

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

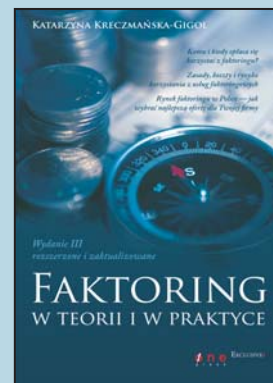
FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Faktoring w teorii i w praktyce. Wydanie III – rozszerzone i zaktualizowane

Autor: Katarzyna Kreczmańska-Gigol

ISBN: 83-246-0384-0

Format: A5, stron: 160



Skąd weźmiesz środki obrotowe, gdy bank powie „nie”?

- Komu i kiedy opłaca się korzystać z faktoringu?
- Zasady, koszty i ryzyko korzystania z usług faktoringowych
- Rynek faktoringu w Polsce – jak wybrać najlepszą ofertę dla Twojej firmy

Problem z kredytem bankowym polega na tym, że nie masz szans na jego uzyskanie akurat wtedy, kiedy najbardziej jest Ci potrzebny. Z faktoringiem jest inaczej. Faktoring nie zwiększy zadłużenia firmy, za to poprawi jej płynność finansową. Faktor – instytucja świadcząca usługi faktoringu – weźmie na siebie ryzyko ściągnięcia Twoich należności. Sam fakt, że skorzystasz z usług faktora, zdyscyplinuje Twoich odbiorców.

Faktor wyręczy Cię w wielu sprawach: sprawdzi wiarygodność kontrahenta, zajmie się monitoringiem Twoich należności, udzieli dodatkowych pożyczek i zabezpieczy Twoje płatności w eksporcie. Jeśli kredytujesz odbiorców, ale gotówki potrzebujesz już teraz, przeczytaj tę książkę. Przekonaj się, że faktoring nie jest straszny... jeśli wiesz, jak z niego korzystać.

W tej książce znajdziesz wszystko, co przedsiębiorca powinien wiedzieć o faktoringu. Dowiesz się, jakie korzyści przyniesie on Twojej firmie. Poznasz przepisy i ich klarowne interpretacje. Zorientujesz się, jak wygląda rynek usług faktoringowych w Polsce i jak się na nim poruszać.

- Prawa i obowiązki stron umowy faktoringu
- Jak skalkulować koszty faktoringu: oprocentowanie i prowizje
- Zasady księgowania faktoringu
- Forfaiting: faktoring długoterminowych wierzytelności m.in. w handlu zagranicznym
- Czym się kierować przy wyborze oferty faktoringowej
- Słowniczek terminów faktoringowych.

Spis treści

1. Skąd wziął się faktoring	7
1. Główne zalety faktoringu	9
2. Podstawowe obawy związane z rozwojem faktoringu	9
3. Dlaczego faktor nie jest straszny	10
4. Pytania ważne dla przedsiębiorcy, na które znajdzie on odpowiedź w tej książce	11
5. Pytania ważne dla pracownika instytucji faktoringowej, na które znajdzie on odpowiedź w tej książce	12
2. Podstawowe pojęcia faktoringu	13
1. Istota faktoringu	13
2. Podmioty faktoringu	16
3. Rynek usług faktoringowych w Polsce — informator	18
4. Przedmiot faktoringu	23
5. Formy faktoringu — rodzaje umów faktoringowych	29
6. Funkcje faktoringu i wiążące się z nimi usługi	40
3. Co przedsiębiorca powinien wiedzieć, czyli dla kogo jest faktoring	45
1. Źródła finansowania w firmie	45
2. Faktoring a kredyt, dyskonto weksli, leasing, wykup i ubezpieczenie wiarytelności, outsourcing usług	48
3. Jak obliczyć lukę finansową, czyli zapotrzebowanie na środki pieniężne w firmie	54
4. Czy powinno się korzystać z zewnętrznych źródeł finansowania	56
5. Opłaty na rzecz faktora — koszty faktoringu	57
6. Korzyści dla przedsiębiorcy — efekty faktoringu	63

7. Księgowanie faktoringu przez faktoranta	67
8. Opodatkowanie faktoringu	68
9. Jak wybrać właściwą ofertę	69
10. Ryzyko związane z faktoringiem, które musi ponieść przedsiębiorca	83
4. Co to jest forfaiting	85
1. Podstawowe pojęcia	85
2. Różnice między forfaitingiem a faktoringiem	89
3. Wspólne cechy forfaitingu i faktoringu	90
5. Schemat obsługi faktoringu	91
1. Faza wstępna	91
2. Faza obsługi bieżącej (właściwej)	110
6. Przepisy kodeksu cywilnego, które mają zastosowanie do umowy faktoringu	123
7. Jednolita konwencja dotycząca faktoringu międzynarodowego UNIDROIT — Konwencja ottawska	127
KONWENCJA OTTAWSKA O FAKTORINGU MIĘDZYNARODOWYM	127
8. Konwencja dotycząca przelewu wierzytelności w obrocie międzynarodowym UNCITRAL — Konwencja nowojorska	137
A Słowniczek	139
B Spis użytych wzorów	145
C Spis rysunków i tabel	147
D Bibliografia	149
Skorowidz	153

2

Podstawowe pojęcia faktoringu

1. Istota faktoringu

Faktoring polega na nabywaniu przez wyspecjalizowane instytucje faktoringowe (faktorów) w ciągu długiego czasu krótkoterminowych wierzytelności dostawców towarów lub usług (faktorantów) i świadczeniu na ich rzecz dodatkowych usług związanych z przelewem wierzytelności¹.

