucha dostaw, natomiast konieczne do obsługi tych powiązań rozwiązania finansowe dopiero się dostosowują. Firmy poszukują tanich dostawców i podwykonawców, oraz poszerzają swoją bazę klientów, ale jednocześnie zwiększają swoją ekspozycję na ryzyko związane z brakiem wiarygodności

kontrahentów, ryzykiem kursowym, zmianami w sytuacji geopolitycznej, czy też zróżnicowanymi systemami prawnymi utrudniającymi egzekucję należności. Ryzyka te oraz środki niezbędne na ich zabezpieczanie stanowią nawet kilka procent wartości kontraktów. Powiązanie tradycyjnego łańcucha dostaw firmy z kluczowymi danymi finansowymi kontrahentów, staje się strategicznym narzędziem dla wielu organizacji pozwalającym na uzyskanie efektu dźwigni finansowej poprawiającym pozycję względem konkurentów. Łącząc informacje o łańcuchach dostaw z finansowymi danymi dotyczącymi płatności i elastycznymi metodami finansowania, firmy mogą nie tylko zoptymalizować płatności i należności, ale także podnieść płynność na różnych etapach łańcucha dostaw (Enslow, 2007). Kupujący i sprzedający starają się zwiększyć efektywność łańcucha dostaw, poprzez uzyskanie lepszego dostępu do kapitału obrotowego, wdrożenie lepszego prognozowania przepływów pieniężnych, oraz obniżenie kosztu kapitału. Możliwość cesji wierzytelności w postaci faktoringu pozwala na lepsze zaspokajanie potrzeb firm w tym zakresie.

Światowy rynek faktoringowy

Statystyki FCI (Global Association for the Open Account Receivables Finance Industry) Global Factoring przedstawiające corocznie kluczowe dane faktoringowe na całym świecie za rok 2017 wskazują, że wolumen branży faktoringowej wykazuje znaczny wzrost obrotów. Całkowita wartość transakcji faktoringowych szacowana za 2017 r. pokazuje wzrost o 9% na całym świecie, osiągając wartość 2,598,298 mln EUR. W Chinach odnotowano najbardziej znaczący przyrost obrotu, który według Chińskiego Stowarzyszenia Bankowego (CBA) wynosi 405,537 milionów EUR co stanowi wzrost o 34%.

Region europejski odnotował wzrost o 7% i stanowi 65% globalnej wielkości obrotów branży. Rynek Wielkiej Brytanii, który stanowi 20% europejskiego wolumenu, nadal cierpi z powodu dużej zmienności jego waluty, odnotowując spadek wolumenu o 1%, częściowo wynikający z kryzysu BREXIT. Jednak pozostałe "dojrzałe" rynki zachodnie, takie jak Francja +8%, Niemcy +7%, Belgia +11%, Włochy +9%, Portugalia +10% i Dania +13%, wszystkie wykazują ciągły trend wzrostowy. Duże wzrosty odnotowano w regionie Europy Środkowej i Wschodniej, w tym w Bułgarii +50%, Czechach +26%, na Węgrzech +58%, w Polsce +12%, w Rosji +21% i w Rumunii 13%. Zredukowany eksport Turcji zmniejszył całkowitą wartość rynku, spadając o -1% (statystyki są częściowo zaniżone przez przeliczenie podlegających w ostatnim czasie deprecjacji waluty narodowej Turcji, które to kraje stanowią znaczną część europejskiego wolumenu handlowego ale ma niestabilny poziom kursu walutowego).

Tendencja wzrostowa utrzymuje się również w pierwszych miesiącach 2018 roku. Warto podkreślić, że systematycznie rosnący udział rynku polskiego świadczy o coraz większym umiędzynarodowieniu firm polskich i coraz większej potrzebie finansowania faktoringiem.

Ewentualne „wykluczenie” firm polskich z możliwości korzystania z tej formy podnoszenia płynności aktywów, na tle silnie rozwijającego się rynku usług faktoringowych może znacznie osłabić pozycję przetargową polskich podmiotów w handlu międzynarodowym, który w coraz większym stopniu opiera się na tej formie zabezpieczenia.

