



Złożenie pracy online:
2011-12-07 14:00:27
Kod pracy:
6548

Justyna Zwolenik
(nr albumu: 18016*Z/LIC)

Praca licencjacka

Factoring samorządowy – nowość na polskim rynku faktoringu

Factoring as a way of local government financing - a new service on the Polish market

Wydział: Przedsiębiorczości i Zarządzania

Kierunek: Zarządzanie

Specjalność: bankowość i doradztwo finansowe

Promotor: dr Wiktor Cwynar

Składam serdeczne podziękowania

promotorowi

Panu Dr Wiktorowi Cwynar

za cenne wskazówki i pomoc

podczas przygotowania niniejszej pracy

Abstrakt

Factoring samorządowy – nowość na polskim rynku factoringu

Factoring samorządowy to jedna z najnowszych metod finansowania przedsiębiorstwa. Pozwala na poprawienie płynności finansowej oraz niesie ze sobą szereg wielu innych korzyści. Usługa ta, w okresie obecnego kryzysu gospodarczego pozwala na sprawne funkcjonowanie organizacji. Niniejsza praca zgłębia pojęcia z nią związane oraz przedstawia szereg przykładów odzwierciedlających jej funkcjonowanie. W pracy omówiono zagadnienie factoringu samorządowego, w oparciu o literaturę polską i obcą. Głównym celem pracy było zbadanie skali zastosowania usługi factoringowej przez Jednostki Samorządu Terytorialnego powiatu nowosądeckiego oraz poznanie przyczyn jej słabej powszechności. W pracy określono również cele szczegółowe tj. zapoznanie się ze źródłami finansowania inwestycji gminnych, określenie rodzaju tych inwestycji, poznanie opinii pracowników gminnych na temat usługi factoringu, przedstawienie wad i zalet factoringu samorządowego, ocena poziomu wiedzy pracowników gmin z zakresu factoringu. Do osiągnięcia powyższych celów została zastosowana metoda sondażu, a wybraną techniką była ankieta. Dane zgromadzono za pomocą kwestionariusza. Pochodziły one z trzynastu gmin powiatu nowosądeckiego, województwa małopolskiego. Ankieta była anonimowa co zapewniło rzetelność udzielanych odpowiedzi przez ankierów. Na podstawie analizy uzyskanych wyników jednoznacznie stwierdzono, że factoring samorządowy nie jest stosowany przez gminy w wybranego rejonu. Ukazano również szereg przyczyn wpływających na taką, a nie inną sytuację. Oceniono podejście pracowników do wykorzystywania factoringu samorządowego oraz określono jego korzystność dla przedsiębiorstwa.

Spis treści

WSTĘP	5
ROZDZIAŁ I. ZDOLNOŚĆ FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTW W OKRESIE KRYZYSU . 7	
1.1 Płynność finansowa.....	7
1.2 Problemy związane z płynnością w okresie kryzysu.....	9
ROZDZIAŁ II. FAKTORING JAKO ŹRÓDŁO FINANSOWANIA	11
2.1. Rozwój factoringu w Polsce.....	11
2.2 Istota transakcji factoringowych.....	13
2.3 Rodzaje i podział factoringu.....	16
ROZDZIAŁ III. FACTORING SAMORZĄDOWY-JEDEN Z RODZAJÓW FACTORINGU. 24	
3.1 Pojęcie factoringu samorządowego	24
3.2 Zalety i wady zawarcia umowy factoringowej z JST	26
3.3 Funkcje factoringu.....	29
3.4 Wybór faktora.....	32
3.5 Umowa factoringowa – jej cechy i podmioty.....	37
3.6 Cena factoringu i ocena opłacalności transakcji factoringowych	39
ROZDZIAŁ IV. METODOLOGICZNE PODSTAWY BADAŃ WŁASNYCH.....	45
4.1 Przedmiot i cel badań	45
4.2 Sformułowanie problemów badawczych	46
4.3 Metody, techniki i narzędzia badawcze.....	47
4.4 Organizacja i przebieg badań	49
4.5 Charakterystyka badanej grupy	49
ROZDZIAŁ V. ANALIZA WYNIKÓW BADAŃ WŁASNYCH	52
5.1 Rodzaje oraz warunki inwestycji realizowanych przez gminy.....	52
5.2 Wykorzystywane źródła finansowania inwestycji w gminach z terenu małopolski	59
5.3 Podejście gmin do factoringu samorządowego	62
ZAKOŃCZENIE.....	68
BIBLIOGRAFIA	71
PUBLIKACJE INTERNETOWE.....	72
SPIS RYSUNKÓW I TABEL	73
SPIS WYKRESÓW.....	74
ANEKS	75

WSTĘP

Utrzymanie płynności finansowej nie jest łatwym zadaniem w obecnych czasach. Niestety jest to podstawowy warunek niezbędny do sprawnego zarządzania organizacją. Terminowy przepływ środków pieniężnych decyduje o dalszym funkcjonowaniu firmy. Taki stan rzeczy stanowi duże wyzwanie, zwłaszcza w Państwie, w którym system podatkowy obciąża właścicieli przedsiębiorstw podatkami od wystawionych faktur, nie uwzględniając przy tym terminu ich zapłaty. Oczywiście nie stanowiłoby to problemu, gdyby każda płatność była regulowana najpóźniej w dniu jej wymagalności. Realia są jednak zupełnie inne, kontrahenci przeważnie zwlekają, nawet kilka miesięcy ze spłatą swoich zaległości, a opłaty takie jak np. świadczenie na rzecz ZUS, podatki, rachunki, czy też wynagrodzenia muszą być uiszczane terminowo.

Jest to proces bardzo powszechny, który wpływa na stan przedsiębiorczości w naszym kraju. Niewątpliwie istnieje możliwość domagania się swoich należności od kontrahentów (wezwania do zapłaty, bądź oddanie sprawy do sądu). Są to jednak czynności długotrwałe, mogące ciągnąć się miesiącami, a takie rzeczy powinny być przecież wykonywane natychmiastowo. Rozwiązaniem problemu byłoby przelanie swojej niewymagalnej jeszcze wierzytelności na inny podmiot. Taki schemat działania kryje się pod postacią factoringu.

W równie trudnej sytuacji znajdują się przedsiębiorstwa współpracujące z organami państwowymi. Pomimo ich wiarygodności co do spłaty swoich zobowiązań, zastrzegają sobie one w przeprowadzanych przetargach długoterminowe terminy płatności, wskutek czego wykonawca zmuszony jest do zamrożenia swoich środków pieniężnych na określony okres, przez co nie jest w stanie szybko i sprawnie ich reinwestować. Rozwiązaniem tego problemu jest skorzystanie z usługi factoringu samorządowego. Pozwala on gminom oferować bardzo krótkie terminy płatności względem swoich kontrahentów, dzięki czemu mogą je oni ponownie wykorzystać w ramach prowadzonej działalności. Jest to usługa stosunkowo niedawno wprowadzona na rynek factoringowy. Nie mniej jednak coraz większa liczba banków oferuje ją jako jeden ze swoich produktów. Przykładami są np. Raiffeisen Leasing Polska S.A., Bank Millennium S.A., Citi Handlowy, Deutsche Bank, czy też Bank Pekao S.A.

Dlatego też tematem rozważań mojej pracy uczyniłam taką właśnie usługę. Jest ona z pewnością jedną z najbardziej korzystnych źródeł finansowania.

Motywywem podjęcia takiego tematu jest chęć zapoznania się, oraz zgłębienia problematyki usług factoringowych, zbadania skali ich stosowania w obrębie powiatu nowosądeckiego, oraz wskazanie przyczyn braku ich wykorzystania, a moje rozważania przedstawię w pięciu rozdziałach w następującej kolejności:

1. W rozdziale pierwszym określę znaczenie płynności finansowej dla przedsiębiorstwa, a następnie zwrócę uwagę na problemy wynikające z kryzysu gospodarczego.
2. Drugi rozdział w pierwszej kolejności przybliży nas do historii usług factoringowych, omówię jego początki na świecie, ale także i w Polsce. Przedstawię istotę factoringu. W dalszej części rozdziału przedstawię rodzaje i podział usług factoringowych.
3. W rozdziale trzecim zawarte zostanie wyjaśnienie pojęcia factoringu samorządowego oraz zaprezentowanie schematu jego działania. Określę także jego główne zalety i wady oraz podstawowe funkcje. W dalszej części tego rozdziału omówię czynniki wpływające na wybór faktora, cechy i podmioty umowy factoringowej, a także zwrócę uwagę na cenę factoringu i opłacalność usług factoringowych.
4. Czwarty rozdział mojej pracy poświęcony zostanie metodologicznym podstawom badań własnych, na które składa się: przedmiot i cel badań, sformułowanie problemów badawczych, wybór metody, techniki i narzędzia badawczego, organizacja i przebieg przeprowadzonych badań oraz charakterystyka badanej grupy.
5. W ostatnim, piątym rozdziale zostanie zawarta i zaprezentowana analiza wyników badań własnych. Przedstawione zostaną wykorzystywane przez gminy z powiatu nowosądeckiego źródła finansowania, rodzaje realizowanych przez nie inwestycji, a w ostatniej części przeanalizowane zostanie podejście gmin do factoringu samorządowego.

W czasie pisania pracy wykorzystano szereg literatury, który został zamieszczony na końcu pracy wraz z kwestionariuszem ankiety, który został wykorzystany w badaniach.

ROZDZIAŁ I. ZDOLNOŚĆ FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTW W OKRESIE KRYZYSU

1.1 Płynność finansowa

W ostatnich latach w Polsce upowszechniło się pojęcie płynności finansowej. Firmy bardziej angażują się w kontrolowanie swoich należności. Świadomość daty wpływów środków pieniężnych pozwala na zaplanowanie wydatków. Płynność finansowa rozumiana jest jako terminowa spłata zobowiązań, zarówno wobec dostawców, jak i tych wobec pracowników oraz możliwość swobodnego dokonywania zakupu materiałów niezbędnych do prowadzenia działalności gospodarczej¹. Aby utrzymać płynność przedsiębiorstwa należy przewidywać przyszłe wydatki, nie płacić swojemu wierzycielowi przed upływem terminu oznaczonego na fakturze, w miarę możliwości zmniejszyć sprzedaż z odroczonego terminem płatności, unikać jej lub zabezpieczać się przed ryzykiem jakie ona niesie (np. ubezpieczać)². Składniki majątku przedsiębiorstwa mają różną płynność. Największą odznacza się gotówka, jest to środek płatniczy, który bardzo szybko udaje się zamienić na zapasy bądź majątek trwały i odwrotnie. Oceny poziomu płynności finansowej można dokonać poprzez trzy podstawowe wskaźniki³:

- Wskaźnik płynności bieżącej
- Wskaźnik płynności szybkiej
- Wskaźnik płynności gotówkowej

Wskaźnik płynności bieżącej jest to iloraz sumy zapasów, należności, środków pieniężnych (czyli majątku obrotowego) do zobowiązań krótkoterminowych. Mówi nam o tym, ile razy aktywa bieżące firmy pokrywają jej zobowiązania. Jest on najczęściej stosowanym wskaźnikiem, którego wielkość optymalna, oczywiście w zależności od rodzaju prowadzonej działalności, mieści się między 1,2-2,0.

Wskaźnik płynności szybkiej jest to iloraz różnicy aktywów bieżących, a zapasów i krótkoterminowych rozliczeń okresowych do zobowiązań krótkoterminowych. Eliminuje on z

¹ K. Kreczmańska, *Factoring w przedsiębiorstwie*, BART, Warszawa 1997 s. 8-11.

² K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 18-19.

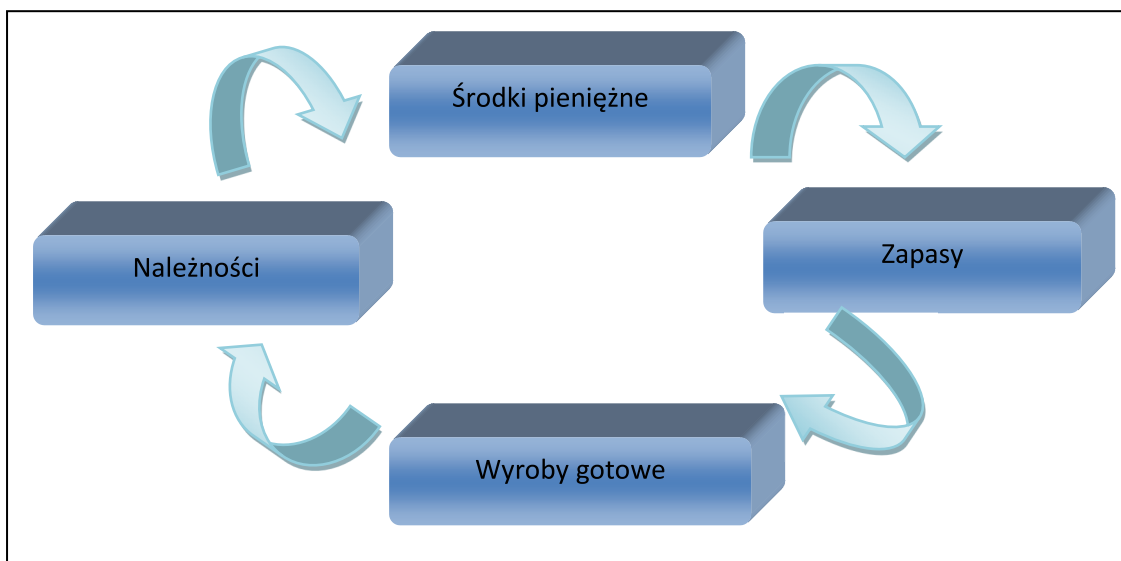
³ Zasoby internetowe z dnia 22-10-2011 <http://e-rachunkowosc.pl/artukul.php?view=214> – ocena opłacalności przedsiębiorstwa

czynnika płynności bieżącej najmniej płynne elementy. Jego zadowalająca wielkość powinna wynosić 1. Oznacza to, że firma jest w stanie pokrywać swoje zobowiązania krótkoterminowe bardziej płynnymi aktywami. Wynik tego wskaźnika poniżej 1 powinien być dla firmy znakiem ostrzegawczym, iż traci ona płynność finansową, a większość materiału obrotowego stanowią zapasy.

Ostatnim z trzech podstawowych wskaźników płynności finansowej jest wskaźnik płynności gotówkowej. Jest on najbardziej szczegółowym wskaźnikiem obrazującym zdolność firmy do pokrywania zobowiązań wyłącznie środkami pieniężnymi, czyli praktycznie natychmiast. Jest to iloraz środków pieniężnych do zobowiązań krótkoterminowych. Ukazuje on sprawność płatniczą przedsiębiorstwa.

Wszystkie powyższe wskaźniki służą do obliczania tak zwanego cyklu środków pieniężnych (Rys. 1), pozwalającego odpowiedzieć na wiele nurtujących nas pytań np. ile trwa cykl pieniężny od momentu zapłaty za zakupione towary od dostawców, do momentu otrzymania zapłaty za sprzedaż wyrobów swoim klientom.⁴

Rysunek 1. Cykl środków pieniężnych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 46

⁴ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 46-55

1.2 Problemy związane z płynnością w okresie kryzysu

Sytuacje kryzysowe towarzyszą ludziom od początku ich istnienia. Zdarzenia losowe, kataklizmy, niepowodzenia zarówno w życiu osobistym jak i zawodowym zmuszają nas nie jednokrotnie do zmiany swoich zachowań, działań i planów. Uczą nas jak sobie radzić i postępować nie tylko wtedy, gdy wszystko jest w jak najlepszym porządku, ale i wtedy gdy jest źle. Społeczeństwo nie wyeliminuje skutków kryzysu, może je jednak ograniczać, unikać ich i zapobiegać na tyle, o ile to możliwe.

Kryzys gospodarczy przejawia się głównie zmniejszeniem ilości realizowanych inwestycji, spadkiem wydatków: zarówno konsumpcyjnych i inwestycyjnych, trudnością w realizacji sprzedaży: towarów, wyrobów, bądź usług, a co za tym idzie malejącym zyskiem ze względu na konieczność zmniejszenia marży. Dochodzi do upadków wielu mniejszych przedsiębiorstw, a firmy chcąc zminimalizować koszty zmniejszają wynagrodzenia lub dokonują redukcji etatów, co jest przyczyną wzrostu bezrobocia.⁵ Wiele instytucji finansowych takich jak banki ograniczają udzielanie kredytów. W pierwszej kolejności dało się zauważyć brak dostępności kredytów obrotowych⁶, które głównie zawierane są na okres jednego roku. Po upływie tego terminu umowy te nie były przez banki przedłużane. Kredyty na inwestycję są zwykle zawierane na okres dłuższy niż jeden rok. W takim wypadku bank nie rozwiązuje umowy dobrze obsługiwanej przez przedsiębiorcę, lecz czeka do dnia jej upłynięcia. Może jednak nie zawierać nowych umów. W okresie kryzysu gospodarczego, który dotknął instytucje rządowe, przedsiębiorstwa prywatne oraz obywateli - nie tylko Polski (przykładem może być tu np. Grecja) - należy szczególną uwagę zwracać na utrzymanie odpowiedniego poziomu, opisanego we wcześniejszym rozdziale, płynności finansowej. Nie jest to jednak proste zadanie. Wiele mniejszych firm musiało zakończyć swoją działalność właśnie ze względu na jej utratę, pomimo faktu, iż odnotowywały zyski⁷ - należności od naszych odbiorców w chwili wystawienia faktury i na jej podstawie stanowiły składnik aktywów bilansu wykazując tym samym zysk, natomiast ze względu na udzielenie kredytu kupieckiego brak środków pieniężnych na kontach lub w kasie nie pozwalał na dalszy rozwój

⁵ B. Nogalski, R. Ronkowski, *Współczesne przedsiębiorstwo. Problem funkcjonowania i zatrudniania*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń 2007, s. 32-33

⁶ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 23

⁷ Tamże, s. 18

firmy. Aby zapobiec takiemu obrotowi sprawy należałoby dostarczać wyprodukowane przez nas wyroby wyłącznie za gotówkę. Niestety w obecnych czasach rynek rządzi się swoimi prawami i dyktuje warunki. Większość przedsiębiorstw, aby przetrwać jest zmuszona do udzielania wspomnianych już powyżej kredytów kupieckich, czyli sprzedaży z odroczonym terminem płatności, który niejednokrotnie jest dłuższy niż 30 dni. Stwarza to ogromne zagrożenie. Przede wszystkim dlatego, że nasze pieniądze są na ten okres zamrożone, to znaczy, że nie możemy ich wykorzystać do inwestowania, czy też zakupu nowych materiałów niezbędnych do procesu produkcyjnego. Sprzedaż z odroczonym terminem płatności niesie za sobą ryzyko nie wypłacalności klienta, co może być nawet powodem naszej upadłości. Takie sytuacje prowadzą do powstania reakcji łańcuchowej⁸. Mianowicie nie otrzymując zapłaty od swojego klienta nie jesteśmy w stanie dokonać płatności w terminie za zakupione materiały od swoich dostawców. Taki obrót sprawy prowadzi do pogorszenia się stosunków z naszymi dostawcami i klientami. Przeważnie firmy nie planują nie terminowej spłaty długu. Niestety bardzo często dochodzenia swoich wierzytelności kończą się na drodze sądowej. Większość małych i średnich przedsiębiorstw w okresie kryzysu musi walczyć o przetrwanie. Pociąga to za sobą szereg działań np. obniżenie kosztów poprzez redukcję etatów, sprzedaż środków trwałych, zakup towarów i materiałów gorszej jakości. Ze względu na brak wpływu należności mogą powstać tak zwane zatory płatnicze⁹. Nie mając środków za sprzedaż swoich wyrobów nie jesteśmy w stanie zakupić materiałów niezbędnych do ich produkcji. Jest to jeden z powodów bankructw przedsiębiorstw w Polsce. Istnieje jednak wiele sposobów zapobiegania powstawaniu takim sytuacją. Jedną z nich jest factoring.

⁸ K. Kreczmańska, *Factoring w przedsiębiorstwie*, BART, Warszawa 1997 s. 9

⁹ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 25

ROZDZIAŁ II. FAKTORING JAKO ŹRÓDŁO FINANSOWANIA

2.1. Rozwój factoringu w Polsce

Rynek usług factoringowych zaczął się rozwijać już na początku XIX wieku w Stanach Zjednoczonych. Oczywiście wtedy nie nazywano go factoringiem i nie był tak rozbudowany jak dzisiaj. Polegał głównie na pośrednictwie w handlu towarami, w szczególności wyrobami tekstylnymi. Agenci (bo tak ich wtedy nazywano) byli lepiej zorientowani w gospodarce i polityce państw Ameryki niż eksporterzy państw zamorskich. Z biegiem czasu factoring zaczął ewoluować. Agenci przejęli na siebie ryzyko wypłacalności, tak zwane *delcredere*, a także zaczęli pobierać prowizję za zaliczkowanie wierzytelności. To właśnie te dwie funkcje stały się podstawą factoringu, który stopniowo zaprzestawał sprzedaży towarów i poszerzał swoje rynki. Kolejnym krokiem było świadczenie dodatkowych usług przez faktora na rzecz faktoranta. Należały do nich między innymi: usługi księgowe np., prowadzenie ksiąg firm dostarczających towary, ocena zdolności kredytowej dłużników, czy też wypłata zaliczek na poczet przyszłych należności oraz ich ściąganie od dłużników.¹⁰

Prawdziwy rozkwit nastąpił jednak po II Wojnie Światowej, kiedy to działalność factoringowa trafiła do zachodniej Europy. W okresie po wojennym wzrosło zapotrzebowanie na środki pieniężne, zwiększyła się liczba amerykańskich spółek factoringowych, które zarządzane były zgodnie z wzorcami wypracowanymi w Ameryce Północnej. Z biegiem czasu zaczęły powstawać przedsiębiorstwa factoringowe oraz banki świadczące usługi factoringu. Istniejące już instytucje finansowe zmuszone zostały do dostosowania się i poszerzenia swojej oferty o usługę factoringu. Wszystkie te organizacje stopniowo zaczęły się zrzeszać tworząc związki factoringowe, np. w 2006 roku w Polsce został zarejestrowany Polski Związek Faktorów¹¹. Niestety pomimo prężnego rozwoju factoring nadal nie był regulowany żadnymi przepisami prawnymi. Kierował się ogólnymi zasadami kupna i sprzedaży oraz przepisami dotyczącymi zawierania umów (tak jest do dnia dzisiejszego)¹².