Jest elastycznym instrumentem finansowania wierzytelności. Łączy w sobie cechy cesji wierzytelności (sprzedaży), umowy-zlecenia i dyskonta. Jest formą krótkoterminowego finansowania transakcji handlowych alternatywną do kredytu. Jednocześnie jest jednak formą outsourcingu usług i alternatywą

¹ K. Kreczmańska, *Faktoring w przedsiębiorstwie*, Bart, Warszawa 1997, s. 14; K. Gigol, *Oplacalność działalności kredytowej banku*, Twigger, Warszawa 2000, s. 88 – 89.

dla ubezpieczenia wierzytelności przedsiębiorcy². Umowa faktoringowa w polskim ustawodawstwie jest umową nienazwaną. Nie ma jednolitych przepisów, które by jej dotyczyły. W związku z tym stosuje się do niej przepisy zaczerpnięte z innego rodzaju umów. Należy zwrócić uwagę, że na świecie jest to zjawisko powszechne. W żadnym kraju umowa faktoringu nie doczekała się unormowań prawnych wyższego rzędu. Próby takie podjęto w Niemczech, ale przepisy obowiązują tam na mocy rozporządzenia ministra, a nie ustawy. Dopuszczalność zawierania umów faktoringu nie budzi wątpliwości. Wynika to z ogólnej zasady swobody zawierania umów (art. 353 kodeksu cywilnego).

Do umowy faktoringu mają zastosowanie przede wszystkim przepisy art. 509 – 518 kodeksu cywilnego dotyczące przelewu wierzytelności. Można spotkać się z opinią, że wyłączeniu podlegają zapisy art. 513 dotyczące zarzutów, jakie miał dłużnik wobec zbywcy wierzytelności w chwili zawiadomienia go o dokonaniu przelewu, a jakie przysługują mu wobec jej nabywcy, oraz prawa dokonania kompensaty wierzytelności, która przysługuje dłużnikowi wobec zbywcy wierzytelności³. Uważam, że takie wyłączenie pogarszałoby sytuację dłużnika, a nie powinna ona być gorsza niż przed zawarciem umowy przelewu wierzytelności. Może się zdarzyć, że towar dostarczony dłużnikowi przez zbywcę wierzytelności jest niepełnowartościowy. Jeśli dłużnik dowiedział się o tej sytuacji już po tym, jak został zawiadomiony o dokonanym przelewie, to powinien mieć możliwość stawiania zarzutów wobec zbywcy wierzytelności, ale skutkować one będą wobec ich nabywcy. Dłużnik powinien mieć prawo domagania się naprawienia szkody, które może mieć postać wymiany towaru, obniżenia jego ceny lub niedokonywania płatności aż do momentu naprawienia zaistniałej sytuacji przez zbywcę wierzytelności. Nabywcy przysługuje wówczas prawo roszczenia wobec zbywcy, który zgodnie z art. 516 kodeksu cywilnego ponosi odpowiedzialność za istnienie wierzytelności.

² L. Stecki, *Factoring w praktyce bankowej*, Dom Organizatora TNOiK, Toruń 1995, wyd. 2., s. 11 – 15; W. Schwarz, *Factoring*, Deutscher Sparkassenverlag, Stuttgart 1996, s. 35 – 36; A. Nicklaus, *Die Kollision von verlängertem Eigentumsvorbehalt und Factoringzession im deutschen und englischen Recht*, Duncker & Humblot, Berlin 1997, s. 76; S. Olbort, J. Secker, H. Weimer, *Factoring und Zentralregulierung. Anwendung. Funktionen. Ziele*, Heller Bank, Verlag Moderne Industrie, Stuttgart 1993, s. 7 – 8.

³ M. Tokarski, *Factoring w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Oficyna Ekonomiczna, Oddział Polskich Wydawnictw profesjonalnych, Kraków 2005, s. 79.

W przypadku sporów pomiędzy dłużnikiem wierzytelności a jej zbywcą nabywca ma prawo domagać się, aby poprzedni wierzyciel zaspokoił jego roszczenia. Podobnie w przypadku istnienia wzajemnych wierzytelności pomiędzy zbywcą a dłużnikiem zawarcie umowy przelewu nie powinno ograniczać praw tego drugiego do dokonania kompensaty, jeśli przysługująca mu wierzytelność względem zbywcy stała się wymagalna wcześniej niż ta będąca przedmiotem przelewu. W przypadku kompensaty nabywca ma prawo dochodzić zapłaty wierzytelności od jej zbywcy, który odpowiada za jej istnienie.