Polski rynek faktoringowy

Sprzedaż na międzynarodowym rynku jest wyzwaniem dla wielu polskich firm. Działanie gospodarcze na zróżnicowanych rynkach światowych, a nawet handel w ramach wspólnego rynku UE, oznacza dla polskich firm prowadzenie transakcji w różnych systemach walutowych, przy zróżnicowanym ustawodawstwie (jedynie na poziomie UE stopniowo postępuje proces harmonizacji w ramach tworzenia wspólnego rynku kapitałowego) i w językach obcych, wciąż stanowią przeszkodę dla międzynarodowego handlu (choćby same transakcje możemy dzięki nowym technologiom zawierać na całym świecie w ciągu kilku sekund).

Jednym z największych problemów w warunkach silnej konkurencji jest presja dokonywania transakcji z odroczoną (często o wiele miesięcy) płatnością. Jest to de facto sposób kredytowania kupujących, który może powodować problemy z płynnością finansową eksporterów. Pozycja sprzedających pogarsza się jeszcze bardziej, jeśli importerzy opóźnią płatności - lub nie zapłacą wcale z powodu własnych problemów finansowych. Instrument faktoringu pozwala na niwelowanie tych ryzyk nie tylko na poziomie finansowym ale też ryzyka działania w różnych systemach prawnych czy też warunkach kulturowo-językowych. Faktoring jest atrakcyjną dla eksporterów alternatywą dla innych form finansowania handlu zastępując stopniowo tradycyjną akredytywę. Popyt na ten rodzaj usług finansowych, jak zostało pokazane, rośnie nie tylko w uprzemysłowionych częściach świata, ale także w krajach rozwijających się. Polska jako kraj z relatywnie słabym dostępem do kredytu obrotowego i rosnącym potencjałem handlu międzynarodowego (bardzo dynamiczny wzrost PKB z dobrymi prognozami) potrzebuje instrumentów finansowych które pozwolą tą ekspansję zrealizować, w tym kontekście np. zakaz cesji wierzytelności stanowi barierę rozwojową szczególnie dla zdywersyfikowanych małych i średnich podmiotów.

Rozwój Faktoringu w Polsce na tle Europy 2011-2017 (w milionach EUR)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	zmiana
EUROPE	1 218 540	1 298 680	1 353 742	1 462 510	1 556 977	1 592 988	1 701 939	7%
<i>Poland</i>	<i>17 900</i>	<i>24 510</i>	<i>31 588</i>	<i>33 497</i>	<i>35 020</i>	<i>39 396</i>	<i>44 300</i>	<i>12%</i>

Źródło: <https://fci.nl>

Na chwilę obecną polski rynek faktoringowy liczony kwotą sfinansowanych faktur w roku obrotowym obsługuje ok. 10% polskiego Produktu Krajowego Brutto (nie licząc wartości finansowania kredytami bankowymi). Oznacza to, że instrument ten pozwala na wygenerowanie takiej części dochodu wspierając proces zarządzania finansowego firm w sytuacji występowania zatorów płatniczych oraz małej efektywności windykacji na drodze sądowej. Możliwość zarządzania należnościami pozwalająca na utrzymywanie płynności finansowej jest tym ważniejsza, że od lipca 2018 r. firmy mają ograniczoną możliwość zarządzania środkami np. przeznaczonymi na uiszczenie VAT-u po wdrożeniu systemu *split payment*, który stopniowo obejmie wszystkich płatników.

W obecnym stanie prawnym w Polsce, cesja wierzytelności może odbywać się bez ograniczeń, chyba że sprzeciwiałoby się to ustawie, zastrzeżeniu umownemu albo właściwości zobowiązania. W przypadku zastrzeżenia umownego stosowana jest tutaj zasada spotykana w szeregu krajów, że stosunki między dłużnikiem a wierzycielem regulowane są w umowie, co stanowi kompromis pomiędzy różnymi rozwiązaniami systemowymi zapewniając swobodę stosunków gospodarczych. Szczególne przypadki ewentualnych nadużyć w stosowaniu tego instrumentu powinny być rozwiązywane na zasadzie regulacji odrębnych nie zaś na podstawie zasady horyzontalnej która z perspektywy ekonomicznej jest szkodliwa dla gospodarki. System prawny gwarantujący co do zasady możliwość cesji wierzytelności w warunkach gospodarki polskiej pozwala na:

- na poziomie makro przyspieszenie obrotu pieniądza w gospodarce (tym samym podnosząc efektywność jego wykorzystania) oraz wzrost liczby cykli gospodarczych w przedsiębiorstwie (większy przychód, dochód, zyski firm), co w skali całej gospodarki oznacza większe PKB oraz dochody budżetowe państwa
- stworzenie warunków do szybszego rozwoju rynku profesjonalnych usług finansowych związanych z obrotem wierzytelnościami (ograniczając np. duże sieci handlowe, które stosując zakaz cesji, oferują swoim dostawcom własne programy finansowania),
- systemowe wzmocnienie asymetrycznej pozycji małych firm w stosunku do dużych klientów, narzucających ograniczenia w obrocie/cesji wierzytelności,
- łatwiejszą egzekucję wierzytelności w gospodarce, ze względu na wyspecjalizowanie firm sekurytyzacyjnych oraz możliwość faktoringowania wierzytelności co pozwala na regulowanie własnych zobowiązań wobec skarbu państwa oraz dostawców
- ograniczenie skali upadłości szczególnie firm z sektora MŚP spowodowanej utratą płynności
- wykorzystanie potencjału rozwojowego polskich firm szczególnie w zakresie internacjonalizacji (brak gotówki ogranicza rozwój firm) oraz wzmocnienie ich pozycji konkurencyjnej.

Polska jako kraj post-transformacyjny ciągle ma duży potencjał rozwojowy, który jest ograniczany między innymi barierami w rozwoju instrumentów finansowych między innymi takich jak opierający się na cesji wierzytelności faktoring. Staje się ważny szczególnie w sytuacji rozwoju kontaktów handlowych poza UE, gdzie polskie firmy potrzebują wsparcia finansowego w zabezpieczaniu swoich interesów. Przy tak dobrej koniunkturze gospodarczej jaką mamy obecnie nie wskazane byłoby włączanie „hamowania” w postaci zakazu cesji wierzytelności, szczególnie że polskie firmy mają relatywnie małe zasoby własne oraz dość utrudniony dostęp do finansowania mało elastycznym kredytem bankowym. Na poziomie krajowym grozi to spadkiem produkcji i konsumpcji szczególnie w sektorze B2B który to sektor jest też w dużej mierze odpowiedzialny za poziom inwestycji wewnętrznych; zaś na poziomie międzynarodowym ogranicza konkurencyjność naszych firm wobec rywalizujących podmiotów zewnętrznych na szeroką skalę korzystających z tej formy „ubezpieczania” transakcji. Wydaje się więc, że cesja wierzytelności w przeważającej mierze sprzyja swobodzie obrotu gospodarczego stanowiąc doskonałe uzupełnienie zestawu regulacji chroniących krajowe podmioty gospodarcze oraz stwarzających im warunki do innowacyjnego rozwoju.

Bibliografia

<https://euf.eu.com/>

<https://fci.nl/en>

Factoring, Supply Chain Finance and Global Treasuries. By: Sprague, Carolyn, Research Starters: Business (Online Edition) October 2017

Enslow, B. (2007). How to create a more competitive end-to-end supply chain. *Business Finance*, 13(4), 48-54. Retrieved December 26, 2007

Hagel, J. (2012). Outsourcing treasury management. *Journal of Accountancy*, 214(6), 20.

Kozarevic E., Hodzic M. (2016) Influence of financing by factoring on company's liquidity in Bosnia and Hercegovina *Economic Review – Journal of Economics and Business*, Vol. XIV, Issue 2, November 2016

Kroll, K. (2007). Factoring comes into fashion. *Business Finance*, 13(9), 18-21.

Laura, G. (2010). International factoring – A viable financing solution for firms. *Young Economists Journal / Revista Tinerilor Economisti*, 8(14), 27-34.

Muldowney, P. & Speirs, D. (2007, May). Managed growth: How to establish and achieve optimum financial targets. *BusinessFinance*.

O'Sullivan, K (2007) Financing the chain. CFO.com.

Polak, P. (2011). Global challenges in corporate finance and treasury management - centralisation and internationalisation. *Journal of Corporate Treasury Management*, 4(3), 242-250.

Salek, J. (2007). 7 steps to optimize A/R management. *Business Finance*, 13(4), 42-46. Retrieved December 26, 2007.

Wuttke, D.A., Blome, C., Foerstl, K., & Henke, M. (2013). Managing the innovation adoption of supply chain finance-empirical evidence from six European case studies. *Journal of Business Logistics*, 34(2), 148-166. Retrieved November 15, 2013,

Blansfield, D. (2007). Simply the best (practices). *Business Finance*, 13(4), 4.

O'Brien, C. (2007). How to close the door on bad payers. *Cabinet Maker*, (5563), 13-14.