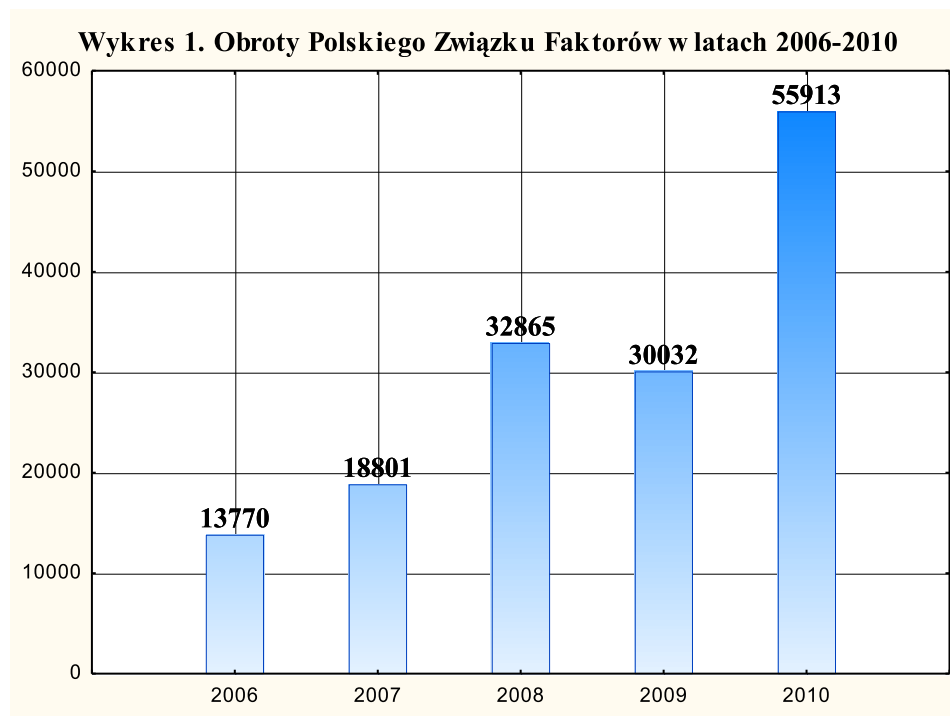
¹⁰ L. Stecki, *Factoring w praktyce bankowej*, DOM ORGANIZATORA TNOiK, Toruń 1996, s. 5-10

¹¹ Zasoby internetowe z dnia 22-10-2011, <http://www.krs-online.com.pl/polski-zwiazek-faktorow-krs-244514.html>

¹² K. Kreczmańska-Gigol, *Factoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Difin, Warszawa 2006, s. 42-44

Nie mniej jednak wszelkie organizacje rozpoczęły starania, które zmierzać miały do uchwalenia konwencji o factoringu. Ostatecznie plany te udało się osiągnąć w 1988 roku w Ottawie w Kanadzie.¹³ Została wtedy uchwalona Konwencja o factoringu międzynarodowym. Wydarzenie to spowodowało bardziej racjonalne podejście do factoringu i umów factoringowych zarówno ze strony instytucji jak i faktoranta.¹⁴

Do Polski factoring trafił po 1989 roku, kiedy to jeden z banków wprowadził do swojej oferty usługi factoringowe. Bardzo szybko za nim podążyli też inni, kierowani chęcią unowocześnienia się oraz chęcią bycia konkurencyjnym. Jak już wcześniej wspomniałam w Polsce powstał Polski Związek Faktorów, przekształcił się on z powstałej w 2001 roku Konferencji Przedsiębiorstw Faktoringowych, a jego podstawowym celem jest ochrona praw i reprezentowanie interesów zrzeszonych w nim członków przed organami władzy, jednostkami samorządu terytorialnego, czy też przed związkami zawodowymi pracowników. Rozwój związku jest nieustanny. W 2006 roku jego obroty wyniosły 13 770 mln PLN a w 2010 roku były już o około 42 mln PLN większe.¹⁵



Źródło: Polski Związek Faktorów, www.factoring.pl

¹³ Tamże, s. 149

¹⁴ K. Kreczmańska, *Factoring w przedsiębiorstwie*, BART, Warszawa 1997 s. 90-94

¹⁵ Zasoby internetowe z dnia 22-10-2011, Polski Związek Faktorów, www.factoring.pl

Zwiększyła się też liczba faktorów. Na polskim rynku działają faktory bankowi jak i firmy factoringowe. Pierwsi z nich dzielą się na banki i oddziały banków zagranicznych, a drudzy na firmy należące do Polskiego Związku Faktorów oraz niezależni faktory. W 2008 roku liczba faktorów wynosiła 39, w tym 18 firm factoringowych, 20 banków i 1 oddział banku zagranicznego.¹⁶

2.2 Istota transakcji factoringowych

Factoring polega na przelaniu wierzytelności niewymagalnej przez dostawców, wykonawców, czy też usługodawców na rzecz wyspecjalizowanej jednostki oferującej taką usługę. Dochodzi pomiędzy nimi do podpisania umowy factoringowej, która jest umową dwustronną – dłużnik nie jest stroną w zawieranej transakcji. Nie ma nawet obowiązku informowania dłużnika o fakcie zawarcia takiej umowy. Wyjątkiem jest sytuacja kiedy dłużnik zastrzeże sobie, że faktorant nie może przelewać wierzytelności na osoby trzecie lub że do takiego posunięcia potrzebna jest jego zgoda. Musi to jednak nastąpić przed podpisaniem umowy factoringowej oraz takie oświadczenie powinno być sporządzone w formie pisemnej.¹⁷ Jedyne podmioty jakie w niej występują to faktor np., bank, instytucja factoringowa wykupujący wierzytelność oraz faktorant np. przedsiębiorstwo produkcyjne, usługowe sprzedające przysługujące jej wierzytelności z tytułu prowadzonej działalności. Niestety, jak już wcześniej wspomniałam, w polskim prawie nie ma ściśle określonych przepisów, które odnosiłyby się do umowy factoringowej. Stosuje się do niej regulacje zaczerpnięte z innych ustaw dotyczących np., zasad zawierania umów. Należy tutaj podkreślić, iż Polska nie jest wyjątkiem w tej dziedzinie. Umowa factoringowa w żadnym Państwie nie doczekała się unormowań prawnych. Nie podlega jednak wątpliwości legalność ich zawierania. Wynika to jasno z art. 353¹ kodeksu cywilnego o swobodnym zawieraniu umów.¹⁸ Wyjątkiem jest sytuacja kiedy nasz klient, któremu sprzedajemy nasze towary z odroczonym terminem płatności, i który może być w przyszłości naszym potencjalnym dłużnikiem zastrzeże sobie możliwość sprzedaży jego zobowiązań.

¹⁶ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. Str. 271-272

¹⁷ Tamże, s. 109

¹⁸ K. Kreczmańska-Gigol, *Factoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Difin, Warszawa 2006, s. 43

Przykład 1.

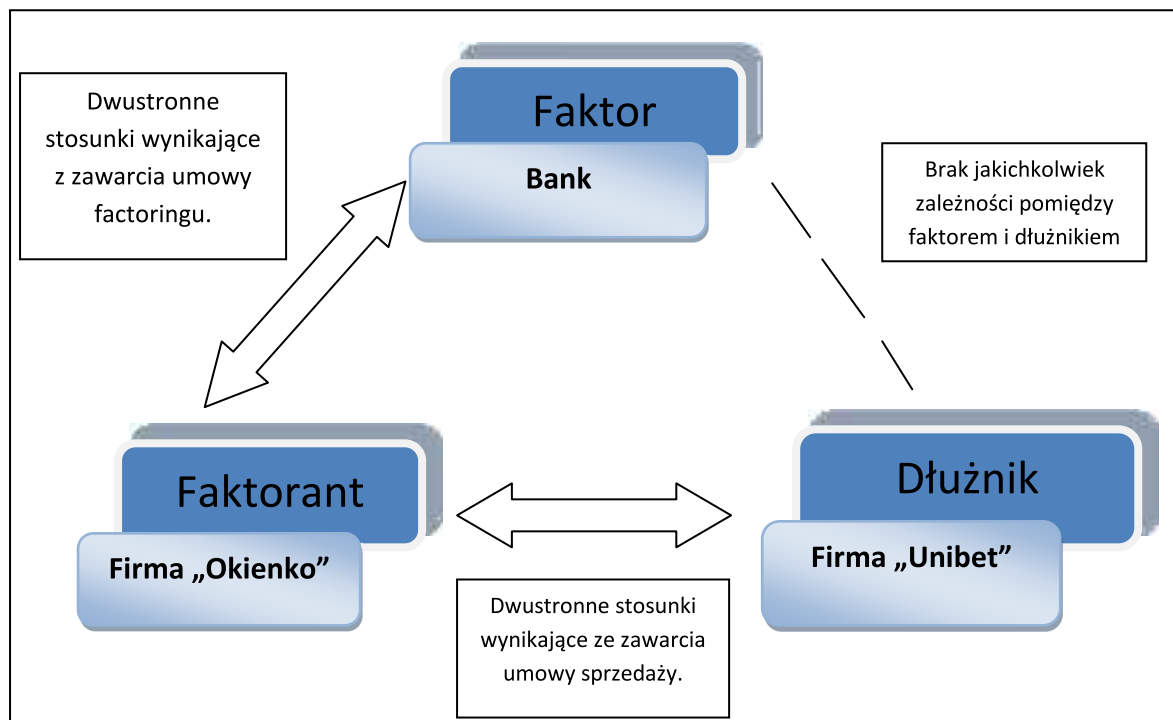
Firma produkcyjna „Okienko” sprzedaje swoje wyroby na terenie całej Polski. Terminy płatności wystawiane na fakturach są przeważnie czternasto lub trzydziesto dniowe. Firma „Okienko” prowadzi również wieloletnią współpracę ze swoimi dostawcami, płacąc za zakupione materiały w terminach średnio trzydziesto lub czterdziestopięciodniowych. W dniu 16 czerwca 2011 roku firma „Okienko” sprzedała firmie „Unibet” 20 sztuk okien i wystawiła fakturę z terminem płatności 30 dni mijającym 16 lipca 2011 roku na kwotę 15 000 PLN. Jednak firma „Okienko” nie chce czekać na przelew, który ma jej dopiero wpłynąć za miesiąc. Na podstawie faktury sprzedaży udaje się do banku i zawiera umowę factoringową na podstawie której bank wypłaca firmie „Okienko” zaliczkę w wysokości 80% wartości faktury pomniejszoną o pobraną prowizję.

Faktor – bank

Faktorant – firma „Okienko”

Dłużnik – firma „Unibet”

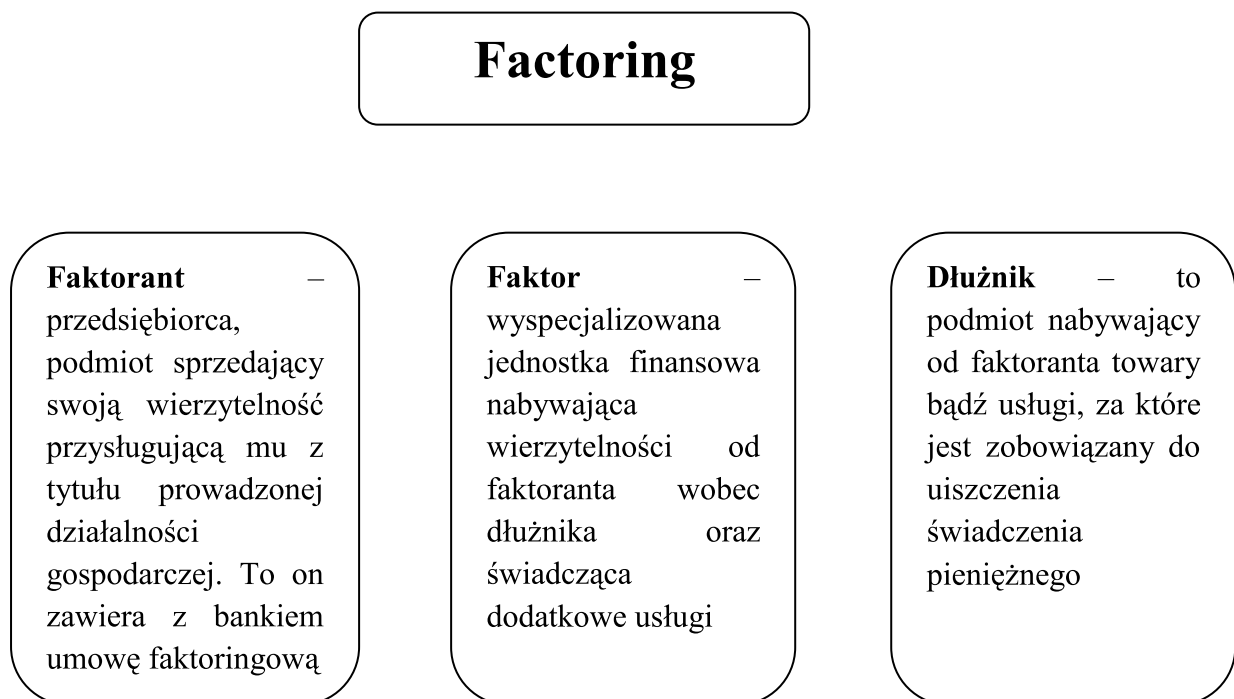
Rysunek 2. Stosunki między faktorem, fakt orantem, dłużnikiem



Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Kreczmańska, *Faktoring w przedsiębiorstwie*, BART, Warszawa 1997 s. 16

Dzięki zawartej umowie firma „Okienko” może niezwłocznie dokonać zakupu materiałów niezbędnych do dalszej produkcji. Dodatkowo bank w ramach zawartej umowy factoringowej zobowiązał się do badania wypłacalności firmy „Unibet” oraz do inkasa należności. Umowa factoringowa charakteryzuje się tym, iż w ramach jej zawarcia faktor – w powyższym przykładzie bank – świadczy dwie dodatkowe usługi na rzecz faktoranta – w tym wypadku jest nim firma „Okienko”.

Rysunek 3. Podmioty factoringu



Źródło: Opracowanie własne

Istotą factoringu jest więc nabywanie przez faktorów od przedsiębiorców (faktorantów) wierzytelności niewymagalnych, bezspornych za określoną cenę przysługującym im z tytułu umów sprzedaży zawartych z dłużnikami oraz świadczeniu dwóch dodatkowych usług.¹⁹

¹⁹ Tamże, s. 11-13

2.3 Rodzaje i podział factoringu

Podobnie jak wiele innych pojęć factoring można podzielić według różnych kryteriów. Pierwszym z nich opisanym przez K. Kreczmańską-Gigol jest kryterium podziału według przedmiotu transakcji factoringowych²⁰:

- Factoring wierzytelności (istniejących, przyszłych)
- Factoring odwrotny (zobowiązaniowy)
- Factoring mieszany (restrukturyzacyjny)

Factoring wierzytelności istniejących

Przykład 2. Firma „Okienko” podpisała umowę factoringową z faktorem na podstawie której faktor płaci firmie „Okienko” przelane na niego wierzytelności potwierdzone wystawioną fakturą sprzedaży przed terminem ich wymagalności. W ten sposób firma „Okienko” przyśpiesza przepływ swoich należności poprawia płynność finansową.

Factoring wierzytelności przyszłych

Przykład 3. Firma „Okienko” ma możliwość podpisania bardzo korzystnego kontraktu handlowego. Jednak ze względu na jego zbyt wysoką wartość i zbyt niskie obroty firmy nie ma możliwości sfinansowania przedsięwzięcia. Nie ma też szans na uzyskanie kredytu. W związku z powyższym firma „Okienko” udała się do instytucji factoringowej, z którą podpisała umowę dotyczącą wierzytelności przyszłej. Na jej podstawie Faktor (instytucja Factoringowa) wypłacił firmie 50 % wartości przyszłej wierzytelności. Firma „Okienko” mogła teraz spokojnie przystąpić do realizacji kontraktu. Posiadała pieniądze na zakup materiałów, wypłatę wynagrodzeń itp. Po zrealizowaniu przedsięwzięcia i wystawieniu faktury, w dniu terminu płatności wierzytelność zostaje przelana na konto faktora z czego spłacone zostają jego zobowiązania natomiast pozostała kwota zostaje zwrócona na konto firmy „Okienko”.

²⁰ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 115

Factoring odwrotny (zobowiązań)

Przykład 4. Znana nam już bardzo dobrze firma „Okienko” podpisuje umowę factoringu odwrotnego z bankiem (faktorem). Na jej podstawie bank spłaca zobowiązania firmy wobec dostawców, a firma „Okienko” zobowiązuje się do spłaty zobowiązania wobec faktora w dniu wynikającym z faktury. Zabezpieczeniem faktora może być między innymi upoważnienie do dysponowania środkami zgromadzonymi na rachunku bankowym firmy „Okienko”. Oznacza to, że w przypadku niewywiązania się z umowy, czyli nie spłacenia przez firmę „Okienko” należnej kwoty, faktor ma prawo odzyskać swoją należność poprzez skorzystanie z zabezpieczenia.²¹

Factoring mieszany (restrukturyzacyjny) - jest połączeniem wszystkich trzech powyższych rodzajów factoringu.

Przykład 5. Firma „Okienko” wpadła w poważne problemy finansowe, których przyczyną była upadłość największego klienta firmy, a co za tym idzie nie spłacenie przez niego swoich zobowiązań. Firma „Okienko” w związku powyższym nie otrzymała funduszy, które zamierzała reinwestować. Sama stała się firmą nie spłacającą swoich dostawców co spowodowało wstrzymanie dostaw. W takiej sytuacji firma „Okienko” nie mając materiałów niezbędnych do produkcji swoich wyrobów zmniejszyła swoją sprzedaż, a przy tym także i zysk, tracąc tym samym możliwość otrzymania jakiegokolwiek kredytu, nawet obrotowego. W takiej sytuacji firma „Okienko” zwróciła się do banku oferującego usługi factoringu restrukturyzacyjnego. Bank po dokładnym przeanalizowaniu sytuacji firmy stwierdził, że jej starty nie wynikają z winy wyrobów, lecz są spowodowane problemami związanymi z pozyskiwaniem swoich należności. Umowa została podpisana. W jej ramach faktor rozpoczął rozmowy negocjacyjne z obecnymi dostawcami, w ramach których zobowiązał się do spłaty zadłużenia w określonym terminie. Spowodowało to wznowienie dostaw oraz produkcji. Faktor zaliczkował również nowo powstałe wierzytelności, a firma „Okienko” z otrzymanych środków częściowo spłacała swoich dostawców, jak również finansowała prowadzoną działalność mianowicie: opłacała czynsz, wypłacała wynagrodzenia, płaciła podatki itp. Jednak byli i tacy dostawcy, którzy nie zgodzili się na ugodę i żądali natychmiastowej spłaty zadłużenia. W takiej sytuacji bank wyszedł z propozycją zastosowania factoringu odwrotnego. W ten sposób dostawcy dostawali pieniądze w dniu wystawienia przez nich

²¹ BZ WBK Faktor Sp. Z o.o., *Polityka factoringowa*, Grudzień 2010, str. 33

faktury, a firma „Okienko” dodatkowy rabat. Faktor oczywiście wydłużał okres płatności zobowiązań. Bank zwrócił także uwagę na windykację należności. W chwili gdy firma „Okienko” straciła swojego największego klienta i popadła w kłopoty związane z płynnością finansową pozostali klienci wykorzystując zaistniałą sytuację również zaprzestali swoich spłat. Widząc jednak, że windykacją zajmują się poważna i profesjonalna instytucja zaczęli regulować swoje zaległości. Sytuacja firmy z każdym miesiącem była coraz lepsza.²²

Drugim kryterium podziału według K. Kreczmańskiej-Gigol²³ jest podział ze względu na umiejscowienie ryzyka wypłacalności dłużnika:

- Factoring pełny
- Factoring niepełny
- Factoring mieszany

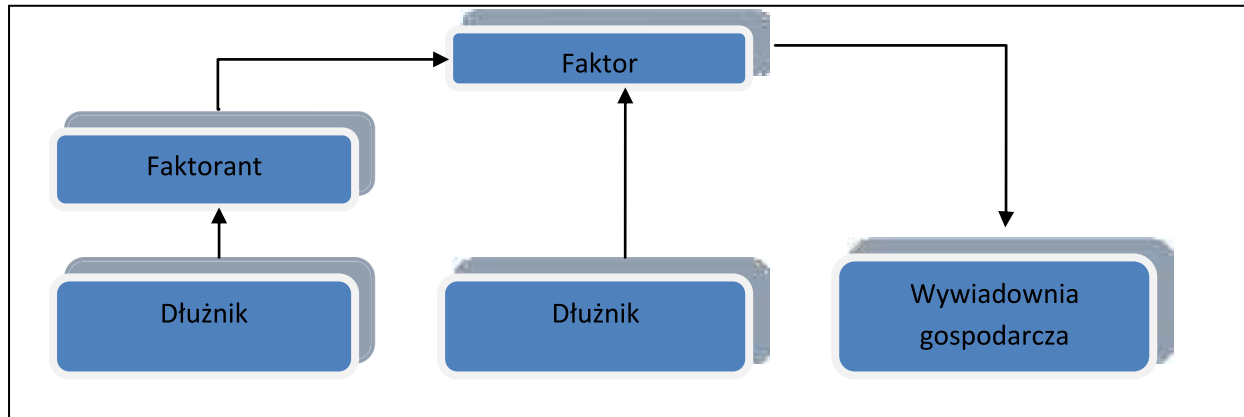
Factoring pełny, zwany inaczej właściwym (bez prawa regresu do faktoranta) – faktor zanim podpisze umowę factoringu pełnego dokładnie bada sytuację ekonomiczno-finansową firmy. Robi to na podstawie dokumentów, które może zdobyć na trzy możliwe sposoby:

- Faktorant informuje dłużnika o chęci zawarcia umowy factoringowej, a dłużnik w związku z tym przekazuje odpowiednie dokumenty faktorantowi, ten z kolei dostarcza je do faktora.
- Faktorant tylko i wyłącznie informuje dłużnika o możliwości zawarcia umowy factoringowej i uprzedza go o wizycie faktora w najbliższym czasie w celu uzyskania niezbędnych dokumentów.
- Faktor po otrzymaniu wniosku od faktoranta dotyczącego podpisania umowy factoringowej zbiera niezbędne informacje z zewnętrznych źródeł. Mianowicie za pośrednictwem wywiadowni gospodarczej, konkurencji itd.

²² K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 116-118

²³ K. Kreczmańska-Gigol, *Factoring w teorii i praktyce*, BART, Warszawa 1996, s. 19-22

Rysunek 4. Sposoby pozyskiwania dokumentów przez faktora



Zródło: Opracowanie własne na podstawie K. Kreczmańska-Gigoł, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 120

Factoring właściwy jest droższy niż factoring nie właściwy ze względu na przejęcie ryzyka nie wypłacalności dłużnika przez bank.²⁴

Przykład 6. Firma „Okienko” podpisała umowę factoringową z bankiem (faktorem) na podstawie której otrzymała zaliczkę w wysokości 80 % wartości faktury, pomniejszoną o należną faktorowi prowizję. Dzięki temu firma „Okienko” może dysponować tą kwotą natychmiast, a nie po upływie 30 dni (termin płatności na fakturze). W związku z przejęciem przez bank ryzyka wypłacalności firma „Okienko” nie musi martwić się o terminową spłatę swojego dostawcy. Mianowicie po upływie 30 dni w przypadku braku uregulowania zaległości, to bank będzie dochodził swoich wierzytelności w stosunku do dostawcy.