W przypadku faktoringu mamy do czynienia z **trójstronnym stosunkiem prawnym**. Dochodzi do niego po podpisaniu umowy faktoringu, która charakteryzuje się stosunkiem ciągłym, a której skutkiem jest zmiana wierzyciela oraz świadczenie licznych usług.

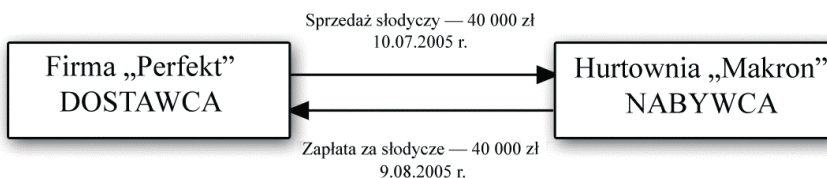
Przykład

Porównajmy transakcję handlową bez udziału faktoringu (rysunek 2.1) i z nim (rysunek 2.2).

Firma „Perfekt” jest producentem artykułów spożywczych. Hurtownia „Makron” jest jej kontrahentem. W dniu 10 lipca 2005 r. firma „Perfekt” sprzedała hurtowni „Makron” słodycze za kwotę 40 000 zł.

W momencie sprzedaży wystawiła fakturę na kwotę 40 000 zł z terminem płatności, który upływa 9 sierpnia 2005 r. Płatnikiem jest firma „Makron”. Oryginał faktury otrzymała hurtownia „Makron”, a kopię firma „Perfekt”.

Firma „Perfekt” zaniósła kopię faktury do Banku „Faktoria”, który świadczy usługi faktoringu. Bank wykupił wierzytelność potwierdzoną fakturą, płacąc 39 700 zł.



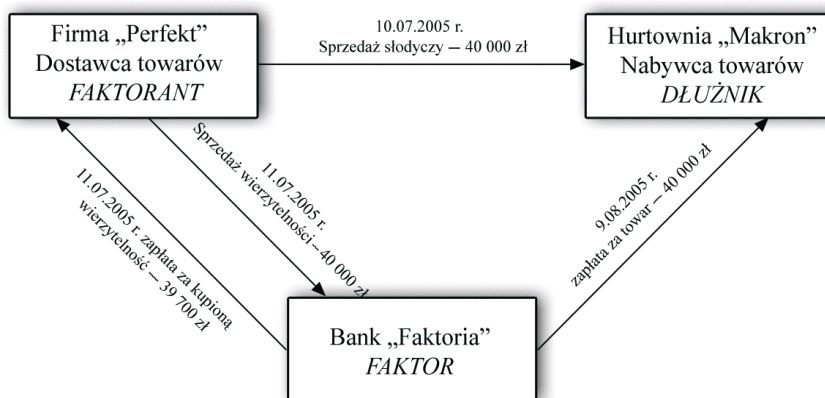
Rysunek 2.1. Schemat transakcji handlowej bez udziału faktoringu

Zakup wierzytelności przez Bank „Faktoria” możemy nazwać (oczywiście w uproszczeniu) **faktoringiem**.

Firma „Perfekt”, czyli dostawca słodyczy, to **faktorant**.

Firma „Makron” to **dłużnik**.

Bank „Faktoria” jest **faktorem**.



Rysunek 2.2. Schemat transakcji handlowej z udziałem faktoringu

Istota faktoringu sprowadza się do tego, że faktor nabywa od przedsiębiorców (faktorantów) za określoną cenę wierzytelności przysługujące im w stosunku do dłużników oraz świadczy dodatkowe usługi na ich rzecz.

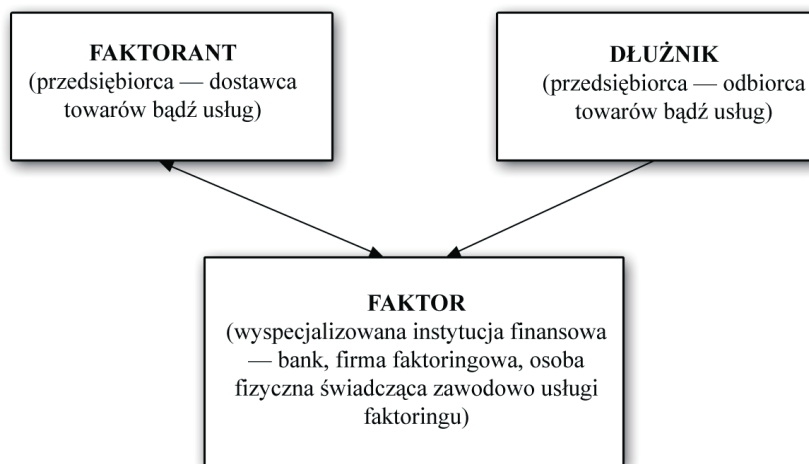
2. Podmioty faktoringu

Podmioty faktoringu (rysunek 2.3) to: **faktorant**, **dłużnik** i **faktor**.

Faktorant — dostawca towarów bądź usług uprawniony z tego tytułu do otrzymania świadczenia pieniężnego. Przysługuje mu więc wierzytelność w stosunku do dłużnika (odbiorcy towarów lub usług), którą sprzedaje wyspecjalizowanej instytucji, czyli faktorowi.

Dłużnik — odbiorca towarów bądź usług zobowiązany z tytułu ich nabycia do uiszczenia wierzycielowi (faktorantowi) świadczenia pieniężnego.

Faktor — wyspecjalizowany podmiot finansowy (bank, spółka faktoringowa bądź indywidualny przedsiębiorca zajmujący się działalnością faktoringową) nabywający wierzytelności przysługujące faktorantom (przedsiębiorcom) wobec ich dłużników (odbiorców towarów lub usług) oraz świadczący na ich rzecz dodatkowe usługi.



Rysunek 2.3. Podmioty faktoringu

Należy zwrócić uwagę, że w faktoringu występują trzy podmioty (faktorań, dłużnik i faktor), jednak umowa jest dwustronna — podpisuje ją faktorań i faktor. Dochodzi do niej, gdy faktorań decyduje się na sprzedaż przysługującej mu wierzytelności, a faktor godzi się ją kupić i zobowiązuje się do świadczenia dodatkowych usług na rzecz tego pierwszego. Dłużnik praktycznie nie ma wpływu na to, czy faktoring dojdzie do skutku. Zgodnie z art. 509 kodeksu cywilnego wierzyciel może bez zgody dłużnika przenieść wierzytelność na osobę trzecią, jeśli nie jest to sprzeczne z ustawą, zastrzeżeniem umownym lub właściwością zobowiązania. Oczywiście musimy przestrzegać praw dłużnika, a mianowicie:

- ❖ Sytuacja dłużnika nie może się pogorszyć na skutek cesji wierzytelności (zgodnie z artykułem 513 kodeksu cywilnego może on mieć wobec nabywcy wierzytelności wszelkie zarzuty, jakie miał w stosunku do zbywcy w chwili otrzymania wiadomości o przelewie, może także z przelanej wierzytelności potrącić inną, która mu przysługuje wobec zbywcy, jeśli stała się ona wymagalna wcześniej niż ta będąca przedmiotem przelewu).
- ❖ Jeśli dłużnik w umowie z faktorańtem zastrzegł, że wierzytelność nie może być zbywana osobie trzeciej, to bez jego zgody nie może dojść do zawarcia umowy faktoringu.

3. Rynek usług faktoringowych w Polsce — informator

Na polskim rynku działają trzy rodzaje faktorów. Są to:

- ❖ **Banki** świadczące faktoring obok innych usług bankowych. Faktoring jest dla nich jednym z oferowanych produktów kredytowych.
- ❖ **Firmy faktoringowe** specjalizujące się w oferowaniu usług faktoringowych.
- ❖ **Pozostałe firmy**, które nie są ani bankami, ani firmami faktoringowymi, a faktoring jest jedynie częścią ich działalności (np. firmy windykacyjne, firmy zajmujące się outsourcingiem usług, firmy leasingowe itd.).

Po 15 latach obecności faktoringu w Polsce należy zauważyć, że rynek faktoringowy uległ znacznemu przeobrażeniu. Na początku lat dziewięćdziesiątych dominowały na nim banki. W 1990 r. Bank Gospodarstwa Krajowego jako pierwszy wprowadził do swojej oferty faktoring. W styczniu 1997 r. na ponad 80 działających w Polsce banków więcej niż połowa oferowała przedsiębiorcom usługi faktoringowe⁴. Na rynku działały wówczas dwie liczące się spółki faktoringowe z kapitałem bankowym.

Klienci zainteresowani faktoringiem, a wówczas było ich jeszcze bardzo niewiele, bez problemu mogli uzyskać od banków informacje na ten temat przez telefon. Wszystkie banki świadczące usługi faktoringowe, a nawet te, które dopiero zamierzały je wprowadzić, chętnie chwaliły się swoją ofertą. Banki, które na tle konkurencji miały mało atrakcyjną ofertę, informowały o planowanych zmianach. Faktoring był jeszcze mało znany zarówno wśród przedsiębiorców, jak i pracowników banków. Obroty faktoringowe banków były niewielkie, ale klient mógł uzyskać podstawowe informacje. Wiele banków przygotowało standardową ofertę, którą chętnie wysyłało zainteresowanemu klientowi. Być może postawa banków wynikała z wysokich opłat pobieranych przez działających na rynku faktorów.