Factoring niepełny, zwany inaczej niewłaściwym (z prawem do regresu) – oznacza, że w przypadku nie wypłacalności dłużnika w określonym terminie, faktorant musi zwrócić wypłaconą mu zaliczkę, natomiast faktor zwraca wszystkie dokumenty handlowe. W związku z tym factoring niepełny posiada niższe koszty zawarcia umowy.

Przykład 7. Firma „Okienko” podpisała umowę factoringową z bankiem (faktorem) na podstawie której otrzymała zaliczkę w wysokości 80 % wartości faktury, pomniejszoną o należną faktorowi prowizję. Dzięki temu firma „Okienko” może dysponować tą kwotą

²⁴ K. Kruczałak, *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, PWN, Warszawa 1997, s. 34

natychmiast, a nie po upływie 30 dni (termin płatności na fakturze). W związku z brakiem przejęcia przez bank ryzyka wypłacalności dłużnika firma „Okienko” w przypadku braku zapłaty ze strony dłużnika sama musi uregulować zobowiązanie wobec faktora.

Factoring mieszany – faktor przejmuje ryzyko wypłacalności klienta, ale tylko i wyłącznie do określonej kwoty, powyżej której ryzyko pozostaje po stronie faktoranta.²⁵

W umowie factoringowej powinno być dokładnie określone kto przejmuje ryzyko wypłacalności. W przeciwnym razie niezależnie od sytuacji ryzyko pozostanie po stronie faktora. Funkcja przejmowania tego ryzyka przez faktora nazywana jest funkcją del credere.²⁶

K. Kreczmańska-Gigol²⁷ wskazuje również podział ze względu na termin zapłaty wierzytelności przez faktora, i tak wyróżniamy:

- Factoring przyspieszony
- Factoring zaliczkowy
- Factoring wymagalnościowy

Factoring przyspieszony – faktor przelewa 100% wierzytelności pomniejszonej o zarobek natychmiast po otrzymaniu faktury.

Factoring zaliczkowy – faktor przelewa pewną kwotę wierzytelności np. 80 % pomniejszoną o zarobek faktora natychmiast po otrzymaniu faktury, a pozostałą część zwraca po upływie terminu płatności, bądź też w dniu rzeczywistej spłaty zadłużenia przez dłużnika, w zależności, czy jest to factoring zaliczkowy pełny czy niepełny.

Factoring wymagalnościowy – faktor dokonuje całkowitej spłaty wierzytelności, pomniejszonej o zarobek w terminie określonym na fakturze. Faktorant nie ma na celu wcześniejszego pozyskania gotówki, lecz pomoc w ściąganiu należności.

²⁵ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 123

²⁶ Tamże, s. 125

²⁷ Tamże, s. 125-130

Wyróżniamy również podział ze względu na fakt zawiadomienia dłużnika o zawarciu umowy factoringowej²⁸:

- Factoring jawny
- Factoring półjawny
- Factoring tajny

Factoring jawny – inaczej notyfikowany, dłużnik zostaje poinformowany o zawarciu umowy factoringu niezwłocznie po jej podpisaniu.

Factoring półjawny - dłużnik o zawarciu umowy factoringu dowiaduje się dopiero w momencie wezwania go do zapłaty przez faktora.

Factoring tajny – nienotyfikowany, klient w ogóle nie zostaje poinformowany o zawarciu umowy factoringu. Na fakturze podany jest numer rachunku bieżącego faktora. Faktorant po otrzymaniu pieniędzy zobowiązany jest przekazać je obecnemu wierzycielowi, czyli bankowi.

Istnieje również kryterium podziału ze względu na zasięg terytorialny²⁹:

- Factoring krajowy
- Factoring międzynarodowy (pośredni, bezpośredni)

Factoring krajowy – wszystkie podmioty factoringu (faktor, faktorant, dłużnik) działają na terenie jednego kraju.

Factoring międzynarodowy – dzieli się on na pośredni i bezpośredni. Jeżeli chodzi o factoring międzynarodowy pośredni to wyróżniamy w nim: system dwóch faktorów, system jeden i pół faktora oraz system back to back. Natomiast w factoringu międzynarodowym

²⁸ K. Kruczalak, *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, PWN, Warszawa 1997, s. 37-38

²⁹ K. Kreczmańska-Gigoł, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 136-139

bezpośrednim wyodrębnić możemy factoring eksportowy (faktor działa w tym samym kraju co eksporter) i importowy (faktor działa w tym samym kraju co importer).

System dwóch faktorów

Przykład 8. Firma „Okienko” która jest eksporterem podpisała umowę factoringu z instytucją działającą w tym samym kraju. Instytucja ta – faktor eksportowy – podpisuje umowę z faktorem importowym działającym na terenie państwa importera. Faktor importowy sprawdza sytuację ekonomiczno-finansową importera oraz zajmuje się inkasem należności. Ryzyko zostaje podzielone w tej sytuacji pomiędzy obu faktorów. Firma „Okienko” zawsze kontaktuje się ze swoim faktorem eksportowym, natomiast importer z faktorem importowym.

System jeden i pół

Przykład 9. Firma „Okienko”, która jest eksporterem podpisała umowę factoringu z instytucją działającą w tym samym kraju. Instytucja ta – faktor eksportowy – podpisuje umowę z faktorem importowym działającym na terenie państwa importera. Faktor importowy sprawdza sytuację ekonomiczno-finansową importera oraz zajmuje się inkasem należności, ale tylko przeterminowanych. Należnościami nieprzeterminowanymi zajmuje się faktor eksportowy. Jest tańszą usługą niż system dwufazowy.

System back to back

Przykład 10. Firma „Okienko” jest eksporterem i działa także na rynku włoskim. Otworzyła tam swoją spółkę dystrybucyjną – „Okno” za pomocą której prowadzi sprzedaż na terenie Włoch. Podpisała ona z faktorem trójstronną umowę na podstawie której spółka „Okno” przelewa na faktora swoje wierzytelności wynikające z prowadzenia działalności na terenie Włoch. Firma „Okienko” jest dla faktora bardziej wiarygodna, dlatego też jej występowanie jako podmiot umowy jest w pełni uzasadnione. W takim przypadku umowa factoringu generuje niższe koszty.

Ostatni podział factoringu według K. Kreczmańskiej-Gigol³⁰ to podział ze względu na rodzaj faktoranta:

³⁰ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 142-146

- Factoring samorządowy, który zostanie dokładnie omówiony w rozdziale trzecim
- Factoring dla mikroprzedsiębiorstw
- Honorarium factoring – działa na tej samej zasadzie co factoring wierzytelności. Jego podmiotami są notariusze, architekci, lekarze i adwokaci. Jest on także przykładem factoringu niewłaściwego.

Nie mniej jednak, autorka przedstawia również tak zwane szczególne formy factoringu³¹, których nie można przydzielić do żadnej z wyżej wymienionych grup. Są to między innymi:

- **Metafaktoring** - w tej formie factoringu występuje dodatkowy podmiot. Jest nim bank faktoranta, z którym on współpracuje. To właśnie ten bank zawiera umowę factoringu z bankiem factoringowym i w ten sposób ryzyko wypłacalności zostaje podzielone na dwa podmioty (bank faktoranta oraz faktora).
- **Factoring powierniczy** – w nim również występuje dodatkowy podmiot jakim jest bank faktora. Upoważnia on faktora do wykonywania usług factoringowych oraz do ściągania wierzytelności na rzecz faktoranta. W tym przypadku jednak faktor nie przejmuje ryzyka wypłacalności, a jedynie zarządza wierzytelnościami faktoranta.
- **Factoring zmodyfikowany** – wiąże się on z pojawieniem się nowoczesnych technologii, których wprowadzenie sprawiło, że niektóre usługi wykonywane do tej pory przez faktora stały się zbędne, ze względu na możliwość ich wykonania przez samego przedsiębiorcę przy pomocy urządzeń elektronicznych. Faktor jedynie zastrzega sobie w umowie możliwość nadzoru nad tymi czynnościami, nie zarządza nimi, ani też nie bierze na siebie ryzyka wypłacalności.

³¹ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 144

Rozdział III. Factoring samorządowy-jeden z rodzajów factoringu

3.1 Pojęcie factoringu samorządowego

Jedną ze wspomnianych wcześniej odmian factoringu jest factoring samorządowy. Jak już wiadomo factoring polega na przeniesieniu niewymaganej jeszcze wierzytelności na inny podmiot. Jest usługą korzystną dla sprzedawcy, ale jak się okazuje nie tylko. Może on być równie interesujący dla dłużnika. Factoring samorządowy jest doskonałym tego przykładem. Jak sama nazwa mówi jednym z jego podmiotów są Jednostki Samorządu Terytorialnego (w tym gminy). Realizują one mnóstwo inwestycji głównie o charakterze budowlanym (budowa i remont dróg, szkół itp.). Przeważnie w ogłoszonym przez nie przetargu znajduje się zapis o wydłużonym terminie zapłaty. Niestety w warunkach dzisiejszego rynku, jak i kryzysu, który według S. Owsiak³² może także dotknąć instytucje publiczne, w tym gminy, mało który kontrahent może sobie pozwolić na dłuższy okres płatności za wykonaną usługę. Rozwiązaniem tego problemu jest właśnie factoring samorządowy. Co prawda umowa zostaje podpisana pomiędzy wierzycielem (w tym wypadku kontrahentem wykonującym usługę), a faktorem (bankiem świadczącym taki rodzaj factoringu, ale w odróżnieniu od podstawowej formy factoringu), ale w odróżnieniu od podstawowej formy factoringu dłużnik musi wyrazić zgodę na zmianę wierzyciela. Ponadto koszt factoringu w tym przypadku dzieli się na dwa podmioty, a nie na jeden. Dzieje się tak ze względu na to, że to gmina, a nie kontrahent wychodzi z propozycją podpisania umowy factoringowej. Na jej podstawie faktor spłaca zadłużenie względem faktoranta w dniu wynikającym z podpisanej umowy handlowej, natomiast dłużnikowi (gminie) wyznacza inny, bardziej odległy termin spłaty zadłużenia, bądź też rozkłada go na raty. Tworzy tak zwany plan spłat.³³

Przykład 11. Gmina „Korzena” ogłosiła przetarg na wymianę stolarki okienno-drzwiowej w Gimnazjum numer 5 w Siedlach. Został on wygrany przez znaną nam już firmę „Okienko”. Inwestycja miała zostać wykonana w trzech etapach. Po każdym z nich firma „Okienko” miała wystawić fakturę za wykonaną usługę. I tak też się stało. Po zakończeniu pierwszego

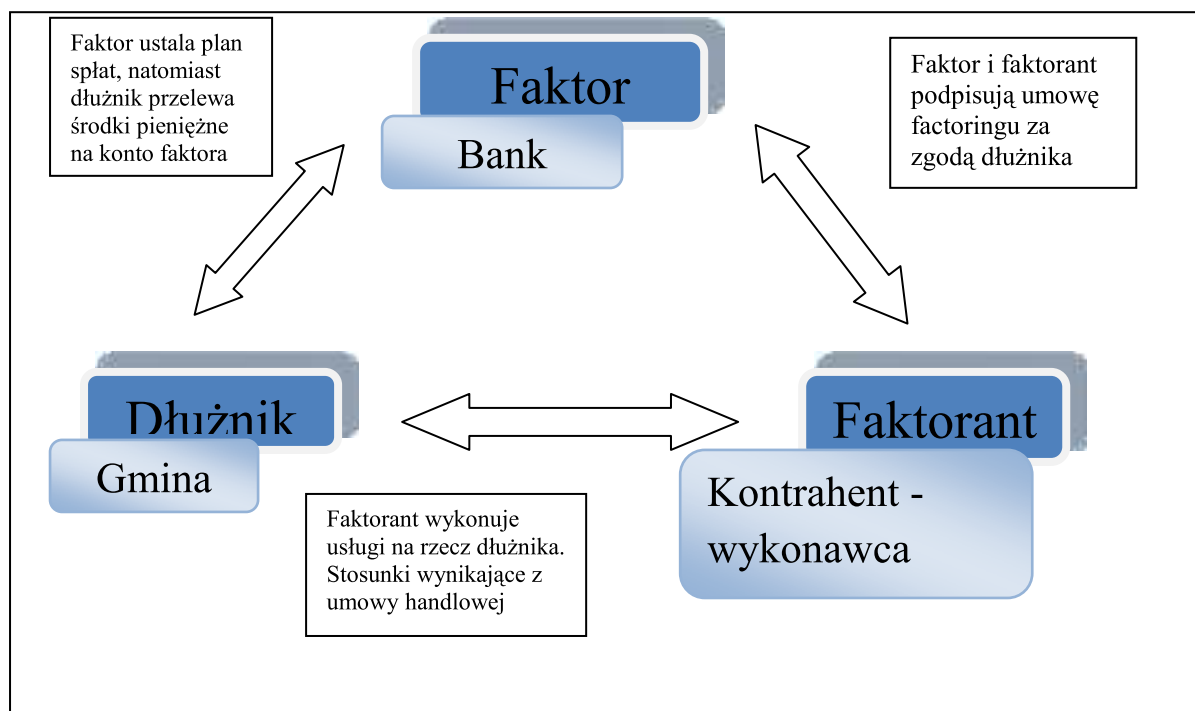
³² S. Owsiak, *Nowe zarządzanie finansami publicznymi w warunkach kryzysu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011, s. 321-333

³³ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 142-143

etapu (dokładnie określonego w umowie handlowej) została wystawiona przez firmę „Okienko” faktura. Firma „Okienko” ze względu na fakt, że swoim dostawcą musi płacić gotówką nie mogła sobie pozwolić na wydłużony termin płatności. W związku z tym podpisano umowę factoringu samorządowego (z inicjatywy gminy „Korzena”), gmina oczywiście wyraziła pisemną zgodę na zmianę wierzyciela. Na jej podstawie firma „Okienko” otrzymała swoją należność pomniejszoną o zarobek faktora na drugi dzień, a nie za 80 dni. Mogła w ten sposób wystartować do kolejnych przetargów. Faktor natomiast rozłożył swoją wierzitelność w stosunku do gminy na kilka rat.

W związku z tym, że jest małe prawdopodobieństwo nie wypłacalności gminy faktor bierze na siebie del credere tzn. w przypadku braku spłaty zadłużenia przez gminę to faktor będzie dochodził swoich wierzitelności, a nie firma „Okienko”, czyli kontrahent.

Rysunek 5. Schemat zależności pomiędzy podmiotami factoringu samorządowego



Źródło: Opracowanie własne na podstawie zasobów internetowych z dnia 25-11-2011
<http://www.faktorzy.com.pl/factoring-samorzadowy-2.html>

3.2 Zalety i wady zawarcia umowy factoringowej z JST

Tak jak wiele innych form finansowania factoring samorządowy posiada zalety dla obu podmiotów umowy factoringowej. Nie wątpliwie niesie on sporo korzyści, także dla społeczeństwa. Dzięki niemu np. realizacje inwestycji budowlanych, czy też rozbudowa infrastruktury są bardziej realne do wykonania. Jednostki Samorządu Terytorialnego to instytucje wiarygodne pod względem wypłacalności, dlatego dla faktora nie jest ryzykiem rozłożenie ich długu na raty, bądź też odłożenie płatności w czasie. W związku z powyższym gminy mogą podejmować się realizacji nawet tych przedsięwzięć, na które w danym roku budżetowym nie posiadają środków pieniężnych.³⁴

Ponadto zobowiązanie wynikające z zawarcia umowy factoringu samorządowego nie stanowi składnika bilansu, w związku z czym nie zwiększa ono współczynnika zadłużenia Jednostek Samorządu Terytorialnego. W okresie kryzysu bardzo ważna jest wypłacalność przedsiębiorstw, bez niej uzyskanie kredytu nawet na sfinansowanie działalności inwestycyjnej może być praktycznie nie możliwe. Dlatego factoring stwarza szansę finansowania takich firm. A jednym z efektów jest poprawa płynności finansowej. Jest to wynik zmian w bilansie. Płynność rozumiana jest jako zdolność do zapłaty bieżących zobowiązań, czyli gotowość do ich regulowania. Stosunek aktywów bieżących do pasywów bieżących to podstawowy wskaźnik, który określa poziom płynności.³⁵

Tabela 1. Bilans firmy „Okienko” przed skorzystaniem z factoringu

KRÓTKOTERMINOWE AKTYWA		KRÓTKOTERMINOWE PASYWA	
Środki pieniężne	30	Kredyt bankowy	80
Wierzytelności	170	Zobowiązania wobec dostawców	210
Zapasy	200	Zobowiązania wobec budżetu	50
Suma aktywów bieżących	400	Suma pasywów bieżących	340

Źródło: Opracowanie własne na podstawie K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik...*, op. cit. s. 189

³⁴ Zasoby internetowe z dnia 18-10-2011, www.online.citibank.pl

³⁵ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 188

Przedstawiona powyżej tabelka ukazuje bilans firmy „Okienko” sporządzony przed zawarciem umowy factoringu na podstawie którego wskaźnik płynności bieżącej wynosi: $400: 340 = 1,18$. Po zawarciu umowy factoringu faktor przejmuje wierzytelności firmy „Okienko” w wysokości 170 tys. zł. Na tej podstawie firma „Okienko” otrzymuje zaliczkę w wysokości 154 tys. zł. Kwota 16 tys. zł pozostaje na rachunku faktora. Otrzymane środki pieniężne firma „Okienko” przeznaczyć może na spłatę kredytu bankowego, pomniejszenie zobowiązań wobec dostawców o 40 tys. zł. i powiększenie swoich środków pieniężnych o pozostałą kwotę (34 tys. zł.).

Tabela 2. Bilans firmy „Okienko” po skorzystaniu z factoringu

KRÓTKOTERMINOWE AKTYWA		KRÓTKOTERMINOWE PASYWA	
Środki pieniężne	64	Kredyt bankowy	0
Wierzytelności	16	Zobowiązania wobec dostawców	170
Zapasy	200	Zobowiązania wobec budżetu	50
Suma aktywów bieżących	280	Suma pasywów bieżących	220

Źródło: Opracowanie własne na podstawie K. Kreczmańska-Gigoł, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik (...) etc*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 190

Powyższy bilans obrazuje wzrost wskaźnika płynności bieżącej: $280:220 = 1,27$.

WNIOSKI:

SKORZYSTANIE Z FACTORINGU POLEPSZYŁO PŁYNNOŚĆ FIRMY „OKIENKO”³⁶

Dodatkowo procedura zawarcia umowy factoringu jest dużo prostsza, niż w przypadku kredytu np. brak konieczności ustanawiania rzeczowych zabezpieczeń. Wiąże się z tym wcześniejsze uzyskanie środków pieniężnych przez przedsiębiorcę, dzięki czemu może on finalizować kolejne swoje realizację, czy też dokonać zapłaty swoim dostawcą bez zaciągania kredytu bankowego.³⁷

Gminy mające możliwość terminowej spłaty zobowiązania wobec kontrahenta mogą wynegocjować dodatkowy rabat za wykonywane czynności. Na dodatek pozyskanie finansowania w przypadku factoringu samorządowego znajdują się po stronie wykonawcy,

³⁶ K. Kreczmańska-Gigoł, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 188-190

³⁷ Tamże, s. 11

gmina jedynie musi wyrazić pisemną zgodę na przeniesienie wierzytelności. Nie zmienia się przy tym ogólne ryzyko transakcyjne dla gminy. A wręcz zyskuje ona dogodne terminy spłaty zadłużenia: odroczone w czasie, bądź rozłożone na raty. W tym drugim przypadku faktor ustala tak zwany plan spłat.³⁸

Pozostałe znaczące zalety wynikające z podpisania umowy factoringowej to przede wszystkim: zmniejszenie ryzyka nie wypłacalności, gwarancja otrzymania środków pieniężnych w określonym w umowie handlowej terminie, zwiększenie obrotów, poprawa ratingu³⁹, czyli wskaźnika określającego wiarygodność kredytową, poprawa jakości zarządzania wierzytelnościami oraz wizerunku firmy w oczach swoich kontrahentów.⁴⁰

Jednakże zarówno w przypadku factoringu samorządowego, jak i w innych jego postaciach istnieją obawy, które towarzyszą rozwojowi factoringu. Wynikają one głównie z zerwania więzi pomiędzy wykonawcami, a odbiorcami towarów, czy usług. Wiąże się z tym negatywny wpływ na jakość produktów, ale także zbytne uzależnienie od nowego partnera, którym jest faktor. To jemu przekazywane są przecież, od chwili podpisania umowy informacje na temat strategii działania, planów rozwoju, czy też sytuacji ekonomiczno finansowej, w jakiej znajduje się przedsiębiorstwo.⁴¹

Dodatkową wadą factoringu jest duża ilość warunków stawianych przez faktora. K. Kreczmańska-Gigol⁴² wymienia, oczywiście w zależności od faktora następujące rzeczy:

- Dostarczenie niezbędnych dokumentów służących do weryfikacji oceny ekonomiczno – finansowej firm,
- Sytuacja ekonomiczno-finansowa firm nie powinna budzić żadnych wątpliwości,
- Długoletnia współpraca pomiędzy firmami,
- Brak odnotowanych sporów sądowych, prawidłowo przebiegająca współpraca wynikająca z relacji handlowych,

³⁸ www.energologia.pl/finansowanie_gmin

³⁹ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 196

⁴⁰ Tamże, s. 194

⁴¹ Tamże, s. 12-13

⁴² K. Kreczmańska, *Factoring w przedsiębiorstwie*, BART, Warszawa 1997, s. 64

- Nie budząca zastrzeżeń terminowość dotychczasowych płatności – oczywiście przesuwanie terminu spłaty zadłużenia nie stanowi większego problemu, o ile jest wiadomo, czym było spowodowane,
- Brak wierzytelności podlegających kompensacie,
- Wierzytelności podlegające umowie factoringu powinny być bezsporne,
- Akceptowalność przez faktora branży w jakiej działają firmy,

W zależności od podmiotu jakim jest faktor:

- Posiadanie rachunku bieżącego w jego banku,
- Przeniesienie rachunku bieżącego do banku faktora,
- Dokładnie określony okres wykupu wierzytelności – nie przekraczający np. 30, 90 lub 120 dni,
- Dokładnie określona kwota przez faktora mieszcząca się np. w przedziale od 5 tys. do 100 tys. zł.,
- Wierzytelności w stosunku do jednego faktora nie mogą przekraczać wartości wierzytelności całej firmy (np. 20 %),

Podane powyżej warunki zawarcia umów factoringowych stanowią dla nie jednego przedsiębiorcy wiele obaw i trudności. Sprawiają, że firmy mogące poprawić swoją płynność finansową, nawet nie podejmują próby złożenia wniosku o zawarcie umowy factoringowej. Być może z upływem czasu wymogi stawiane przy zawarciu wyżej wymienionej umowy będą mniejsze i przyczynią się do rozpowszechnienia factoringu, także samorządowego.⁴³

3.3 Funkcje factoringu

Pojęcie factoringu wiąże się z przelewem wierzytelności na faktora oraz świadczeniem dodatkowych usług. Usługi te są podzielone według funkcji factoringu, którym służą. Według K. Kreczmańskiej⁴⁴ podstawowe funkcje factoringu to:

- Administracyjna
- Zabezpieczająca
- Finansowania

⁴³ K. Kreczmańska-Gigol, *Factoring w teorii i praktyce*, BART, Warszawa 1996, s. 74-75

⁴⁴ K. Kreczmańska, *Factoring w przedsiębiorstwie*, BART, Warszawa 1997 s. 40

- Funkcja dodatkowa – inaczej usługowa, w ramach której dochodzi do świadczenia usług niezwiązanych z przelewem wierzytelności.

Tabela 3. Funkcje factoringu i usługi z nim związane

Rodzaj funkcji	Rodzaj usługi
Administracyjna	Ocena zdolności kredytowej dłużnika
	Prowadzenie rozliczeń
	Inkaso należności
	Ściąganie należności
	Monitoring
	Sporządzanie dla faktoranta zestawień rozliczeń z dłużnikami
Zabezpieczająca	Funkcja del credere – przejęcie ryzyka wypłacalności (pełne lub częściowe – do określonej kwoty)
Finansowania	Zaliczkowanie wierzytelności
	Okres tolerancji
	Przejęcie wierzytelności na dłuższy okres, niż ten wynikający z terminu płatności na fakturze
	Dodatkowe kredytowanie zarówno dla faktoranta i dłużnika
Usługi dodatkowe	Ściąganie należności
	Wysyłanie upomnień do dłużników zalegających z płatnością
	Prowadzenie windykacji należności
	Przeprowadzenie okresowego badania sytuacji ekonomiczno-finansowej dłużników
	Udzielanie pożyczek i kredytów związanych z umową factoringu
	Rozliczanie transakcji pomiędzy faktorantem a dłużnikami
	Prowadzenie ksiąg faktoranta (handlowych oraz rozrachunkowych)
	Tworzenie planów rozwoju przedsiębiorstwa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik (...) etc*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 18

Faktor na podstawie zawartej umowy factoringu zakłada u siebie konta. To właśnie na nich będzie prowadził niezbędne księgowania. Jeżeli chodzi o faktora to księgowanie wierzytelności ogranicza się jedynie do obsługi jednego konta – „wierzytelności do faktora”. To faktor zajmuję się administrowaniem wierzytelności, monitorowaniem ich spłat, inkasowaniem należności, a także prowadzeniem czynności księgowych na kontach rozliczeń z dłużnikami. Nie oznacza to jednak przejęcia przez faktora księgowości firmy. Rozlicza on jedynie operacje związane z przelanymi wierzytelnościami. Poza tym w celach informacyjnych faktor sporządza dla faktora zestawienia dotyczące głównie dokonywanych płatności przez dłużników. W zależności od potrzeb faktora są one sporządzane raz w tygodniu, bądź w miesiącu. Funkcja administracyjna factoringu ogranicza koszty związane z obsługą wierzytelności w przedsiębiorstwie np. obniża koszty zatrudnienia, przez co daje możliwość skupienia się kadry kierowniczej na innych aspektach prowadzenia działalności między innymi na sferze produkcji i sprzedaży co przyczynia się do zwiększenia efektów finansowych. Wzrasta również skuteczność monitorowania i windykacji należności.⁴⁵

Funkcja zabezpieczająca to inaczej funkcja del credere, polegająca na przejęciu przez faktora ryzyka wypłacalności dłużnika.⁴⁶

W Polsce największe znaczenie ma funkcja finansowania. Być może dzieje się tak z uwagi na fakt, że w naszym kraju factoringiem zajmują się głównie banki, kojarzone z działalnością finansową. W przypadku przelewu wierzytelności na faktora i jej zaliczkowaniu, faktorant traci nad nimi kontrolę, która jest niezwykle ważna w zarządzaniu przedsiębiorstwem i sprzedażą. Ma to ogromne znaczenie zarówno w przypadku factoringu pełnego, jak i niepełnego gdyż:

- Brak dokonywania terminowych spłat przez dłużnika może świadczyć o jego kłopotach finansowych, bądź o specyfice jego działalności. Rozwiązaniem tego problemu może być wydłużenie terminów płatności.
- W sytuacji gdy opóźnienia w dokonywaniu płatności będą się powtarzać należałoby ograniczyć współpracę z danym kontrahentem.

⁴⁵ K. Kreczmańska, *Factoring w przedsiębiorstwie*, BART, Warszawa 1997 s. 41-42

⁴⁶ Tamże, s. 42

- W przypadku braku płatności faktorant powinien wstrzymać wszelkie dostawy do danego klienta.
- Prowadzenie stałej kontroli płatności skutkuje brakiem rozluźnienia się więzi pomiędzy dostawcą, a odbiorcą.

Dlatego też, faktor w umowie factoringu może zobowiązać się do sporządzania odpowiednich zestawień płatności przez dłużników. Dzieje się tak tylko na prośbę faktoranta i niesie ze sobą ułatwienie zarządzania sprzedażą.⁴⁷

K. Kreczmańska-Gigol⁴⁸ zwraca uwagę na fakt, iż obecnie w Polsce zaobserwować można, że:

- ✓ Nie są wykorzystywane w pełni funkcje factoringu.
- ✓ Nie w pełni wykorzystuje się dodatkowe usługi związane z funkcją finansową (najbardziej powszechną) np. okres tolerancji – ustalenie późniejszego terminu spłaty niż wynikający z faktury.
- ✓ Brak zlecenia faktorowi przez faktoranta w umowie factoringu sporządzania zestawień dotyczących spłat dłużnika, doprowadza do utraty kontroli nad jego płatnościami. Jest to częściowe wykorzystywanie funkcji administracyjnej.
- ✓ Brak widoczności obniżania się kosztów administracyjnych spowodowane administrowaniem przez faktora jedynie niektórych należności faktoranta.
- ✓ W przypadku sytuacji, w której faktor nie wyraża zgody na podpisanie umowy w ramach factoringu pełnego wiele firm rezygnuje z opcji factoringu niepełnego, zapominając o tym, że również w tym rodzaju factoringu faktorant nie ponosi większego ryzyka, niż przy sprzedaży z odroczonym terminem płatności.

3.4 Wybór faktora

Factoring rozwija się w Polsce od 1990 roku, a pierwszą instytucją oferującą tego typu usługi był Bank Gospodarstwa Krajowego. W dzisiejszym świecie jest to coraz powszechniejsza forma finansowania firm. Banki, które najczęściej zajmują się factoringiem traktują go jako jeden z oferowanych przez siebie produktów.⁴⁹

⁴⁷ K. Kreczmańska, *Factoring w przedsiębiorstwie*, BART, Warszawa 1997 s. 42-44

⁴⁸ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 184

⁴⁹ K. Kreczmańska-Gigol, *Factoring w teorii i praktyce*, BART, Warszawa 1996, s. 39

Jednak z uwagi na fakt, iż obecnie na rynku jest duża liczba ofert, potencjalny faktorant może mieć problem z wybraniem oferty odpowiedniej dla siebie. Właściwy wybór powinien nieść ze sobą zadowolenie ze współpracy oraz maksymalne korzyści dla faktoranta. Czynniki mające znaczenie przy wyborze faktora to głównie:

- ✓ Dostępność usług factoringowych na rynku
- ✓ Zapotrzebowanie klienta
- ✓ Dopasowanie oferty do potrzeb faktoranta

W pierwszej kolejności należy ustalić swoje potrzeby, a następnie przeprowadzić analizę ofert na rynku. Przy czym, przy analizie należy zwrócić uwagę na profesjonalizm usług, sposób załatwiania formalności, jasność opłat factoringowych, czy też możliwości techniczne w zakresie raportowania.⁵⁰

Dodatkowo badając ofertę faktorów K. Kreczmańska-Gigol⁵¹ stwierdza, że warto rozpatrzyć następujące kwestie:

- 1. Istnienie wyspecjalizowanej komórki, która zajmuje się factoringiem.** Dotyczy wyłącznie banków, a nie wyspecjalizowanych firm factoringowych. Występowanie takiej komórki może świadczyć między innymi o ustabilizowanej pozycji factoringu w danej jednostce, w której nie jest on traktowany jako produkt uboczny oraz o wysokim poziomie wiedzy i kompetencji pracowników.
- 2. Niezbędne dokumenty, które należy dostarczyć.** Liczba wymaganych dokumentów może być jednym z kryterium wyboru faktora. Klient musi zdawać sobie sprawę tego, że to na nim będzie ciążył obowiązek ich dostarczenia. O ile dokumenty dotyczące faktoranta są normą, o tyle wymagania dotyczące dokumentów dłużnika mogą być różne. Istnieją trzy możliwości:
 - Dokumenty do faktora dostarcza faktorant, który informuje dłużnika o zawarciu umowy factoringu
 - Faktorant informuje dłużnika o możliwości zawarcia umowy factoringowej i uprzedza go o wizycie przedstawicieli banku.
 - Faktor na podstawie listy dłużników otrzymanej od faktoranta sam ustala ich sytuację ekonomiczno-finansową.

⁵⁰ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 287

⁵¹ Tamże, s. 287-299

Pierwszy wariant jest najbardziej korzystny dla faktora, nie pociąga za sobą żadnych kosztów, natomiast jest mało korzystny dla faktoranta. Opcja druga wymaga zaangażowania zarówno faktora, jak i faktoranta. Natomiast wersja trzecia jest najmniej korzystna dla faktora. Jednak on poniesione koszty rekompensuje sobie wyższą prowizją. Dłużnik nie jest niepokojony, a faktorant nie ponosi żadnych kosztów, czy też nie angażuje się czasowo.

3. **Współpraca z faktorem.** Zdarza się tak, że banki, które zajmują się usługami związanymi z factoringiem kierują je tylko i wyłącznie do znanych sobie już firm. Warunkiem zawarcia takiej umowy może być na przykład konieczność posiadania rachunku w banku faktora, a w niektórych nawet przypadkach bank może domagać się posiadania takiego rachunku przez określony czas (np. minimum pół roku). Niekiedy na życzenie faktora dłużnik również musi mieć rachunek bieżący w jego banku. Może to być dodatkowym utrudnieniem, gdyż w przypadku braku zainteresowania dłużnika taką umową factoringową może nie dojść do jej podpisania.
4. **Załatwianie formalności.** Bardzo ważny aspekt z uwagi na pracowitość i uciążliwość. Istotne znaczenie dla faktoranta ma możliwość negocjowania warunków przyszłej współpracy oraz okres oczekiwania na podjęcie decyzji przez faktora.
5. **Dostępne formy factoringu.** Główne znaczenie ma tutaj przejęcie ryzyka wypłacalności przez faktora. Jeżeli jest on skłonny do podpisania umowy factoringu pełnego, to faktorant nie jest zaskakiwany koniecznością zwrotu środków pieniężnych, co mogłoby zachwiać jego płynność finansową. Jednak ponosi on wtedy większe opłaty factoringowe. Dlatego faktorant musi dokładnie przeanalizować koszty factoringu pełnego i niepełnego.
6. **Umowa factoringowa.** Istnieje kilka możliwości zawarcia umowy z faktorem. Mianowicie podpisanie umowy współpracy i umowy factoringowej sporządzonej przy wykupie wierzytelności, umowy współpracy wraz z załącznikami, które dokładnie określają warunki zawierania umów factoringowych w chwili wykupu wierzytelności, lub też podpisanie umowy factoringu wraz z załącznikami. Należy jednak pamiętać, że w przypadku umowy współpracy w momencie jakiegokolwiek zmiany należy podpisać aneks do umowy, natomiast przy umowie współpracy z załącznikami faktor wysyła do faktoranta jedynie załącznik. Kolejną rzeczą na którą należy zwrócić uwagę jest to, czy umowa współpracy jest równocześnie umową factoringu, czy też przy każdym

wykupie wierzytelności będzie konieczność zgłoszenia się w siedzibie faktora i podpisanie umowy factoringowej.

7. Koszt factoringu.

8. Termin płatności wierzytelności przez dłużnika. Termin ten powinien być dokładnie ustalony i upływać w tym samym terminie co na fakturze lub zawartej umowie handlowej. Nie mniej jednak ze względu na długotrwałą współpracę z kontrahentem i chęć utrzymania z nim dobrych relacji, faktorant decyduje się na ustalenie innego terminu zapłaty niż wynikający z faktury i opłacenie odsetek.

9. Opóźnienia w spłacie. W sytuacji braku wpłaty środków pieniężnych w dniu wyznaczonym na fakturze, faktor w przypadku factoringu niepełnego może:

- Automatycznie przekazać wierzytelność faktorantowi,
- W pierwszej kolejności rozpocząć działania upominawcze: wysłać wezwanie do zapłaty, podjąć próbę ustalenia przyczyny opóźnienia płatności, a dopiero, gdy okaże się, że wierzytelność jest nieściągalna przekazać ją faktorantowi, lub w sytuacji przeciwnej, gdy dłużnik wykaże, że opóźnienie wynika z jego przejściowych trudności, podpisać z nim umowę przesuwającą termin zapłaty oraz naliczającą odsetki za zwłokę. W ten sposób wierzytelność nie wraca do faktoranta.
- Wpierw skontaktować się z faktorantem, poinformować go o niespłaconym zadłużeniu oraz zaproponować podjęcie działań upominawczych. Jeżeli faktorant wyraża zgodę, to faktor analizuje przyczynę opóźnienia, a także wysyła pisma wzywające do zapłaty. Jeśli okazałoby się, że dłużnik jest niewypłacalny, to faktor żąda zapłaty od faktoranta oraz może na jego życzenie rozpocząć działania związane z windykacją długu.

Bardzo ważna jest kwestia wykazania niewypłacalności dłużnika przez faktora przed zwrotem wierzytelności do faktoranta. Automatyczne przekazanie mu takiej wierzytelności jest dla niego najmniej korzystnym rozwiązaniem. Możliwość zaplanowania wpływów i wydatków jest jednym z wielu atutów factoringu, a w takiej sytuacji faktorant ją traci. Należy również zorientować się, czy faktor jest skłonny do udzielenia faktorantowi fachowej pomocy w zakresie windykacji. Jeżeli nie to przestaje istnieć już druga, jakże ważna zaleta factoringu.

10. Koszty odsetek karnych. Faktor zgodnie ze specyfiką factoringu ma prawo do ściągania odsetek karnych jedynie od dłużnika. Jednakże, może zdarzyć się tak, że za

zgodą faktoranta faktor umieści w umowie zapis, że odsetki za zwłokę w spłacie długu regulowane będą przez faktoranta. Faktorant czyni tak np. ze względu na długoletnią współpracę z dostawcą i chęć utrzymania z nim dalszych, dobrych relacji.

11. Kredytowanie faktoranta w przypadku braku spłaty zadłużenia przez dłużnika.

Przy podpisaniu umowy factoringu niepełnego należy ustalić, czy faktor jest skłonny do czekania na spłatę zadłużenia oraz jak długo może trwać taki okres kredytowania. Z reguły faktorant może liczyć na 7 do 14 dni⁵², w ciągu których będzie mógł zgromadzić niezbędne środki pieniężne. Oczywiście za ten okres naliczane będą odsetki w wysokości oprocentowania stosowanego przy udzielaniu kredytów. Jest to niezwykle ważne. Mało kto jest gotowy w ciągu kilku godzin zgromadzić niezbędną kwotę. Niejednokrotnie wiąże się to z wycofaniem gotówki z obrotu, a na to faktorant potrzebuje czasu.

12. Zawiadomienie dłużnika. Może mieć znaczenie dla faktoranta, gdyż nie zawsze jest on zainteresowany poinformowaniem dłużnika o zawarciu umowy factoringu.

13. Zgoda dłużnika. W przypadku factoringu samorządowego zgoda dłużnika, czyli Jednostki Samorządu Terytorialnego jest niezbędna. Jeżeli chodzi o inne formy factoringu zgoda taka jest niewymagana, chyba że faktor życzy sobie inaczej.

14. Możliwości techniczne. System informatyczny wykorzystywany przez faktora ma wpływ na jakość raportów tworzonych dla faktoranta.

Swoją uwagę faktorant może również zwrócić na długość istnienia banku faktora i świadczenia przez niego usług factoringowych, co świadczyć może o jego solidności i bezpieczeństwie.⁵³

Tak więc, przedsiębiorstwo stając przed wyborem faktora musi przeanalizować szereg różnych aspektów jego oferty. Niezwykle ważne jest, aby dopasować je jak najbardziej do swoich potrzeb i wymagań, a także do oczekiwań dłużnika, który cały czas jest naszym klientem.⁵⁴

⁵² K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Faktoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 298

⁵³ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w Polsce 2010*, Difin SA, Warszawa 2010, s. 122

⁵⁴ Tamże, s. 122

3.5 Umowa factoringowa – jej cechy i podmioty

Umowa factoringu powinna być sporządzona w formie pisemnej. Jej wzór jest opracowywany głównie przez faktora, a faktorant ma wpływ jedynie na negocjowanie szczegółowych zapisów w niej zawartych.⁵⁵

Według D. Korenik⁵⁶ najważniejsze cechy umowy factoringowej to m.in.:

- Zobowiązanie dwóch podmiotów umowy: faktora i faktoranta
- Charakter konsensualny, zostaje podpisana w chwili zgodnego oświadczenia woli wyżej wymienionych stron (w niektórych formach factoringu np. factoring samorządowy oraz w szczególnych przypadkach wymagana jest również zgoda dłużnika),
- Umowa odpłatna,
- Ma charakter formalny,
- Jej treść jest z góry określona – kontrahent albo do niej przystępuje, albo nie decyduje się na jej podpisanie (umowa adhezyjna⁵⁷)

Z biegiem lat wykształcił się tak zwany wzorzec umowy factoringowej, który obejmuje dwie części. Pierwsza z nich zawiera warunki standardowe i jest ona elementem ogólnym. Druga zaś mieści w sobie postanowienia szczegółowe.⁵⁸

W części podstawowej umowy powinien być określony rodzaj factoringu, a przede wszystkim należy ustalić, czy faktor przejmuje na siebie ryzyko wypłacalności dłużnika. Wierzytelności objęte umową, a jest ich przeważnie kilka powinny być dokładnie opisane i wyszczególnione. Z uwagi na fakt, iż na każdej z nich jest inny termin płatności, faktor i faktorant powinni wyznaczyć średni czas spłaty zadłużenia tzw. average due date⁵⁹. Nie dotyczy to oczywiście dłużnika. Uzgodnić powinno się także kwotę należną faktorantowi. Oczywiście będzie ona pomniejszona o prowizję, jaka przysługuje faktorowi. Wysokość prowizji warto zapisać w tej ogólnej części umowy factoringowej, a uzależniona jest ona m.in. od wielkości wierzytelności, sytuacji ekonomiczno-finansowej dłużnika, rodzaju towarów i usług, terminowości spełnienia świadczeń przez dłużnika, oraz co najważniejsze od

⁵⁵ K. Kreczmańska-Gigol, *Factoring w teorii i praktyce*, BART, Warszawa 1996, s. 81

⁵⁶ D. Korenik, *Factoring w bankowości, strategia przyszłości*, CeDeWu Sp. Z o.o., Warszawa 2007, s.37

⁵⁷ K. Kruczalak, *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, PWN, Warszawa 1997, s. 52

⁵⁸ Tamże, s. 51

⁵⁹ Tamże, s. 52

rodzaju factoringu, a mianowicie przy factoringu właściwym jest ona wyższa, natomiast w przypadku factoringu niewłaściwego jest odpowiednio niższa. Prowizja może być ustalona jako wartość bezwzględna, lub też wyrażona procentowo. Tak oto, pomniejszone o prowizję kwoty dla kontrahenta mogą być zapisane osobno, bądź też sumowane. W sytuacji zaliczkowania wierzytelności w umowie powinien znaleźć się zapis odnośnie jej wysokości, oraz terminu jej uiszczenia, a także data wpływu pozostałej kwoty. Ostatnim zapisem, oczywiście poza danymi niezbędnymi jakie umowa powinna zawierać (określenie podmiotów, czasu trwania umowy itp.) jest informacja odnośnie odsetek za brak spłaty zadłużenia. Ich wysokość powinna być ustalona zgodnie z obowiązującym w danym kraju stanem prawnym.⁶⁰

Część druga opisuje „warunki szczególne”⁶¹, czyli prawa i obowiązki obu stron umowy factoringowej: faktora i faktoranta. Według K. Kruczałak⁶² do obowiązków kontrahenta należy głównie:

- Przedłożenie faktorowi wykazu wszystkich wierzytelności, oraz dokumentację uwzględniającą m.in. umowy zawarte z dłużnikiem, wystawione mu faktury sprzedaży, czy też np. specyfikację dostarczonych mu towarów,
- Przedstawianie wyżej wymienionych dokumentów w przyszłości, w określonych odstępach czasu,
- Przestrzeganie wymagań w dziedzinie obrotu gospodarczego i przepisów celnych, oraz godziwe wykonywanie wszelkich umów zawieranych ze swoimi klientami,
- Poinformowanie faktora o wszelkich opóźnieniach w płatnościach swoich dłużników, a także udostępnienie dokumentacji niezbędnej faktorowi przy dochodzeniu swoich wierzytelności na drodze sądowej.

L. Stecki⁶³ podaje następujące uprawnienia faktora:

- Kontrolowanie działalności handlowej faktoranta, a przede wszystkim nadzorowanie wykonania umów z dostawcami,

⁶⁰ L. Stecki, *Factoring w praktyce bankowej*, DOM ORGANIZATORA TNOiK, Toruń 1996 s. 50-51

⁶¹ Tamże, s. 52

⁶² K. Kruczałak, *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, PWN, Warszawa 1997, s. 55

⁶³ L. Stecki, *Factoring (...)*, op. cit., s. 52

- Możliwość współdecydowania z przedsiębiorcą o zmianach w treści zawieranych umów,
- Zbadanie poprawności dokumentów firm, z którymi faktorant podpisuje umowy współpracy,
- Komunikowania się w sprawach dotyczących kompensaty wzajemnych wierzytelności pomiędzy faktorantem a dłużnikami,
- Wpływ na udzielanie dłużnikom odroczonej terminowości płatności, bądź rozkładania długu na raty,

Dodatkowym uprawnieniem faktora, które przywołuje L. Stecki⁶⁴ jest nawet zastrzeżenie sobie prawa do wstrzymania wszelkich dostaw dla dłużnika, który nie wywiązuje się ze spłaty swoich zobowiązań wobec przedsiębiorcy.