⁴ K. Kreczmańska, op.cit., s. 92 – 94. Są to wyniki moich własnych badań przeprowadzonych w styczniu 1997 r. wśród banków działających w Polsce. Nie zależało mi na uzyskaniu informacji pochodzących z regulaminów bankowych, tylko tych o rzeczywistych możliwościach skorzystania przez przedsiębiorstwo z usług faktoringowych, przeprowadziłam więc wywiad w kilkudziesięciu bankach, podając się za przedsiębiorcę zainteresowanego faktoringiem.

W czerwcu 2005 r. postanowiłam przeprowadzić badania rynku faktoringowego podobne jak w styczniu 1997 r. Podając się za przedsiębiorcę zainteresowanego faktoringiem, zadzwoniłam do kilkudziesięciu banków. Od moich poprzednich badań minęło prawie dziesięć lat. W tym czasie rynek faktoringowy znacznie się rozwinął. Polska stała się członkiem Unii Europejskiej. Obroty faktoringowe w krajach piętnastki wzrosły w latach 1996 – 2003 z 181 713 do 521 278 mln euro, czyli prawie trzykrotnie⁵. W tym samym czasie obroty nowych krajów członkowskich wzrosły z 924 do 8643 mln euro, czyli ponad 9 razy⁶. Natomiast Polsce w latach 1996 – 2003 wzrosły z 85 do 2580 mln euro, czyli ponad 30 razy. W roku 2004 w Polsce obroty faktoringowe wyniosły 14,1 mld zł, czyli ok. 3500 mln euro⁷.

Starłam się uzyskać informacje na temat oferty faktoringowej w kilkudziesięciu bankach. Okazało się, że jedynie ok. 32% z nich oferuje firmom usługi faktoringu. 62% banków, do których dzwoniłam, nie oferuje takich usług. W 6% z nich pracownik nie był w stanie w ogóle odpowiedzieć na pytanie, czy bank zajmuje się faktoringiem. Jedna z rozmówczyń spytała: „Faktoring — ale chodzi pani o ochronę banku?”. Po 15 latach obecności faktoringu na naszym rynku finansowym przeciętni pracownicy banków nadal niewiele wiedzą na jego temat, a często wcale o nim nie słyszeli. Część banków, które jeszcze prawie 10 lat temu z zapałem tworzyły regulaminy faktoringu i wdrażały procedury jego funkcjonowania, straciło zapał. Zwyciężyły trudności towarzyszące wprowadzaniu nowych produktów na rynek, brak profesjonalnych kadr znających specyfikę faktoringu, brak zainteresowania ze strony klientów, którzy nie byli świadomi istnienia takich usług i korzyści, jakie niosą one dla firm, oraz niejasne uregulowania podatkowe. Banki wycofały się z oferowania usług faktoringu. Tylko nieliczne nie zrezygnowały i zainwestowały w jego rozwój, przez co stały się graczami liczącymi się na rynku, umocniły swoją pozycję. Niektóre z tych banków wyprowadziły faktoring ze swoich struktur i utworzyły odrębne firmy faktoringowe. Część banków mająca w swej ofercie faktoring nie rozwija go, a jedynie obsługuje starych klientów. Jeśli bank oferuje faktoring tylko stałym klientom i nawet zainteresowanej firmie nie udziela informacji, to właściwie nie powinien mówić, że oferuje taką usługę. Spośród banków, które mają w swej ofercie faktoring,

⁵ Factors Chain International, www.factors-chain.com.

⁶ Tamże.

⁷ Tamże; M. Matusiak, *Szansa do wykorzystania dla przedsiębiorców*, Gazeta Prawna, 27.01.2005 r.

więcej niż połowa nie udzieliła pełnej informacji na temat tego produktu. Około 40% banków świadczących usługi faktoringu udzieliło informacji częściowych, które w niewielkim stopniu pomogłyby niezdecydowanemu przedsiębiorcy w podjęciu decyzji. Zdarzało się, że pracownik banku musiał zwrócić się do okólnika, tłumacząc się, że jest to rzadka usługa. Prawie 20% banków chwaliących się, że zajmują się faktoringiem, nie udzieliło przez telefon żadnych informacji. Przedsiębiorca, który niewiele wie na temat tej usługi, a jest potencjalnym faktorantem i wykazał wolę uzyskania informacji na temat faktoringu, może natrafić na problemy. Ma jedynie 15% szans na uzyskanie pełnych informacji przez telefon. Banki nie tworzą ofert standardowych, które przynajmniej w pewnym stopniu pozwalają klientowi zorientować się w korzyściach i kosztach faktoringu. Dla klienta znającego produkt informacja standardowa nie będzie przydatna, ale takiego, który go nie zna, może skłonić do zainteresowania się współpracą z faktorem. Świadomość tego produktu wśród przedsiębiorców jest niewielka, dlatego należy maksymalnie ułatwić im jego poznanie. Obiegowa opinia wśród przedsiębiorców jest taka, że faktoring jest bardzo drogi i w związku z tym nie warto się nim interesować. Uświadomienie przedsiębiorcom, jaka jest cena faktoringu i jakie korzyści on za nią oferuje (czyli większa świadomość zalet faktoringu), może obalić ten mit. Tylko wtedy gdy faktoring będzie znany wśród potencjalnych klientów, można liczyć na jego dalszy szybki rozwój. Rozwój faktoringu sprzyjać może z kolei rozwijaniu się małej i średniej przedsiębiorczości w Polsce, a pośrednio może także wpłynąć na wzrost liczby nowych miejsc pracy i ograniczenie bezrobocia.