Ponadto, w drugiej części umowy factoringowej powinien znajdować się szczegółowy zapis usług dodatkowych świadczonych w ramach tejże umowy przez faktora.⁶⁵

3.6 Cena factoringu i ocena opłacalności transakcji factoringowych

Factoring jest złożoną usługą pełniącą trzy podstawowe funkcje: administracyjną, finansową i zabezpieczającą. To właśnie one są wliczone między innymi w cenę factoringu. Nie wlicza się tu kosztów za usługi dodatkowe, ponieważ to podstawowe funkcje świadczą o charakterze factoringu. Factoring może zastąpić każdą z nich, jednak żadna z tych funkcji nie jest w stanie samodzielnie zastąpić usługi factoringowej. Dlatego też, koszt factoringu zawsze będzie wyższy od wyżej wymienionych funkcji z osobna, a factoring zawsze w takim przypadku wypadnie mniej korzystnie. Podstawową zasadą opłacalności zawarcia umowy factoringowej dla faktoranta są odpowiednio niskie koszty w stosunku do sumy funkcji alternatywnych.⁶⁶

Factoring jest nadal mało wykorzystywaną usługą. Dzieje się tak między innymi z obawy przed bardzo wysokimi kosztami oraz przekonania, że factoring jest usługą tylko dla

⁶⁴ L. Stecki, *Factoring w praktyce bankowej*, DOM ORGANIZATORA TNOiK, Toruń 1996, s. 52

⁶⁵ Tamże, s. 51

⁶⁶ K. Kreczmańska-Gigol, *Oplacalność factoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Difin, Warszawa 2007, s.118

dużych przedsiębiorstw lub firm przechodzących kryzys finansowy. K. Kreczmańska-Gigol⁶⁷ w jednym ze swoich wykładów na temat factoringu kalkuluje jego koszty oraz opisuje szereg czynników wpływających na ich wysokość. Mianowicie autorka przedstawia następujący podział kasztów factoringowych:

- Prowizje m.in. z tytułu nabycia i obsługi wierzytelności
- Odsetki naliczane od wartości wykorzystywanych przez faktoranta środków. Poziom odsetek to WIBOR + 2%-5% w stosunku rocznym.⁶⁸
- Opłaty dodatkowe

Rysunek 6. Opłaty za usługi factoringowe



Źródło: Opracowanie własne na podstawie K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik (...) etc*, Infor Biznes Sp. Z o.o. s. 239

⁶⁷ K. Kreczmańska-Gigol, *Zasady kalkulowania kosztów i oceny opłacalności usług factoringowych*, Wykład Zima 2010-2011

⁶⁸ Zasoby internetowe z dnia 10-11-2011, www.wprost.pl/ar/158039/Ile-kosztuje-factoring

Istnieje bardzo wiele czynników wpływających na wysokość prowizji.
K. Kreczmańska-Gigol⁶⁹ przedstawia je następująco:

a) czynniki, które mają wpływ na wysokość prowizji administracyjnej:

- termin płatności za faktury,
- uśredniona kwota tych faktur,
- ilość dłużników,
- fluktuacja dłużników,
- wysokość obrotów faktoranta,
- liczba reklamacji i wzajemnych kompensat,

Rysunek 7. Czynniki wpływające na wysokość prowizji administracyjnej



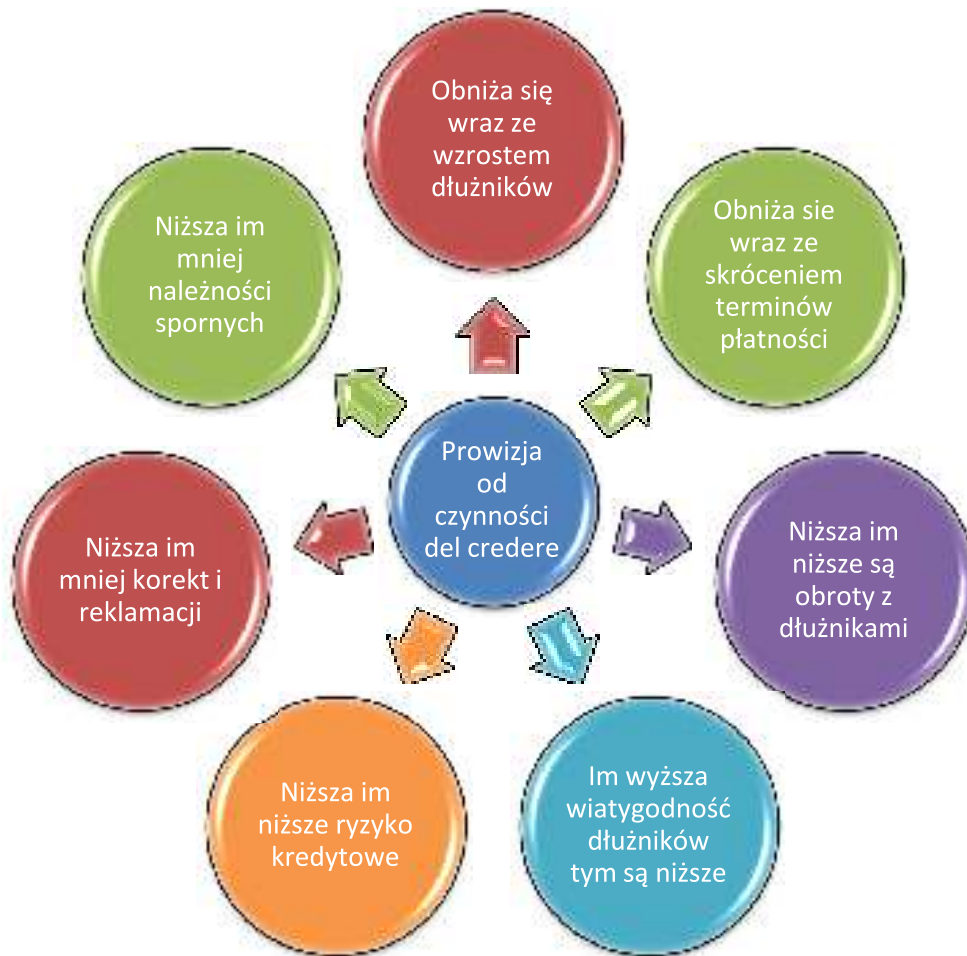
Źródło: Opracowanie własne na podstawie K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w przedsiębiorstwie*, Warszawa 1997, s. 47-52

⁶⁹ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Faktoring (...) op. cit.*, s. 237-239

b) czynniki, które mają wpływ na wysokość prowizji del credere:

- ilość odbiorców,
- uśredniony okres kredytowania,
- wiarygodność i wypłacalność dłużnika,
- branża w jakiej działa faktorant i dłużnik,

Rysunek 8. Czynniki wpływające na wysokość prowizji del credere

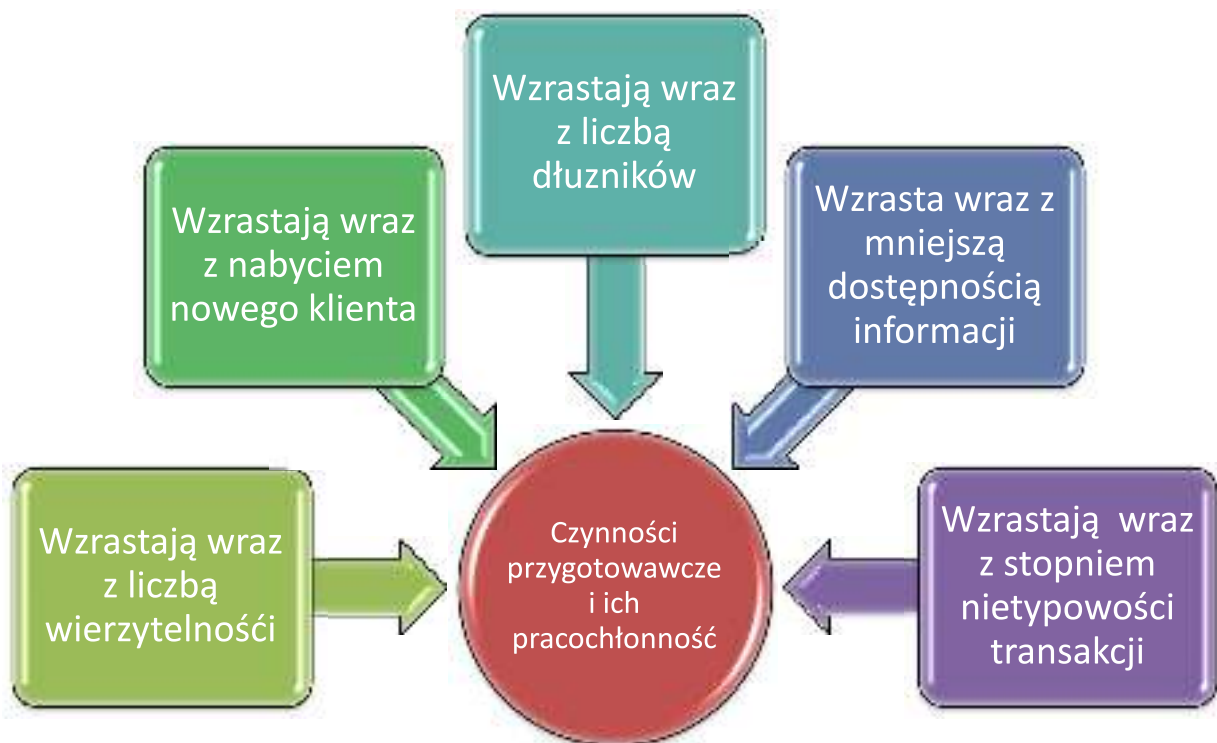


Źródło: Opracowanie własne na podstawie K. Kreczmańska-Gigoł, *Faktoring w przedsiębiorstwie*, Warszawa 1997, s. 47-52

c) czynniki, które mają wpływ na wysokość prowizji przygotowawczej:

- wysokość limitu factoringowego,
- stopa procentowa (liczba dłużników i ich status prawny, dostępność informacji o dłużnikach, kompletność dokumentacji, specyfikacja transakcji, status prawny faktoranta, historia współpracy pomiędzy faktorem i faktorantem),

Rysunek 9. Czynniki wpływające na wysokość prowizji przygotowawczej



Źródło: Opracowanie własne na podstawie K. Kreczmańska-Gigol, *Factoring w przedsiębiorstwie*, Warszawa 1997, s. 47-52

Oczywiście na wysokość opłat factoringowych wpływa też typ factoringu. W przypadku factoringu właściwego prowizja będzie wyższa niż w przypadku factoringu niepełnego (niewłaściwego).⁷⁰

⁷⁰ K. Kreczmańska-Gigol, *Factoring w przedsiębiorstwie*, Warszawa 1997, s. 52

Według K. Kreczmańskiej-Gigol⁷¹ factoring jest opłacalny wtedy, gdy jego koszty nie przewyższą wydatków, jakie przedsiębiorca musiałby ponieść korzystając z alternatywnych usług pełniących takie same lub zbliżone funkcje, np. kredyt obrotowy jest alternatywą dla funkcji finansowej, outsourcing usług zarządzania należnościami dla funkcji administracyjnej, natomiast ubezpieczenie należności przez zakład ubezpieczeń jest transakcją alternatywną dla funkcji del credere. Nie można porównywać kosztów factoringu tylko z jedną z usług alternatywnych. Doprowadzić by to mogło do wyciągnięcia złych wniosków i na pewno ukazałoby factoring jako mniej korzystny. Aby ocenić opłacalność usług factoringowych należy zastosować odpowiedni wzór w zależności od rodzaju factoringu:

a) factoring pełny:

$$\text{KOSZTY FACTORINGU} < \text{KOSZTY FAT} + \text{KOSZTY AAT} + \text{KOSZTY ZAT}$$

KOSZTY FAT – alternatywa dla funkcji finansowej

KOSZTY AAT – alternatywa dla funkcji administracyjnej

KOSZTY ZAT – alternatywa dla funkcji zabezpieczającej

b) factoring niepełny

$$\text{KOSZTY FACTORINGU} < \text{KOSZTY FAT} + \text{KOSZTY AAT} + \text{KOSZTY ZAT}$$

KOSZTY FAT – alternatywa dla funkcji finansowej

KOSZTY AAT – alternatywa dla funkcji administracyjnej

⁷¹ K. Kreczmańska-Gigol, R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring (...) op. cit.*, s. 246-249

Rozdział IV. Metodologiczne podstawy badań własnych

4.1 Przedmiot i cel badań

Od pojawienia się na rynku polskim usługi factoringu minęło już prawie 21 lat. Jednak dopiero stosunkowo niedawno zaczęto zwracać uwagę nie tylko na korzyści dla przedsiębiorcy, ale również dla dłużnika. Jak dobrze już wiemy z poprzednich rozdziałów do zawarcia umowy factoringu nie jest wymagana nawet zgoda odbiorcy danego towaru, bądź usługi, co więcej nie musi być on nawet poinformowany o zawarciu tejże umowy.

Jednak w obecnych czasach, w sytuacji kryzysu gospodarczego, gdzie jakże ważną funkcję pełni klient usługi factoringowe zaczęły dostosowywać się do wymagań rynku. Mianowicie zwrócono uwagę na potrzeby dłużnika, czyli nabywcy. Dobrym tego przykładem jest między innymi factoring samorządowy, który jest oferowany jako jeden ze swoich produktów w coraz to większej ilości banków.⁷²

Nie mniej jednak, zarówno kontrahenci jak i gminy nadal nie są zbyt skłonni do zawierania umów factoringu samorządowego. W związku z tym, postanowiłam przeprowadzić badania własne, które pozwoliłyby mi na weryfikację tego poglądu, oraz na odpowiedź dlaczego tak się dzieje. Zanim jednak przejdę do tego problemu, przedstawię w skrócie co to jest metodologia badań naukowych i jakie są jej główne cele.

Tak więc, według R. Podgórski⁷³ metodologia naukowa jest to złożony proces, mający na celu poznanie wybranego wycinka z określonej dziedziny oraz zdobycia wiedzy optymalnie ścisłej i pewnej. Poznanie to powinno być dokładne, rzetelne i wyczerpujące.

W przeprowadzonych przeze mnie badaniach skupiłam się na celach głównych oraz na celach szczegółowych. Otóż wyodrębniłam dwa **cele główne**:

- 1. Zebranie informacji na temat wykorzystywanych źródeł finansowania inwestycji w gminach z terenu małopolski, rodzajów tych inwestycji, poziomu wiedzy**

⁷² K. Kreczmańska-Gigol, *Factoring w Polsce 2010*, Difin, Warszawa 2010, s. 85

⁷³ R. Podgórski, *Metodologia badań socjologicznych*, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz 2007, s. 52-61

pracowników gminnych z zakresu factoringu oraz ich podejścia do factoringu samorządowego.

2. Wskazania przyczyn niskiej znajomości factoringu oraz czynników wpływających na brak jego stosowania.

Z powyższych celów głównych wynikają **cele szczegółowe:**

1. Poznanie stopnia znajomości usług factoringowych
2. Ocena podejścia gmin do factoringu
3. Wskazanie głównych zalet i wad factoringu samorządowego.

Korzystanie z usługi factoringu samorządowego przynosi niewątpliwie wiele korzyści zarówno dla gminy, jak i dla przedsiębiorcy. Nie mniej jednak pomimo tak wielu zalet tej formy finansowania jest ona nadal mało rozpowszechnioną i stosowaną formą. Celem tej pracy jest poznanie powodów takiej sytuacji oraz ustalenie podejścia do niej gmin. Zanim jednak przystąpię do analizy wyżej wymienionych problemów, to postaram się sformułować niezbędne problemy badawcze.

4.2 Sformułowanie problemów badawczych

Według R. Podgórski⁷⁴ praca bez problemu badawczego jest tylko pozornie pracą naukową. Autor podkreśla znaczenie problemów naukowych oraz definiuje je jako pytania stawiane w celu poznania prawdy w obrębie tego, czego się nie wie. Dodatkowo D. Nachmias⁷⁵ zwraca uwagę na dokładność formułowania problemów badawczych. Powinny być one sformułowane w sposób jasny i czytelny. Brak tych cech może doprowadzić do sprzecznie interpretowanych wyników.

Biorąc pod uwagę powyższe kryteria sformułowałam następujące problemy badawcze:

- 1. Czy factoring samorządowy jest stosowany przez wybrane gminy z obszaru małopolski?**

⁷⁴ R. Podgórski, *Metodologia badań socjologicznych*, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz 2007, s. 88-89

⁷⁵ D. Nachmias, *Metody badawcze w naukach społecznych*, Zysk i S-ka Wydawnictwo s.c., Poznań 2001, s. 67-68

2. Jakie są przyczyny, wpływające na decyzję gmin o niekorzystaniu z usług factoringu?

Po określeniu problemów badawczych nasuwają się pytania szczegółowe, brzmiące:

1. Co Jednostki Samorządu Terytorialnego sądzą o factoringu samorządowym?
2. Jakie są metody finansowania gmin?
3. Jak gminy podchodzą do zastosowania factoringu w przyszłości?
4. Jaki jest poziom wiedzy gmin z zakresu factoringu samorządowego?
5. Co jest powodem niechęci pracowników gminnych w stosunku do wprowadzenia factoringu?

Po sformułowaniu problemów badawczych należy przedstawić metody i techniki, które pozwolą udzielić odpowiedzi na powyższe pytania i osiągnąć ustalony cel.

4.3 Metody, techniki i narzędzia badawcze

Pragnąc odpowiedzieć na powyższe pytania należy uzyskać niezbędne i ściśle określone dane oraz dokonać ich analizy odpowiednio wybranym sposobem. Aby przejść do wybranej przez mnie metody i techniki badania, godzi się wpieryw wyjaśnić znaczenie tych słów, które są bardzo często ze sobą mylone.

Według L. Sołoma to „powtarzalny i skuteczny sposób rozwiązywania ogólnego problemu badawczego”⁷⁶. Metoda jest więc pewnym ogólnym sposobem postępowania, który poprzez różne, liczne działania ma doprowadzić do osiągnięcia określonego celu.

Natomiast techniki to „sposób uzyskiwania (zbierania, zdobywania) danych (informacji, materiałów).”⁷⁷ Tak więc, technika jest pojęciem węższym niż metoda. Ogranicza się ona do pojedynczych czynności. W ramach jednej metody może być zastosowane kilka technik.

Z techniką często mylone jest narzędzie badawcze, które tak naprawdę jest podrzędne zarówno w stosunku do metody, jak i do techniki. R. Podgórski przedstawia narzędzie

⁷⁶ L. Sołoma, *Metody i techniki badań socjologicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2002, s. 72

⁷⁷ Tamże, s. 103

badawcze jako „ *przedmiot, za pomocą którego realizuje się daną technikę zbierania materiału badawczego*”⁷⁸ Na przykład techniką jest przeprowadzenie wywiadu, natomiast narzędziem np. kwestionariusz wywiadu.

Na podstawie powyższych danych wybrałam metodę reprezentacyjną, inaczej nazywaną metodą sondażu. L. Sołoma⁷⁹ opisuje tę metodę jako najpowszechniej stosowaną we współczesnej socjologii, która pozwala w stosunkowo krótkim czasie poznać zbiorowość, zazwyczaj rozproszoną przestrzennie. Polega ona na gromadzeniu informacji na podstawie wypowiedzi badanych osób. Do kontaktu pomiędzy badaczem a respondentem dochodzi wskutek zastosowania technik takich jak: wywiad bądź ankieta. W swojej pracy wybrałam technikę ankiety.

Ankieta według L. Sołoma⁸⁰ to między innymi kwestionariusz (formularz) wypełniany przez respondentów. Jest on anonimowy dzięki czemu udzielane odpowiedzi są bardziej szczerze. Powinien być opracowany w ten sposób, aby badany mógł go wypełnić bez pomocy drugiej osoby. Rola ankietera powinna ograniczyć się tylko do rozdania i zebrania kwestionariusza. Respondent powinien dokładnie znać cel prowadzonych badań, dane na temat ich inicjatora, sposobu jego wypełnienia oraz formy zwrotu do nadawcy.

Zastosowany przeze mnie kwestionariusz składa się z trzech części: pierwsza z nich to dane personalne respondenta. Składa się głównie z pytań metryczkowych, dotyczących faktów.⁸¹ Respondent zaznacza jedną z kilku przygotowanych odpowiedzi. Część druga to wiedza na temat realizacji gminnych projektów inwestycyjnych oraz sposobów ich finansowania. Zawiera ona pytania zamknięte, a także półotwarte, to znaczy takie w których po wyliczeniu przykładowych odpowiedzi istnieje możliwość dopisania innej wypowiedzi. Część trzecia natomiast odnosi się do wiedzy oraz podejścia pracowników gmin do factoringu samorządowego. Zawarte są w niej zarówno pytania zamknięte jak i otwarte, czyli pozwalające na pełną swobodę wypowiedzi.⁸²

Znając już metody i techniki jakimi posłużyłam się w mojej pracy mogę przejść do opisu organizacji i przebiegu badań.

⁷⁸ R. Podgórski, *Metodologia badań socjologicznych*, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz 2007, s. 202

⁷⁹ L. Sołoma, *Metody i techniki badań socjologicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2002, s. 77

⁸⁰ Tamże, s. 150-151

⁸¹ D. Nachmias, *Metody badawcze w naukach społecznych*, Zysk i S-ka Wydawnictwo s.c., Poznań 2001, s. 268

⁸² Tamże, s. 274

4.4 Organizacja i przebieg badań

Pierwszym fazą prowadzonych przeze mnie badaniem było stworzenie kwestionariusza, czyli narzędzia badawczego skierowanego do pracowników gmin na terenie małopolski.

Ankiety rozdane zostały w 15 gminach powiatu nowosądeckiego. Badania ankietowe między innymi ze względu na odległość pomiędzy jednostkami badanymi trwały pół roku (od początku kwietnia do końca września).

Jednak nie tylko położenie geograficzne stanowiło problem w szybkiej realizacji badań. Niestety w niektórych gminach spotkałam się z niechęcią w stosunku do wypełniania ankiet. Ze względu na dużą ilość studentów jaka odwiedzała gminy w tym okresie, niektóre z nich w ogóle nie chciały ze mną rozmawiać lub też wracały ankiety puste uzupełnione praktycznie tylko o dane personalne. Z tego względu na 15 uzyskanych ankiet 2 musiałam odrzucić z wyżej wymienionego powodu.

Większość ankiet rozdawałam samodzielnie, co pozwoliło mi na przeprowadzenie krótkich rozmów z pracownikami gmin. Dzięki temu mogłam dokładniej zapoznać się z ich podejściem do factoringu samorządowego. Niestety wiele osób traktowało rozmowę ze mną i wypełnienie ankiety jako swój dodatkowy obowiązek, za który nikt nie zapłaci. Zdarzały się też sytuacje, w których pomimo umówionego wcześniej spotkania zmuszona byłam do czekania godzinami, aż osoba zainteresowana była w stanie poświęcić dla mnie małą chwilę czasu.

Znając już przebieg badań możemy przejść do kolejnego etapu, czyli charakterystyki gmin.

4.5 Charakterystyka badanej grupy

Badaniami na podstawie kwestionariusza została objęta grupa trzynastu pracowników Jednostek Samorządu Terytorialnego z powiatu nowosądeckiego. Spośród nich, wszystkie osoby wypełniające ankiety pracują w dziale budownictwa i inwestycji, różnią się jedynie stażem i stanowiskiem.

Grupa badawcza była zróżnicowana pod względem:

1. Wiek:

- do 25 lat – 0 osób
- 26-35 lat – 3 osoby
- 36-45 lat – 3 osoby
- 46 i więcej – 7 osób

2. Stażu:

- do 5 lat – 0 osób
- 6-10 lat – 2 osoby
- 11-20 lat – 4 osoby
- 21 i więcej – 7 osób

3. Płci:

- Kobieta – 3 osoby
- Mężczyzna – 10 osób

W badanej grupie dominowały osoby w wieku powyżej 46 lat. Stanowiły one 54 % wszystkich respondentów. Byli to w zdecydowanej większości mężczyźni – 77 % badanych. Jeżeli chodzi o staż pracy w gminie to dominowały osoby powyżej 21 lat – 54 % badanych. Jak już wcześniej wspominałam wiele razy spotkałam się z niechęcią do wypełniania kwestionariusza ankietowego. Nie mniej jednak były też gminy, w których pracownicy bardzo chętnie poświęcali swój czas i udzielali mi wielu jakościowych i niezbędnych informacji.

Kwestionariusz ankiety otrzymali pracownicy poniższych gmin:

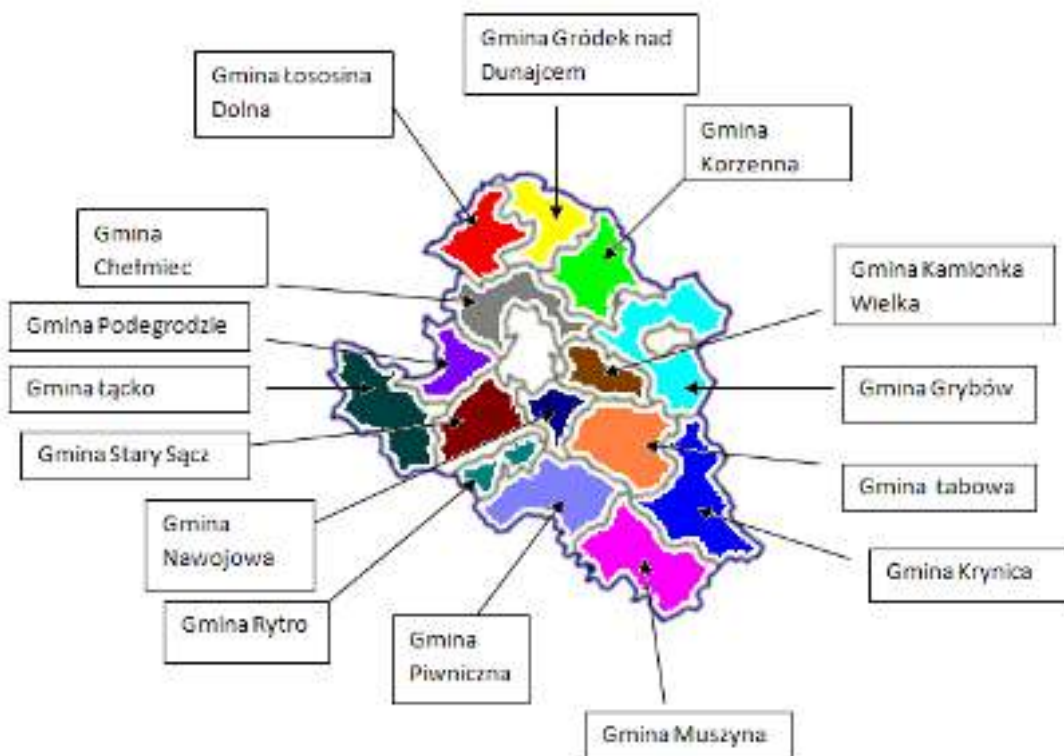
- **Gminy Korzenna** – jest to gmina do której osobiście należą (może dlatego była jedną z kilku gmin, w których badania przeprowadziłam osobiście, oraz nie miałam większych problemów z uzyskaniem niezbędnych informacji). Gmina Korzenna należy do powiatu nowosądeckiego. Liczy ona około 13 800 mieszkańców. Bardzo



intensywnie realizuje inwestycje ze środków pochodzących z dotacji Unii Europejskiej.

- Gminy Nawojowa,
- Gminy Podegrodzie,
- Gminy Piwniczna,
- Gminy Gródek nad Dunajcem,
- Gminy Stary Sącz,
- Gminy Łącko,
- Gminy Muszyna,
- Gminy Kamionka Wielka,
- Gminy Grybów,
- Gminy Łabowa,
- Gminy Chełmiec,
- Gminy Łosina Dolna,

Rysunek 10. Położenie gmin powiatu nowosądeckie



Źródło: Opracowanie własne na podstawie zasobów internetowych z dnia 23-11-2011,
www.sacz.pl/index.html?id=map

Rozdział V. Analiza wyników badań własnych

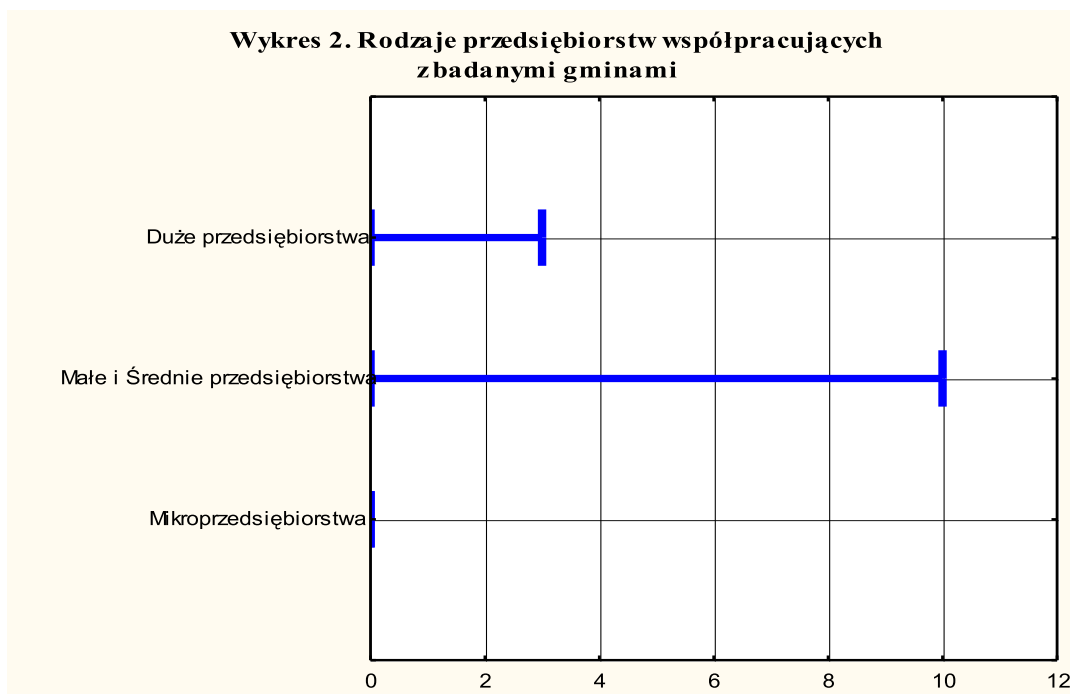
5.1 Rodzaje oraz warunki inwestycji realizowanych przez gminy

Sformułowałam w poprzednim rozdziale cele moich badań własnych oraz problemy badawcze. Aby móc je przeanalizować stworzyłam kwestionariusz ankiety tak, by pierwsze jego pytania, oczywiście poza pytaniami metryczkowymi, mogły odpowiedzieć na zagadnienia dotyczące wykorzystywanych źródeł finansowania inwestycji w gminach z terenu małopolski oraz by mogły określić rodzaj tych inwestycji.

Tabela 4. Przedsiębiorstwa współpracujące z badanymi gminami

Odpowiedzi	Liczba odpowiedzi
Mikro przedsiębiorstwa	0
Małe i średnie przedsiębiorstwa	10
Duże przedsiębiorstwa	3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet

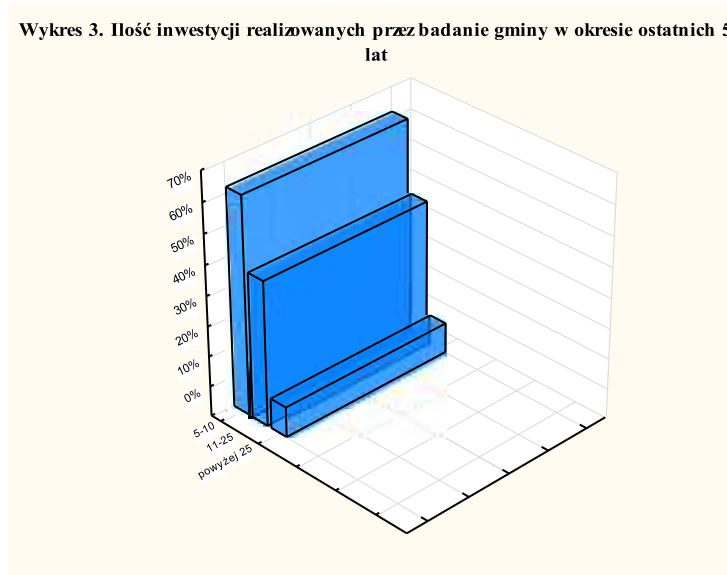
Większość badanych gmin współpracuje z małymi lub średnimi firmami (77%), które określane są przez F. Kapusta⁸³ jako przedsiębiorstwa zatrudniające maksymalnie do 250 pracowników, oraz spełniające pewne warunki dotyczące wysokości rocznego obrotu i sumy bilansowej. Być może przyczyną takiej, a nie innej sytuacji jest fakt, że na obecnym rynku większość przedsiębiorstw zalicza się właśnie do tej grupy (zwłaszcza jeżeli chodzi o powiat nowosądecki w województwie małopolskim). Istnieją tu firmy tzw. duże, które inny autor S. Sudoł⁸⁴ interpretuje jako zatrudniające powyżej 500 pracowników np. Wiśniowski, Fakro, czy Carbon. Jednak jest ich stosunkowo nie wiele i tylko 23% badanych stwierdziło, że współpracowała także z takimi firmami.

Celem mojego kolejnego pytania było ustalenie ilości realizowanych inwestycji w gminach w danym okresie czasowym.

Tabela 5 Ilość inwestycji realizowanych przez gminy w okresie ostatnich 5 lat.

Odpowiedzi	Liczba odpowiedzi
5-10	0
11-25	8
Powyżej 25	5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet

⁸³ F. Kapusta, *Przedsiębiorczość. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Forum Naukowe, Poznań-Wrocław 2006, s. 50-52

⁸⁴ S. Sudoł, *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teorie i praktyka zarządzania*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń 2002, s. 169-171

Jak widać na powyższym wykresie 62% gmin zrealizowało w ostatnich pięciu latach inwestycje w ilości od 11 do 25. Żadna gmina nie zrealizowała mniejszej ilości inwestycji, natomiast 38% gmin zrealizowało inwestycje w ilości powyżej 25. Przedstawione wyniki mogą świadczyć o ciągle rozwijających się Jednostkach Samorządu Terytorialnego, o ich zaangażowaniu w rozwój miast i wsi oraz o dbaniu o dobro społeczeństwa.

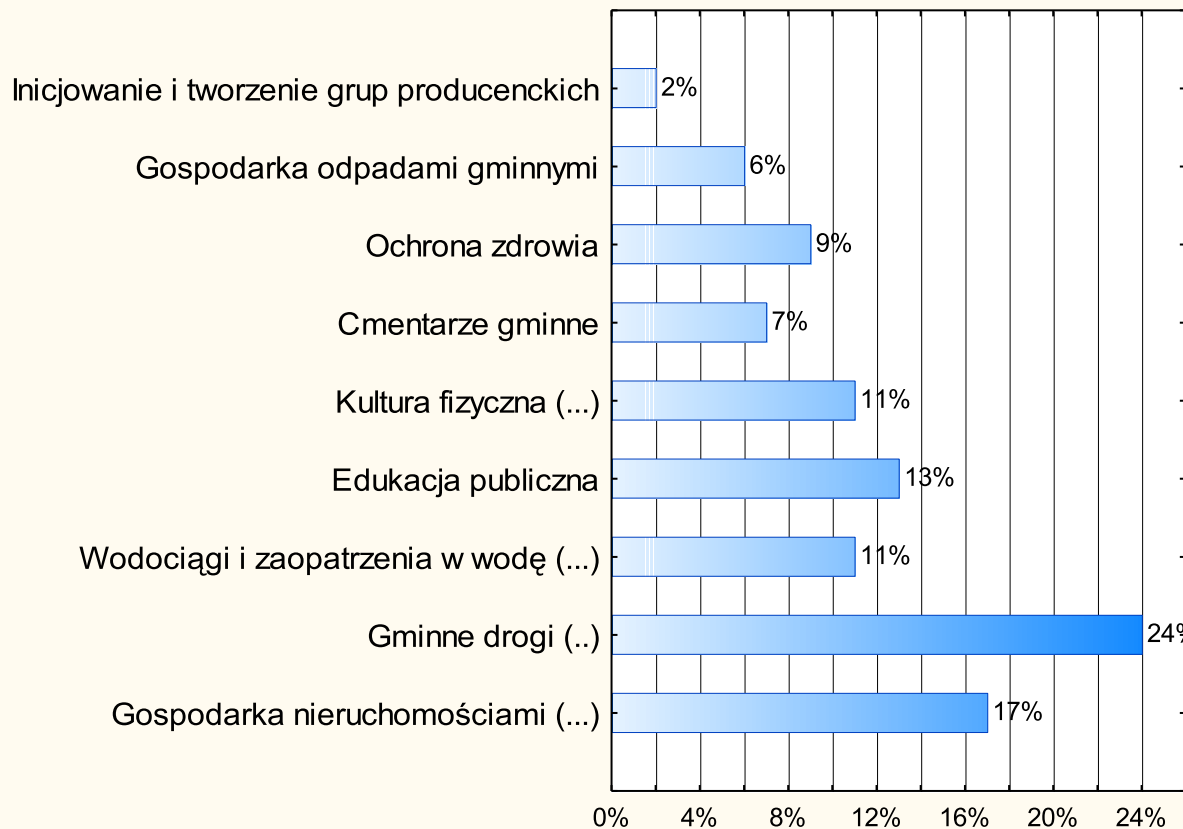
Bardzo ważne jest również określenie obszarów z jakich gminy najczęściej realizują swoje inwestycje. Odpowiedź w tej kwestii uzyskujemy na podstawie analizy kolejnego pytania.

Tabela 6. Obszary realizowanych inwestycji gminnych w ostatnich 5 latach.

Odpowiedzi	Liczba odpowiedzi
Gospodarka nieruchomościami, ochrona środowiska i przyrody oraz gospodarki wodnej	9
Gminne drogi, ulice, mosty, place oraz organizacja ruchu drogowego	13
Wodociągi i zaopatrzenia w wodę, kanalizację, usuwanie i oczyszczanie ścieków komunalnych	6
Edukacja publiczna	7
Kultura fizyczna i turystyka, w tym tereny rekreacyjne i urządzenia sportowe	6
Cmentarze gminne	4
Ochrona zdrowia	5
Gospodarka odpadami gminnymi	3
Inicjowanie i tworzenie grup producenckich	1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet

Wykres 4. Obszary realizowanych inwestycji gminnych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z ankiet

Na podstawie powyższego wykresu możemy stwierdzić, że aż 13 gmin, co stanowiło 24% wszystkich odpowiedzi najczęściej realizuje inwestycje związane z drogami gminnymi, mostami, organizacją ruchu itp. Jest to niezwykle ważny obszar dla społeczeństwa, ale również dla samego Państwa np. organizacja Euro 2012 w Polsce pociąga za sobą konieczność budowy i naprawy wielu polskich dróg. Jest to bardzo duże wyzwanie zarówno dla Jednostek Samorządu Terytorialnego jak i dla innych organów. Realizacja tego celu w tak krótkim czasie dla wielu gmin może być nie możliwa ze względów finansowych, dlatego też idealnym rozwiązaniem w tym przypadku byłoby zastosowanie przez nie factoringu samorządowego, który poprzez odroczony termin zapłaty pozwala na realizację nawet tych zadań, na które obecnie nie ma przeznaczonych funduszy. Dziewięć osób, czyli 17% ankietowanych odpowiedziało, że gminy w ostatnich pięciu latach podjęły działania związane z ochroną środowiska i przyrody, gospodarki wodnej itp. Stosunkowo duża liczba badanych – 13% wskazała inwestycje z obszaru edukacji publicznej, a sześć osób (11%) zakreśliło odpowiedzi z zakresu wodociągów i zaopatrzenia w wodę, kanalizację, usuwania i

oczyszczania ścieków komunalnych oraz kultury fizycznej i turystyki, w tym terenów rekreacyjnych i urządzeń sportowych. Rzadziej już ankietowani zaznaczali taki obszar jak cmentarze gminne - 7% odpowiedzi. W pytaniu istniała możliwość dopisania własnej dziedziny realizowanych działań i tu pojawiły się następujące kwestie: inicjowanie i tworzenie grup producenckich (2%), gospodarka odpadami gminnymi (6%) oraz ochrona zdrowia (9%).

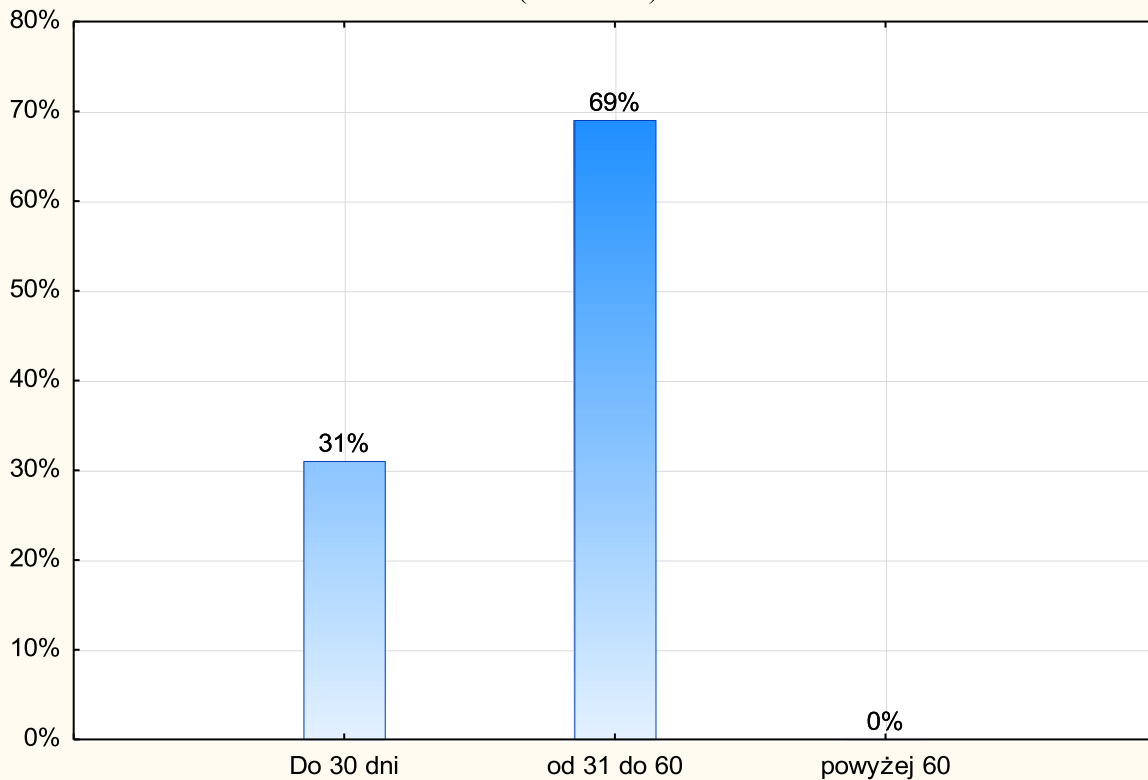
Zastanawiając się nad factoringiem samorządowym nie należy zapomnieć o terminach płatności. Zwróćmy uwagę, że factoring jest usługą obejmującą krótkoterminowe terminy. Poza tym należy ocenić jaki sens miałyby zawarcie umowy factoringowej. Mianowicie jeżeli gminy dostają bardzo długie terminy płatności na fakturach to factoring jest im zbędny, gdyż sami są w stanie zrealizować swoje zobowiązania względem wykonawców. Jednak w przypadku krótkich terminów płatności gminie może zależeć na ich wydłużeniu. Odpowiedź na powyższe zagadnienie miało nam przynieść kolejne pytanie kwestionariusza.

Tabela 7. Dominujący termin płatności za zrealizowane inwestycje gminne

Odpowiedzi	Liczba odpowiedzi
Do 30 dni	4
Od 31 do 60 dni	9
Powyżej 60 dni	0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet

Wykres 5. Dominujący termin płatności za realizowane inwestycje gminne
(w dniach)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet

Powyższe dane jednoznacznie wskazują na fakt, że większość gmin ma krótko dniowe terminy płatności. Ani jedna z osób badanych nie zaznaczyła przedziału powyżej sześćdziesięciu dni. Natomiast aż dziewięciu ankietowanych odpowiedziało, że terminy ich płatności wynoszą od 31 do 60 dni, stanowiło to 69% wszystkich odpowiedzi. Pozostałe osoby (31%) wskazały maksymalnie trzydziestodniowy termin zapłaty. Analizując powyższe dane można powiedzieć, że niestety w warunkach dzisiejszego kryzysu firmy nawet wobec Jednostek Samorządu Terytorialnego nie są w stanie wydłużać terminów zapłaty za wykonane usługi, a gminy nie mają wiele czasu na spłatę swoich zobowiązań. Gdyby zastosować factoring samorządowy to powyższe wyniki mieściły by się w znacznej części w przedziale do 30 dni, lub nawet należałoby stworzyć odpowiedź brzmiącą: „ natychmiastowa zapłata po wykonaniu inwestycji”. Dla gminy oznaczałoby to dodatkowe upusty za bezzwłoczne uregulowanie długu, natomiast dla przedsiębiorstwa wcześniejsze otrzymanie środków pieniężnych i możliwość ich wykorzystania np. na spłatę bieżących zobowiązań.