W ciągu prawie dziesięciu lat (od stycznia 1997 do czerwca 2005 r.) rynek faktoringowy uległ znacznemu przeobrażeniu. Głównymi graczami na nim nie są już banki, lecz wyspecjalizowane firmy faktoringowe. Utworzyły one w listopadzie 2001 r. wspólną organizację — Konferencję Instytucji Faktoringowych — działającą przy Polskiej Konfederacji Pracodawców. Jej zadaniem było reprezentowanie interesów faktorów na zewnątrz i stwarzanie lepszych warunków do dalszego rozwoju faktoringu w Polsce. 28.04.2006 r. z przekształcenia Konferencji Instytucji Faktoringowych, która zakończyła działalność, powstał Polski Związek Faktorów przy Związku Banków Polskich. Polski Związek Faktorów Zrzesza 10 instytucji faktoringowych. Są to:

1. Arvato Services Polska
2. Bibby Factors Polska
3. BZ WBK Faktor
4. Eurofaktor Solution

5. 4 Faktor
6. GMAC Commercial Finance
7. ING Commercial Finance
8. Pekao Faktoring
9. Polfactor
10. Raiffeisen Faktoring Polska

Działalność spółki Raiffeisen Faktoring Polska została na powrót przeniesiona do struktur banku Raiffeisen Bank Polska SA.

Banki aktywne na rynku faktoringowym i prowadzące działalność bankową w ramach struktur bankowych to:

1. Raiffeisen Bank Polska SA
2. Getin Bank SA
3. Bank Gospodarki Żywnościowej SA
4. Bank Millenium SA (posiadający do roku 2004 spółkę faktoringową FORIN, z której działalność faktoringowa została na powrót przeniesiona do struktur bankowych).
5. Kredyt Bank SA
6. ING Bank Śląski SA
7. WestLB Bank Polska SA

Ofertę faktoringową dla stałych klientów mają:

1. DZ Bank Polska SA
2. Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych SA
3. Bank Ochrony Środowiska SA

Wśród banków świadczących usługi faktoringowe nie wymieniam tych, które twierdzą, że zajmują się faktoringiem, ale przez telefon nie udzielają żadnych informacji. To dyskwalifikuje je w oczach klientów, którzy zupełnie nie znają faktoringu, a dla których warunkiem zainteresowania się nim głębiej jest bezproblemowe i szybkie uzyskanie minimum informacji na temat jego kosztów i korzyści. Wśród tych banków były np. Bank Handlowy w Warszawie SA i Deutsche Bank Polska SA

Szczegółowe dane adresowe faktorów przedstawiono w tabeli 2.1.

Tabela 2.1. Faktorzy działający w Polsce — informator

Nazwa faktora	Rodzaj faktora	Adres	Kontakt
Pekao Faktoring Sp. z o.o.	Firma faktoringowa	20-094 Lublin ul. Lubartowska 74a	Tel.: 0-81 445 20 00 Internet: www.pekaofaktoring.com.pl
ING Commercial Finance Polska SA	Firma faktoringowa	00-805 Warszawa ul. Chmielna 85/87	Tel.: 0-22 5810400 Internet: www.ingcomfin.pl
Polfactor SA	Firma faktoringowa	00-065 Warszawa ul. Królewska 14	Tel.: 0-22 82 91 460 Internet: www.polfactor.pl
Arvato Services Polska, oddział Bertelsmann Media Sp. z o.o.	Firma faktoringowa	62-064 Plewiska k. Poznania ul. Kolejowa 150	Tel.: 0-61 65 28 832 Internet: www.faktoring.arvato.pl
Bibby Factors Polska Sp. z o.o.	Firma faktoringowa	02-781 Warszawa ul. Pileckiego 63	Tel.: 0-22 545 61 23 Internet: www.bibbyfactors.pl
BZ WBK Faktor Sp. z o.o.	Firma faktoringowa	00-061 Warszawa ul. Marszałkowska 142	Tel.: 0-22 586 82 92 Internet: www.bzwbk.pl/faktor ; faktor@bzwbk.pl
Eurofaktor SA Solution	Firma faktoringowa	41-405 Mysłowice ul. Modrzewskiego 42	Tel.: 0-32 318 35 70 Internet: www.eurofaktorsolution.pl
GMAC Commercial Finance Sp. z o.o.	Firma faktoringowa	02-515 Warszawa ul. Puławska 15	Tel.: 0-22 521 48 00 Internet: www.gmaccf.com ; marketing@gmaccf.pl
4 Faktor Sp. z o.o.	Firma faktoringowa	15-002 Białystok ul. Sienkiewicza 55a	Tel.: 0-85 869 17 88 Internet: www.4faktor.pl
Raiffeisen Faktoring Polska Sp. z o.o.	Firma faktoringowa	00-549 Warszawa ul. Piękna 20	Tel.: 0-22 577 19 00 Internet: www.raiffeisen.pl
Raiffeisen Bank Polska SA	Bank	00-549 Warszawa ul. Piękna 20	Tel.: 0-22 585 20 00 Internet: www.raiffeisen.pl
Getin Bank SA	Bank	40-479 Katowice ul. Pszczyńska 10	Tel.: 0-12 682 81 63 Internet: www.getinbank.pl
Bank Gospodarki Żywnościowej SA	Bank	01-211 Warszawa ul. Kasprzaka 10/16	Tel.: 0-22 860 40 00 Internet: www.bgz.pl
Bank Millenium SA	Bank	02-017 Warszawa Al. Jerozolimskie 123A	Tel.: 0-22 598 10 50 Internet: www.millenet.pl