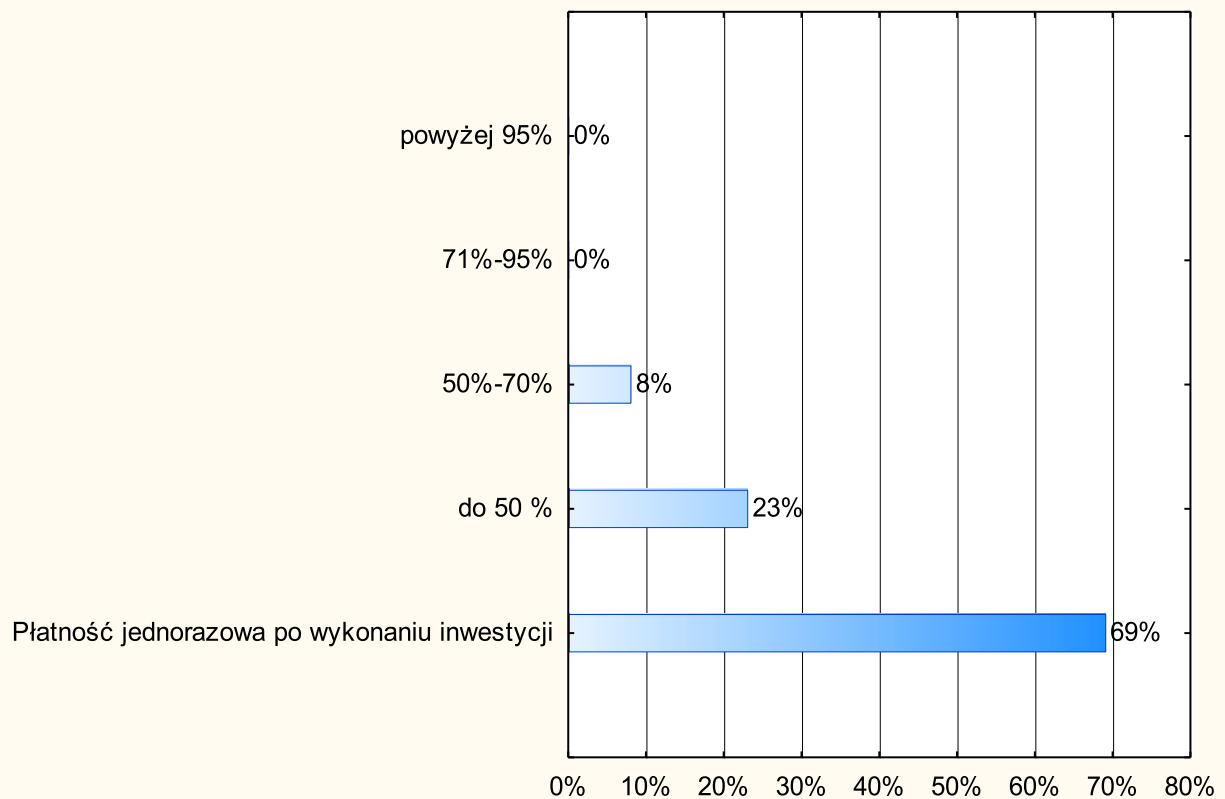
Kolejne pytanie drugiej części ankiety miało za zadanie określić wysokość zaliczek, które gminy mogą lub muszą płacić za usługi dla nich wykonywane.

Tabela 8. Wysokość zaliczek wpłacanych przez Jednostki Samorządu Terytorialnego za realizowane inwestycje

Odpowiedzi	Liczba odpowiedzi
Płatność jednorazowa po wykonaniu inwestycji	9
Do 50 %	3
Od 50% do 70 %	1
Od 71% do 95%	0
Powyżej 95%	0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet

Wykres 6. Wysokość zaliczek wpłacanych przez Jednostki Samorządu Terytorialnego za realizowane inwestycje



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet

Na powyższym wykresie wyraźnie widać, że zdecydowana większość gmin reguluje swoje zobowiązania wobec dostawców jednorazowo po wykonaniu usługi. Stanowią one aż 69% wszystkich badanych gmin. Zwróćmy uwagę, że takie wyniki są mało korzystne dla przedsiębiorstw współpracujących z gminami. Zmuszeni są oni do otrzymania całości swoich wierzytelności dopiero w dniu wymagalności faktury. Jest to dla nich bardzo niekorzystne. Zamrożone w ten sposób ich środki pieniężne mogą przyczynić się do utraty płynności finansowej, a w konsekwencji nawet do upadku firmy. Zaledwie 23% badanych wskazało na płatność zaliczki w wysokości do 50% wartości usługi, a 1 osoba zaznaczyła zaliczkę w wysokości od 50% do 70%.

5.2 Wykorzystywane źródła finansowania inwestycji w gminach z terenu małopolski

Wiemy już jakie inwestycje gminy realizują, w jakiej ilości oraz w jakich terminach i wysokościach dokonują płatności. Jednak bardzo istotne jest pytanie skąd gminy uzyskują pieniądze na realizację swoich działań.

Finanse gmin są środkami pieniężnymi oraz operacjami finansowymi, które głównie polegają na ich gromadzeniu oraz dokonywaniu wydatków na cele realizacji zadań własnych oraz tych zleconych Jednostkom Samorządu Terytorialnego przez Państwo⁸⁵.

Oczywiście podstawowym źródłem gminy jest jego budżet na który składają się głównie opłaty podatkowe, dochody z majątku gminy oraz subwencje⁸⁶. Jednak istnieją również inne źródła dochodów Jednostek Samorządu Terytorialnego. Kolejne pytania kwestionariusza ankiety pozwala je przeanalizować.

Tabela 9. Źródła finansowania inwestycji gminnych

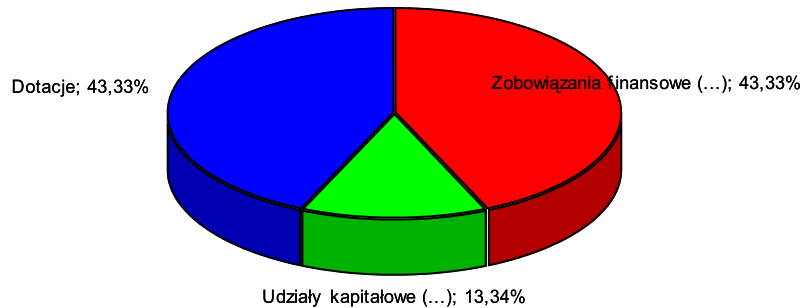
Odpowiedzi	Liczba odpowiedzi
Zobowiązania finansowe np. kredyty, pożyczki, obligacje, leasing	13
Udziały kapitałowe tj. akcje i udziały w spółkach	4
Dotacje	13

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet

⁸⁵ E. Chojna-Duch, *Polskie prawo finansowe. Finanse publiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s 157

⁸⁶ J. Piaseczny, *Profile gmin w Polsce – zarządzanie rozwojem i zmianami*, Wydawnictwo naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008, s. 99-103

Wykres 7. Źródła finansowania inwestycji gminnych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet

Od chwili wejścia Polski do Unii Europejskiej⁸⁷ gminy zaczęły z znacznej części czerpać swoje dochody z dotacji⁸⁸. Na przedstawionym powyżej wykresie stanowią one aż 43,33% źródeł finansowania i zrównują się z zobowiązaniami finansowymi Jednostek Samorządu Terytorialnego. To oznacza, że każda z badanych gmin wskazała te dwa źródła finansowania. Tylko 4 gminy zaznaczyły jako źródło finansowania udziały kapitałowe, co stanowiło 13,34% odpowiedzi.

Ostatnie już pytanie drugiej części ankiety ściśle łączyło się z poprzednim, a dokładnie było jego uzupełnieniem.

Tabela 10. Pozostałe źródła finansowania inwestycji gmin

Odpowiedzi	Liczba odpowiedzi
Factoring	0
Sprzedaż zbędnego majątku	5

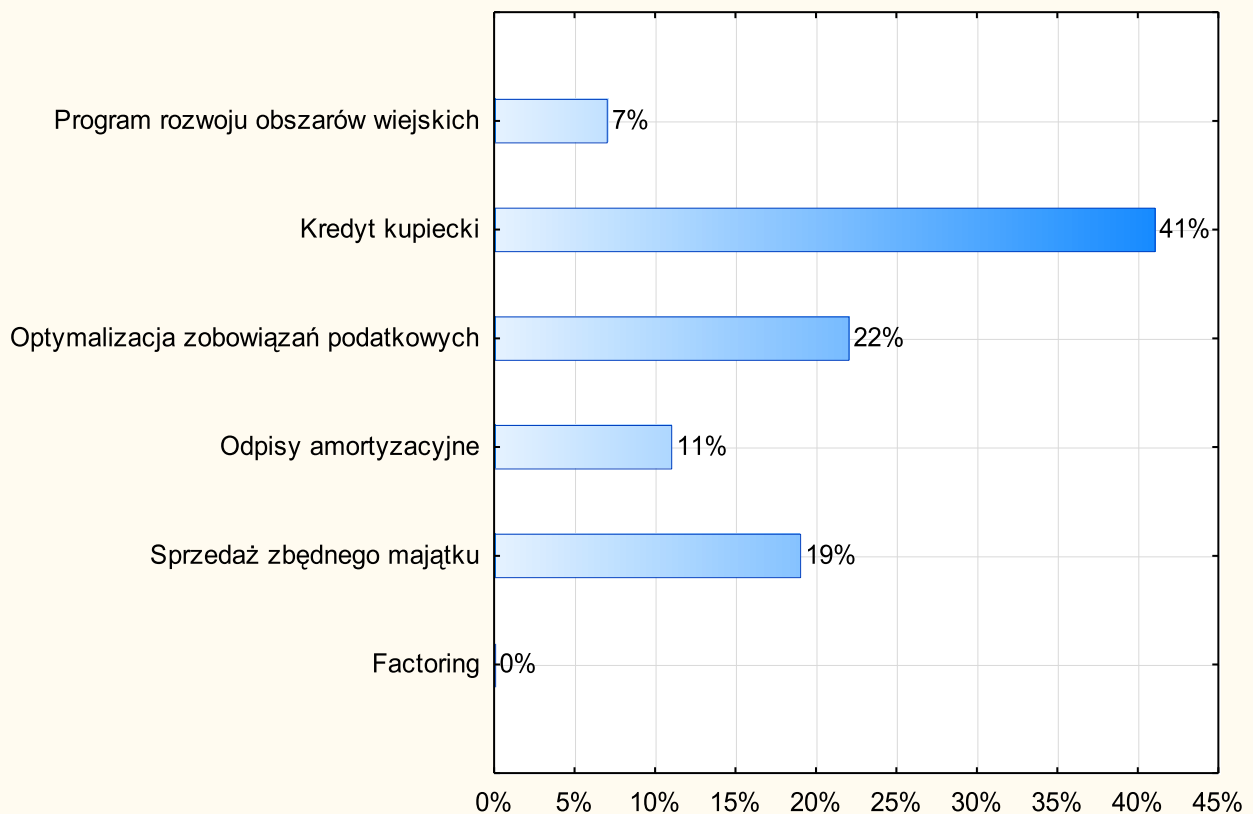
⁸⁷ Zasoby internetowe z dnia 21-11-2011, www.polskawue.gov.pl

⁸⁸ H. Izdebski, *Samorząd terytorialny. Podstawy ustroju i działalności*, Wydawnictwo LexisNexis Polska Sp. Z O.O., Warszawa 2009, s. 298-312

Odpisy amortyzacyjne	3
Optimalizacja zobowiązań podatkowych	6
Kredyt kupiecki	11
Program rozwoju obszarów wiejskich	2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet

Wykres 8. Pozostałe źródła finansowania inwestycji Jednostek Samorządu Terytorialnego



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet

Powyższy wykres potwierdza fakt, że gminy chętnie korzystają z kredytu kupieckiego. Jedenaście badanych wskazało go jako dodatkowe źródło finansowania, co stanowiło aż 41% odpowiedzi. Duża grupa badanych wymieniła również optymalizację zobowiązań podatkowych (22%) oraz sprzedaż zbędnego majątku (19%). Mniejsza część bo zaledwie 11% zaznaczyło w analizowanej ankiecie odpisy amortyzacyjne. Dwie gminy

mając możliwość dopisania własnej sugestii zamieściły w opisanym pytaniu program rozwoju obszarów wiejskich. Niestety żadna z badanych gmin nie zaznaczyła factoringu, jako źródła finansowania.

5.3 Podejście gmin do factoringu samorządowego

Przeanalizowałam już źródła finansowania inwestycji Jednostek Samorządu Terytorialnego realizując tym samym część swoich celów głównych i szczegółowych. Nie mniej jednak mając na uwadze rzetelne osiągnięcie swoich założeń oraz odpowiedź na założone przeze mnie problemy badawcze dokonam teraz analizy ostatniej części ankiety dotyczącej głównie podejścia gmin do factoringu samorządowego.

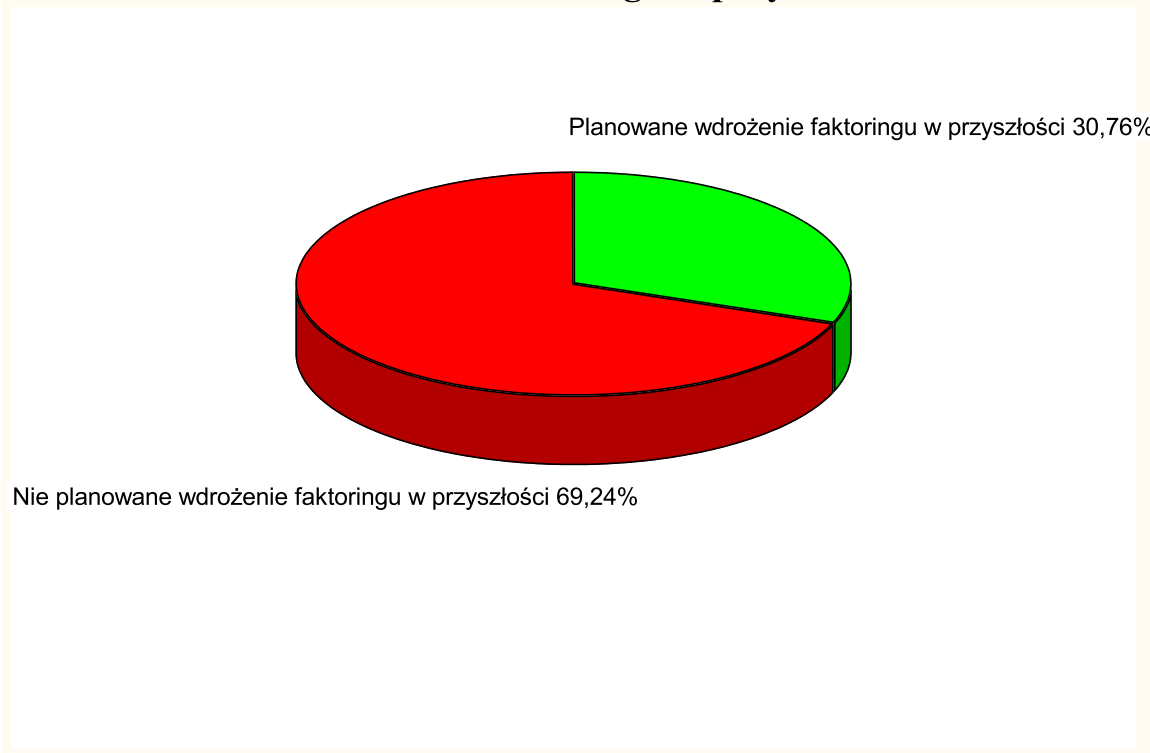
Pierwsze pytanie z tego zakresu miało określić czy factoring jest usługą stosowaną przez Samorządy województwa małopolskiego, powiatu nowosądeckiego. Niestety na trzynaście badanych przeze mnie gmin żadna nie stosuje factoringu jako źródła finansowania. Nie mniej jednak bardzo mała część gmin zadeklarowała, że bardzo prawdopodobne jest wdrożenie factoringu w przyszłości.

Tabela 11. Stosunek Jednostek Samorządu Terytorialnego do zastosowania usługi factoringu w przyszłości

Odpowiedzi	Liczba Odpowiedzi
Tak	4
Nie	9

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet

Wykres 9. Stosunek Jednostek Samorządu Terytorialnego do zastosowania faktoringu w przyszłości



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet

Niestety z powyższego wykresu jasno wynika, że większość gmin, bo aż 69,24% nawet nie zamierza w przyszłości wprowadzić factoringu samorządowego. Pozostała część mianowicie 30,76% zadeklarowało chęć skorzystania z takich usług jak factoring. Aby uzyskać wyjaśnienia otrzymanych powyżej wyników sformułowałam kolejne trzy ostatnie pytania ankiety.

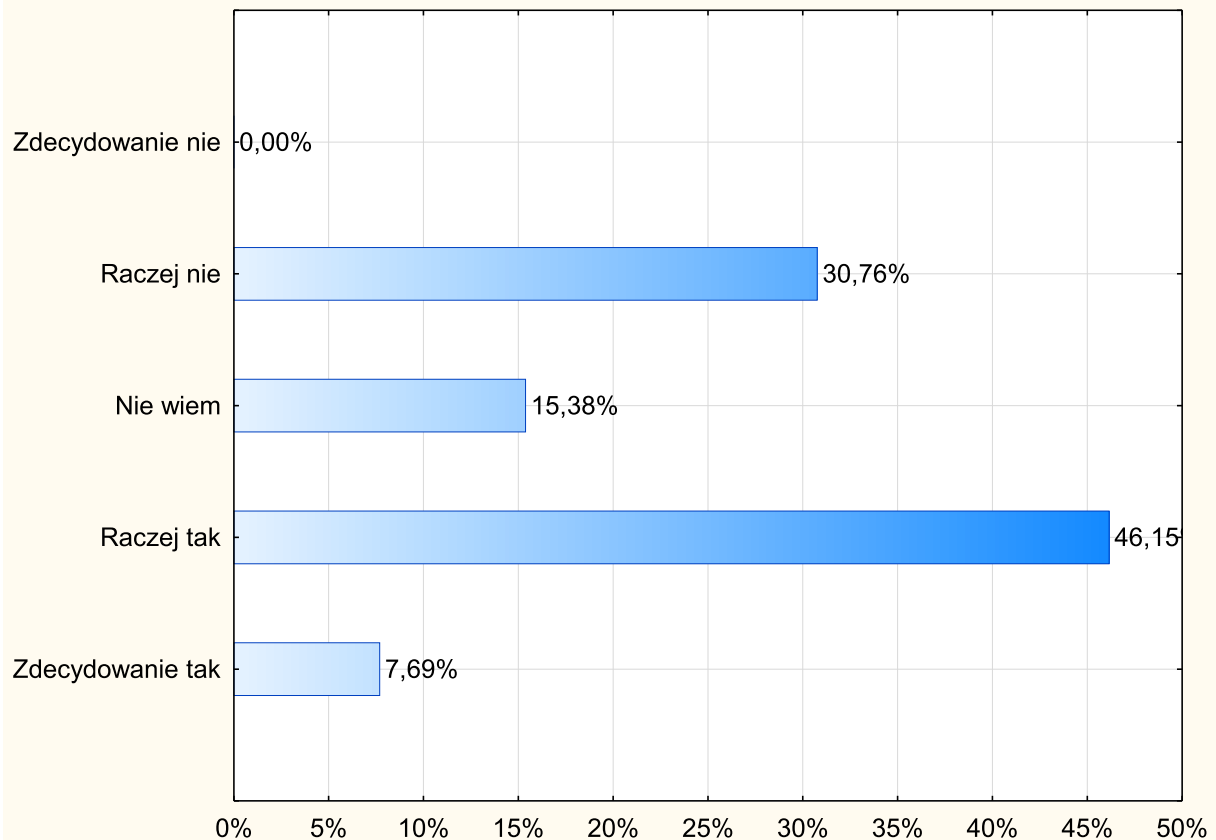
Pierwsze w nich miało określić czy osoby badane widzą korzyści z zastosowania factoringu.

Tabela 12. Ocena korzystności zastosowania factoringu w gminach

Odpowiedzi	Liczb odpowiedzi
Zdecydowanie tak	1
Raczej tak	6
Nie wiem	2
Raczej nie	4
Zdecydowanie nie	0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet

Wykres 10. Ocena korzyści zastosowania faktoringu w gminach



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet

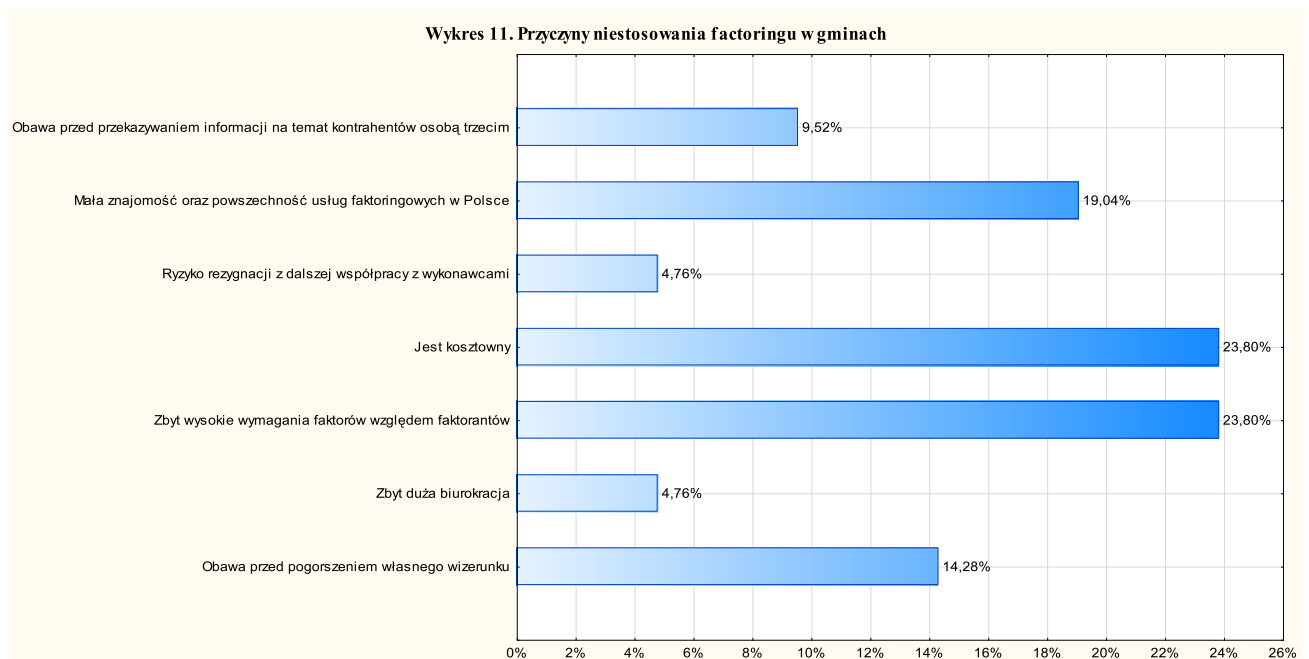
Z przeprowadzonej analizy danych z ankiet wynika, że zdecydowana większość badanych nie jest pewna stuprocentowej korzyści usług factoringowych. Tylko 7,69% ocenia je jako zdecydowanie korzystne, natomiast aż 46,15% opiniuje je jako „raczej korzystne” lub jako „raczej niekorzystne” – 30,76% ankietowanych. Dodatkowo grupa aż 15,38% badanych powstrzymuje się od zdania w tym temacie. Powyższy wykres potwierdza niestety małą znajomość usług factoringowych w Polsce oraz obrazuje brak jednoznacznego osądu zalet jakie z nich płyną. Zdecydowana większość oceniła factoring nie pewnie wybierając pytania określone słowami „raczej” lub „nie wiem”, co może świadczyć o ich niepewności. Zauważyć też trzeba, że nie padła żadna odpowiedź na ostatni możliwy wariant, który wskazuje na zdecydowane niedostrzeżenie korzyści płynących z usług factoringowych.