Tabela 2.1. Faktorzy działający w Polsce — informator (ciąg dalszy)

Nazwa faktora	Rodzaj faktora	Adres	Kontakt
Kredyt Bank SA	Bank	01-211 Warszawa ul. Kasprzaka 2/8	Tel.: 0-22 634 54 00 Internet: www.kredybank.pl
ING Bank Śląski SA	Bank	40-086 Katowice ul. Sokolska 34	Tel.: 0-32 357 70 00 Internet: www.ing.pl
WestLB Bank Polska SA	Bank	02-781 Warszawa ul. Pileckiego 65	Tel.: 0-22 653 05 00 Internet: www.westlb.pl
DZ Bank Polska SA	Bank	00-078 Warszawa Pl. Piłsudskiego 3	Tel.: 0-22 505 70 00 Internet: www.dzbank.pl
Bank Ochrony Środowiska SA	Bank	00-950 Warszawa ul. Jana Pawła II 12	Tel.: 0-22 850 87 35 Internet: www.bosbank.pl
Bank Inicjatyw Społeczno- -Ekonomicznych SA	Bank	00-184 Warszawa ul. Dubois 5A	Tel.: 0-22 860 11 00 Internet: www.bise.pl

4. Przedmiot faktoringu

Faktoring dotyczy wierzytelności w obrocie gospodarczym. Dwa główne źródła wierzytelności to:

- ❖ umowa dostawy towarów,
- ❖ umowa wykonania usług.

Są to najczęściej wierzytelności o krótkich terminach płatności — od 14 do 210 dni. Dokumenty określające zasady funkcjonowania faktoringu międzynarodowego to Konwencja ottawska — UNIDROIT z 1988 r. — i konwencja dotycząca przelewu wierzytelności w obrocie międzynarodowym — UNCTRAL z 2001 r. Nic nie stoi na przeszkodzie, aby terminy płatności były krótsze bądź dłuższe, jeśli kontrahenci tak się umówią. Pamiętajmy jednak, że faktoring dotyczy krótkoterminowych wierzytelności i chociażby dla czystości reguł warto trzymać się tej zasady.

Wierzytelność

Podstawowym przedmiotem faktoringu jest cesja wierzytelności faktoranta na faktora. Wierzytelność z tytułu dostaw, robót i usług jest rodzajem należności i oznacza uprawnienie do otrzymania zapłaty pieniężnej za dostawę, robotę lub usługę w określonej kwocie i terminie.

Do wierzytelności zbywanych w ramach faktoringu zaliczamy (rysunek nr 2.4):

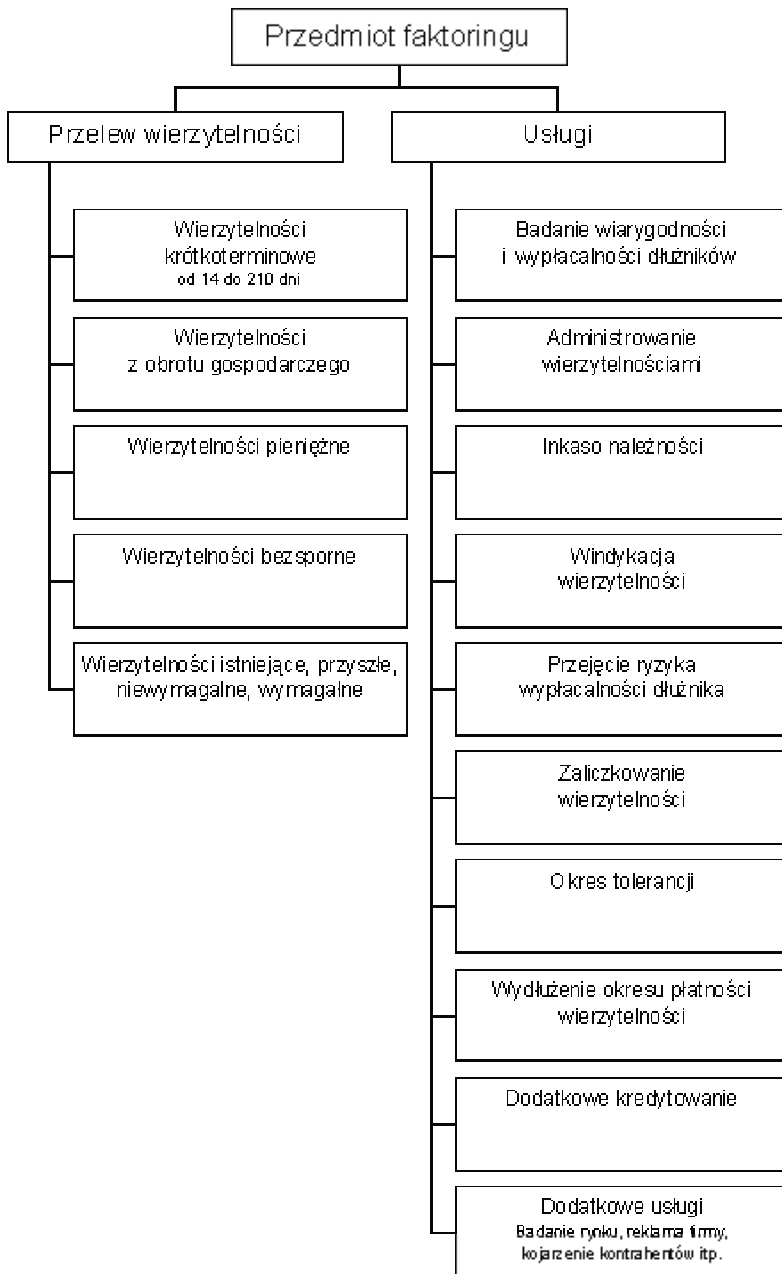
- ❖ wierzytelności związane z obrotem gospodarczym,
- ❖ wierzytelności pieniężne,
- ❖ wierzytelności związane ze sprzedażą towarów i usług z wyjątkiem umów sprzedaży rzeczy przeznaczonych do użytku osobistego lub rodzinnego w ramach gospodarstwa domowego usługobiorcy,
- ❖ wierzytelności krótkoterminowe, tj. z terminem płatności do 210 dni,
- ❖ wierzytelności bezsporne,
- ❖ wierzytelności już istniejące, przyszłe, niewymagalne, a w niektórych rzadkich transakcjach wymagalne.

Pamiętajmy o tym, że na wierzycielu spoczywa odpowiedzialność za istnienie wierzytelności. Wierzytelność istnieje wówczas, gdy wierzyciel ma przekonanie o jej istnieniu. Istnienie wierzytelności można wysoce uprawdopodobnić, przedstawiając dokumenty takie jak:

- ❖ kontrakt handlowy, czyli umowę dostaw, sprzedaży lub umowę-zlecenie,
- ❖ oświadczenie dłużnika potwierdzające jego zobowiązanie,
- ❖ fakturę z potwierdzeniem odbioru lub upoważnieniem dla faktoranta do wystawiania faktur bez potwierdzenia odbioru,
- ❖ dokumenty celne.

Nie możemy nigdy określić bez cienia wątpliwości, że wierzytelność istnieje. Przykładowo spłata zadłużenia na rachunek bankowy faktoranta mogła nastąpić tuż przed podpisaniem umowy faktoringu, ale ze względu na dni pocztowe pieniądze nie ma jeszcze na rachunku bankowym, a faktorant sam nie zdaje sobie sprawy z tego, że wierzytelność już nie istnieje. Ryzyko to maleje wraz ze skracaniem czasu przelewu środków pieniężnych z rachunków bankowych. Kilkanaście lat temu czas fizycznego przepływu środków pieniężnych między rachunkami bankowymi wynosił kilka dni. Obecnie problem ten traci na aktualności, ponieważ tzw. dni pocztowe uległy znacznemu skróceniu i środki pieniężne mogą znaleźć się na rachunku w innym banku już w dniu wykonania przelewu. Jednak nadal istnieje ryzyko związane z trudnością zidentyfikowania płatności w związku z ograniczeniami technicznymi w przedsiębiorstwach i w bankach oraz możliwością pomyłki pracownika.

W takiej sytuacji działać zaczyna zasada odpowiedzialności faktoranta — jest on zobowiązany do zwrotu wierzytelności faktorowi (art. 410 kodeksu cywilnego).



Rysunek 2.4. Przedmiot faktoringu

Faktor kupuje wierzytelność za cenę określoną w umowie faktoringowej i zwykle nie jest to przedmiotem sporów, ponieważ o jej wysokości decydują strony umowy.