Kolejne pytanie sformułowanej przeze mnie ankiety miało dać odpowiedź na zagadnienie dlaczego factoring jest rzadko stosowaną metodą finansowania inwestycji, co jednoznacznie potwierdziły moje badania.

Tabela 13. Przyczyny nie stosowania faktoringu samorządowego

Odpowiedzi	Liczba Odpowiedzi
Obawa przed pogorszeniem własnego wizerunku	3
Zbyt duża biurokracja	1
Zbyt wysokie wymagania faktorów względem faktorantów	5
Jest kosztowny	5
Ryzyko rezygnacji z dalszej współpracy z wykonawcami	1
Mała powszechność specyfiki usług faktoringowych	4
Obawa przez przekazywaniem informacji na temat kontrahentów osobą trzecim	2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet

Analizując zebrane ankiety, z racji ilości uzyskanych odpowiedzi, podobne merytorycznie wypowiedzi ujednoliciłam i podałam łącznie. Większość ankietowanych jako powód słabej powszechności usług faktoringowych podaje kosztowność oraz zbyt wysokie wymagania faktorów względem faktorantów. Obie te grupy stanowią po 23,80% uzyskanych odpowiedzi. W dalszej kolejności podano małą znajomość i powszechność usług faktoringowych w Polsce. Tą wadę wskazało 19,04% badanych. Ankietowani także dość

często podkreślali obawę przez pogorszeniem własnego wizerunku. Czynniki te pojawiły się w 14,28% odpowiedzi. Zaledwie dwie osoby podały obawę przed przekazywaniem informacji na temat kontrahentów osobom trzecim, co stanowiło 9,52% odpowiedzi. W dalszej kolejności wskazywano: ryzyko rezygnacji z dalszej współpracy z kontrahentami (4,76%) oraz zbyt dużą biurokracją (4,76%).

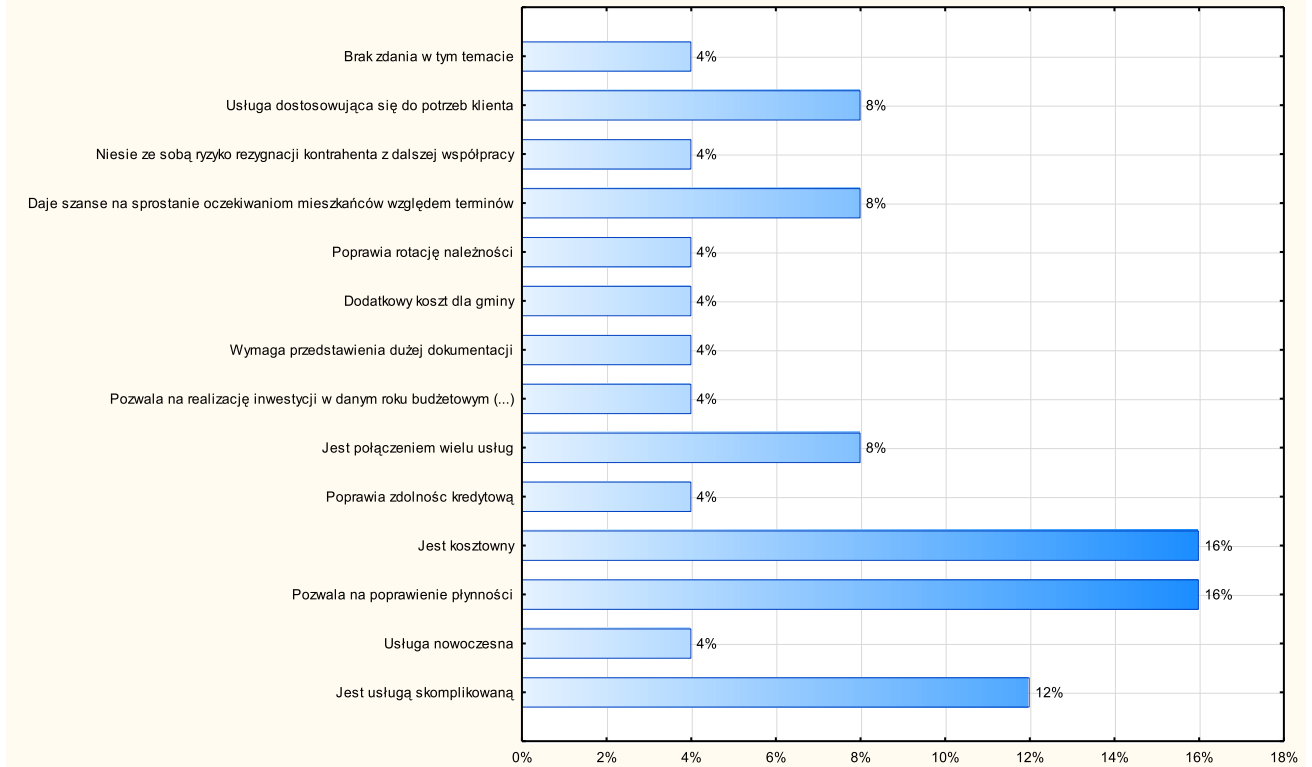
Ostatnie już pytanie kwestionariusza miało określić opinię badanych na temat usług factoringowych. Podobnie jak w poprzednim pytaniu ankietowani mieli pełną swobodę wypowiedzi, a wyniki zostały ujednolicone.

Tabela 14. Factoring samorządowy w opinii pracowników gmin

Odpowiedzi negatywne	Liczba odpowiedzi	Odpowiedzi pozytywne	Liczba odpowiedzi
Jest usługą skomplikowaną	3	Usługa nowoczesna	1
Wymaga przedstawienia dużej dokumentacji	1	Pozwala na poprawienie płynności	4
Jest kosztowna	4	Poprawia zdolność kredytową	1
Dodatkowy koszt dla gminy	1	Jest połączeniem wielu usług	2
Niesie ze sobą ryzyko rezygnacji kontrahenta z dalszej współpracy	1	Pozwala na realizację inwestycji w danym roku budżetowym, pomimo braku środków pieniężnych	1
Brak zdania w tym temacie	1	Poprawia rotację należności	1
		Daje szansę na sprostanie oczekiwaniom mieszkańców względem terminów	2
		Jej usługą dostosowującą się do potrzeb klienta	2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet

Wykres 12. Ocena faktoringu samorządowego według pracowników gmin



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z przeprowadzonych ankiet

W kwestii podejścia ankietowanych do usług factoringowych najczęściej zwolenników miała poprawa płynności finansowej, takiej odpowiedzi udzieliło 16% badanych. Taka sama grupa wskazała kosztowność factoringu jako jego główną wadę. Wśród pozostałych wad factoringu samorządowego ankietowani wymieniali: złożoność usługi (12%), konieczność przedstawienia licznej dokumentacji (4%), ryzyko rezygnacji kontrahenta z dalszej współpracy (4%) oraz oceniano factoring jako dodatkowy koszt dla gminy (4%). Natomiast spośród pozostałych zalet factoringu samorządowego uwzględniono, że: jest on połączeniem wielu usług (8%), daje szansę na sprostanie oczekiwaniom mieszkańców względem terminów (8%) oraz jest usługą stale rozwijającą się i dostosowującą się do potrzeb klienta (8%). W następnej kolejności badani wskazywali na nowoczesność usług factoringowych (4%), możliwość realizacji inwestycji w danym roku budżetowym, pomimo braków środków pieniężnych (4%), poprawę zdolności kredytowej (4%) oraz na poprawę rotacji należności (4%). Również 4% ankietowanych powstrzymało się od wypowiedzi wskazując na brak zdania w tym temacie. Rozkład powyższych wad i zalet factoringu wskazuje na dezorientację badanych. Mała ilość udzielanych przez nich odpowiedzi (większości podanie jednej opinii) jednoznacznie wskazuje na ich nie zbyt obszerną wiedzę w tym zakresie.

ZAKOŃCZENIE

W dzisiejszych czasach kryzysu gospodarczego utrzymanie płynności finansowej jest niezmiernie ważnym aspektem dla każdego przedsiębiorstwa. Warunkiem dalszego bytu jest przetrwanie. Należy czynić wszystko, aby nie dopuścić do upadku firmy. Jednak nie jest to proste zadanie. Wiele banków w obliczu ówczesnych problemów zaostrza wymogi względem przydzielania kredytów, zarówno tych długoterminowych, jak i obrotowych, odcinając tym samym drogę do kapitału obcego. Idealnym rozwiązaniem tego zagadnienia byłoby wprowadzenie factoringu, w tym przypadku samorządowego, który pozwolił by przedsiębiorcom na wcześniejsze otrzymanie środków pieniężnych za wykonywane usługi, a gminom na spłatę zadłużenia w późniejszym, dogodnym dla nich terminie. Tak więc, warto się przyjrzeć dokładnie tej formie finansowania, gdyż jest ona bardzo ważna i nie jednej organizacji pozwoliła przetrwać te najtrudniejsze chwile. Podczas analizy literatury dotyczącej usług factoringowych zauważyłam, że factoring nie jest pojęciem całkiem nowym. Pojawił się już na początku XIX wieku i już wtedy miał bardzo duże znaczenie. Nie mniej jednak do Polski dotarł on dopiero po 1989 roku, czyli stosunkowo nie dawno i może dlatego jest on tak rzadko stosowaną przez nas metodą finansowania.

Podjmując badania na temat factoringu samorządowego, miałam na celu wskazanie, czy jest on stosowany przez gminy z powiatu nowosądeckiego, a także jakie podejście do takiej usługi mają pracownicy Jednostek Samorządu Terytorialnego. W tym celu sformułowałam następujące problemy badawcze:

1. Czy factoring samorządowy jest stosowany przez wybrane gminy z obszaru małopolski?
2. Jakie są przyczyny, wpływające na decyzję gmin o niekorzystaniu z usług factoringu?

Po określeniu problemów badawczych postawiłam sobie nasuwające się pytania szczegółowe, brzmiące:

1. Co Jednostki Samorządu Terytorialnego sądzą o factoringu samorządowym?
2. Jakie są metody finansowania gmin?
3. Jak gminy podchodzą do zastosowania factoringu w przyszłości?

4. Jaki jest poziom wiedzy gmin z zakresu factoringu samorządowego?
5. Co jest powodem niechęci pracowników gminnych w stosunku do wprowadzenia factoringu?

Na przeprowadzone przeze mnie badania składało się 13 ankiet wypełnionych przez pracowników gmin z powiatu nowosądeckiego. Niestety z moich badań jednoznacznie wynika, że na trzynastu badanych jednostek żadna nie stosuje factoringu samorządowego. Okazało się jednak, że cztery z nich planują w przyszłości skorzystać z tej usługi.

Respondenci znali też specyfikę usług factoringowych, co może oznaczać, że ten rodzaj finansowania nie jest im obcy. Należy zwrócić jednak uwagę na to, że ankietowani zapytani: co sądzą na temat factoringu? w zdecydowanej większości odpowiedzieli jednym lub dwoma zdaniami, wymieniając zaledwie po dwie cechy usług factoringowych. Cztery z trzynastu badanych gmin ocenia factoring jako usługę kosztowną. Taka sama grupa przypisuje jej poprawę płynności finansowej.

Z badań wynika, że głównymi przyczynami niestosowania usług factoringowych jest jego zbyt wysoki koszt, oraz duże wymagania faktorów względem faktorantów. Takiej odpowiedzi udzieliło po pięć gmin. Również czterech ankietowanych wskazało na małą powszechność i znajomość usług factoringowych w Polsce. Trzeba tutaj podkreślić, że wymienionych było także kilka pojedynczych czynników. Zebrane odpowiedzi wskazują na lęk organizacji przed ponoszeniem dodatkowych kosztów oraz na obawę przed nadmiarem i natłokiem formalności, jakie należy spełnić, chcąc podpisać umowę factoringową.

Przeprowadzone badania wskazały nam główne przyczyny wpływające na niskie wykorzystywanie factoringu samorządowego oraz pozwoliły odpowiedzieć na szereg nurtujących pytań. Niestety potwierdziło się między innymi to, że polskie organizacje są sceptycznie nastawione do nowości oraz zmian i nawet dostrzeganie wielu zalet dodatkowego źródła finansowania tego nie zmienia.

Tak więc, moim zdaniem nie należy winać samej usługi factoringowej za jej niepowodzenie, ale również zwrócić uwagę na podejście firm do nowoczesnych źródeł poprawy płynności finansowej. Wiele z nich, jak wynika z badań, nawet nie potrafiło zdecydowanie określić jej korzystności lub nawet niekorzystności, co tylko utwierdza nas w przekonaniu, że większość przedsiębiorców lub pracowników gminnych nie wychyla się poza zakres swoich obowiązków, oraz niechętnie kładzie nacisk na rozwój swojej organizacji.

Nie mniej jednak factoring samorządowy niesie ze sobą wiele korzyści. Dzięki niemu przedsiębiorstwa mają środki pieniężne na finansowanie bieżącej działalności, a gminy jako wiarygodny organ państwowy, zyskują czas na spłatę zaległości. Chciałabym więc zachęcić Jednostki Samorządu Terytorialnego do dokładnego zapoznania się z usługą factoringową i rzetelnego przeanalizowania jej wad i zalet. Myślę, że wprowadzenie factoringu miałyby dla nich ogromne znaczenie, zwłaszcza w sytuacji zbliżającego się EURO 2012 organizowanego w Polsce.

Bibliografia

1. BZ WBK Faktor Sp. Z o.o. *Polityka factoringowa*, Grudzień 2010, str. 33
2. Chojna-Duch E., *Polskie prawo finansowe. Finanse publiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001
3. Izdebski H., *Samorząd terytorialny. Podstawy ustroju i działalności*, Wydawnictwo LexisNexis Polska Sp. Z O.O., Warszawa 2009
4. Kapusta F., *Przedsiębiorczość. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Forum Naukowe, Poznań-Wrocław 2006
5. Korenik D., *Factoring w bankowości, strategia przyszłości*, CeDeWu Sp. Z o.o., Warszawa 2007
6. Kreczmańska K., *Factoring w przedsiębiorstwie*, BART, Warszawa 1997
7. Kreczmańska-Gigol K., *Oplacalność factoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Difin, Warszawa 2007
8. Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w Polsce 2010*, Difin, Warszawa 2010
9. Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Difin, Warszawa 2006
10. Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w teorii i praktyce*, BART, Warszawa 1996
11. Kreczmańska-Gigol K., R. Pajewska-Kwaśny, *Factoring przewodnik dla przedsiębiorcy*, Infor Biznes Sp. Z o.o
12. Kreczmańska-Gigol K., *Zasady kalkulowania kosztów i oceny oplacalności usług factoringowych*, Wykład Zima 2010-2011
13. Kruczalak K., *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, PWN, Warszawa 1997
14. Nachmias D., *Metody badawcze w naukach społecznych*, Zysk i S-ka Wydawnictwo s.c., Poznań 2001
15. Owsiak S., *Nowe zarządzanie finansami publicznymi w warunkach kryzysu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2011
16. Piaseczny J., *Profile gmin w Polsce – zarządzanie rozwojem i zmianami*, Wydawnictwo naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2008
17. Podgórski R., *Metodologia badań socjologicznych*, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz 2007

18. Ronkowski R., Nogalski B., *Współczesne przedsiębiorstwo. Problem funkcjonowania i zatrudniania*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń 2007,
19. Sołoma L., *Metody i techniki badań socjologicznych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2002
20. Stecki L., *Factoring w praktyce bankowej*, DOM ORGANIZATORA TNOiK, Toruń 1996
21. Sudoł S., *Przedsiębiorstwo. Podstawy nauki o przedsiębiorstwie. Teorie i praktyka zarządzania*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń 2002

Publikacje internetowe

<http://e-rachunkowosc.pl/artukul.php?view=214>

Polski Związek Faktorów, www.factoring.pl

<http://www.faktorzy.com.pl/factoring-samorzadowy-2.html>

www.online.citibank.pl

www.energologika.pl/finansowanie_gmin

www.wprost.pl/ar/158039/Ile-kosztuje-factoring

www.sacz.pl/index.html?id=map

www.polskawue.gov.pl

<http://www.krs-online.com.pl/polski-zwiazek-faktorow-krs-244514.html>

Spis rysunków i tabel

Rysunek 1. Cykl środków pieniężnych	8
Rysunek 2. Stosunki między faktorem, fakt orantem, dłużnikiem	14
Rysunek 3. Podmioty factoringu	15
Rysunek 4. Sposoby pozyskiwania dokumentów przez faktora	19
Rysunek 5. Schemat zależności pomiędzy podmiotami factoringu samorządowego	25
Rysunek 6. Opłaty za usługi factoringowe.....	40
Rysunek 7. Czynniki wpływające na wysokość prowizji administracyjnej.....	41
Rysunek 8. Czynniki wpływające na wysokość prowizji del credere.....	42
Rysunek 9. Czynniki wpływające na wysokość prowizji przygotowawczej	43
Rysunek 10. Położenie gmin powiatu nowosądeckie	51
Tabela 1. Bilans firmy „Okienko” przed skorzystaniem z factoringu	26
Tabela 2. Bilans firmy „Okienko” po skorzystaniu z factoringu	27
Tabela 3. Funkcje factoringu i usługi z nim związane	30
Tabela 4. Przedsiębiorstwa współpracujące z badanymi gminami	52
Tabela 5 Ilość inwestycji realizowanych przez gminy w okresie ostatnich 5 lat.....	53
Tabela 6. Obszary realizowanych inwestycji gminnych w ostatnich 5 latach.	54
Tabela 7. Dominujący termin płatności za zrealizowane inwestycje gminne.....	56
Tabela 8. Wysokość zaliczek wpłacanych przez Jednostki Samorządu Terytorialnego za realizowane inwestycje	58
Tabela 9. Źródła finansowania inwestycji gminnych.....	59
Tabela 10. Pozostałe źródła finansowania inwestycji gmin.....	60
Tabela 11. Stosunek Jednostek Samorządu Terytorialnego do zastosowania usługi factoringu w przyszłości	62
Tabela 12. Ocena korzystności zastosowania factoringu w gminach	63
Tabela 13. Przyczyny nie stosowania factoringu samorządowego	65
Tabela 14. Factoring samorządowy w opinii pracowników gmin	66

Spis wykresów

Wykres 1. Obroty Polskiego Związku Faktorów w latach 2006-2010.....	12
Wykres 2. Rodzaje przedsiębiorstw współpracujących z badanymi gminami.....	52
Wykres 3. Ilość inwestycji realizowanych przez badane gminy w okresie ostatnich 5 lat.....	53
Wykres 4. Obszary realizowanych inwestycji gminnych.....	55
Wykres 5. Dominujący termin płatności za realizowane inwestycje gminne.....	57
Wykres 6. Wysokość zaliczek wpłacanych przez Jednostki Samorządu Terytorialnego za realizowane inwestycje.....	58
Wykres 7. Źródła finansowania inwestycji gminnych.....	60
Wykres 8. Pozostałe źródła finansowania inwestycji Jednostek Samorządu Terytorialnego.....	61
Wykres 9. Stosunek Jednostek Samorządu Terytorialnego do zastosowania factoringu w przyszłości.....	63
Wykres 10. Ocena korzystności zastosowania factoringu w gminach.....	64
Wykres 11. Przyczyny niestosowania factoringu w gminach.....	65
Wykres 12. Ocena factoringu samorządowego według pracowników gmin.....	67

ANEKS

ANKIETA

W związku z prowadzonymi badaniami na temat factoringu samorządowego, zwracam się do Państwa z prośbą o udzielenie odpowiedzi na poniższe pytania.

Ankieta zawiera pytania zamknięte, wymagające wyboru jednej, lub kilku z podanych odpowiedzi oraz otwarte, wymagające wpisania krótkiej bądź dłuższej wypowiedzi.

Badania są anonimowe, a uzyskane na podstawie ankiety wyniki zostaną opracowane zbiorowo, dlatego proszę o szczerze i przemyślane odpowiedzi.

Za uzyskane odpowiedzi dziękuję,

Justyna Zwolenik

Wyższa Szkoła Biznesu w Nowym Sączu

I. Dane personalne:

1. Wiek:

do 25 lat 26 – 35 lat 36 – 45 lat 46 i więcej

2. Płeć:

kobieta mężczyzna

3. Staż pracy:

1 – 5 lat 6 – 10 lat 11 – 20 lat 21 i więcej

4. Aktualnie pracuje Pan/Pani w dziale:

II. Wiedza:

5. Z jakimi przedsiębiorstwami Państwo współpracują?

- Mikro przedsiębiorstwa
- Małe i Średnie przedsiębiorstwa
- Duże przedsiębiorstwa

6. Jaka ilość inwestycji realizują Państwo w ciągu roku?

- Od 5-10,
- 11-25
- powyżej 25

7. Jaki jest dominujący termin płatności za zrealizowane inwestycje w Państwa gminie?:

- Do 30 dni,
- od 31 do 60 dni,
- powyżej 61 dni

8. Jaki jest poziom wpłacanych zaliczek?

- Płatność jednorazowa po wykonaniu inwestycji
- Do 50 %
- 50-70%
- 71% - 95%,
- powyżej 95%

9. Z jakiego obszaru były realizowane przez Państwa gminę inwestycje w ostatnich 5 latach?:

- gospodarki nieruchomościami, ochrony środowiska i przyrody oraz gospodarki wodnej,
- gminnych dróg, ulic, mostów, placów oraz organizacji ruchu drogowego,

- wodociągów i zaopatrzenia w wodę, kanalizacji, usuwania i oczyszczania ścieków komunalnych,
- edukacji publicznej,
- kultury fizycznej i turystyki, w tym terenów rekreacyjnych i urządzeń sportowych,
- cmentarzy gminnych,
- inne (jakie?).....

10. Jakie są źródła finansowania inwestycji?

- Zobowiązania finansowe (kapitałowe) są to np. kredyty, pożyczki, obligacje, leasing;
- Udziały kapitałowe tj. akcje i udziały w spółkach;
- Dotacje;

11. Z jakich innych źródeł finansowania korzysta Państwa gmina (proszę zaznaczyć wszystkie właściwe odpowiedzi):

- Factoring
- Sprzedaż zbędnego majątku
- Emisja akcji
- Odpisy amortyzacyjne
- Optymalizacja zobowiązań podatkowych
- Kredyt kupiecki
- Formy sprzedaży ratalnej
- Leasing
- Inne (jakie?)

III. Znajomość usługi factoringu

12. Czy w Państwa gminie stosowany jest factoring?

- Tak
- Nie

13. Jeśli nie, to czy planowane jest korzystanie z factoringu w przyszłości?

- Tak
- Nie

14. Czy korzystne byłoby zastosowanie factoringu w Pana/Pani gminie?

- Zdecydowanie tak
- Raczej tak
- Nie wiem
- Raczej nie
- Zdecydowanie nie

15. Z badań naukowych wynika, że factoring jest obecnie rzadko stosowaną metodą finansowania inwestycji w gminach. Co może być tego przyczyną?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

16. Co Pan/Pani sądzi na temat stosowania factoringu?

.....
.....
.....
.....
.....
.....