



Marek Szturo 

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Finansów i Bankowości, marsz@uwm.edu.pl

Bogdan Włodarczyk 

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Makroekonomii, bogdan.wlodarczyk@uwm.edu.pl

Postrzeganie ryzyka transakcji faktoringowych przez bank

Streszczenie: Biorąc pod uwagę wrażliwość współczesnych banków na wzrost ryzyka bankowego, można zaobserwować swoistą ucieczkę w kierunku alternatywnych usług finansowych i związanego z nimi ryzyka. W badaniu rozważono następujące problemy badawcze: „Czy transakcja faktoringowa pozwala na ograniczanie ryzyka transakcyjnego przez bank?“, „Czy na rynku usług faktoringowych w Polsce występują zjawiska, które mogą sugerować preferencyjne podejście banków do ryzyka faktoringu w kontekście obsługi klientów korporacyjnych?“. Artykuł stanowi podsumowanie wstępnego etapu badań nad ryzykiem transakcji faktoringowych w działalności bankowej. Celem badania była ocena percepcji ryzyka transakcji faktoringowej przez bank w kontekście wybranych statystyk rynku faktoringowego w Polsce. W badaniu wykorzystano metodę analizy piśmiennictwa, metodę porównań w czasie wybranych danych statystyki rynku faktoringu oraz metodę indukcji w kwestii wnioskowania i ustalenia dalszych kierunków badań. Alternatywne usługi finansowe, do których należy faktoring, dzięki elastycznej formie i zróżnicowaniu oraz możliwości wyłączenia z bilansów bankowych stają się coraz bardziej atrakcyjną formą finansowania klientów korporacyjnych banku – zwłaszcza krótkoterminowego.

Słowa kluczowe: faktoring, ryzyko bankowe, usługi finansowe

JEL: G29, G32

1. Wprowadzenie

W polskim systemie prawnym faktoring nie jest uregulowany odrębnym aktem prawnym. Został zaklasyfikowany do tzw. umów nienazwanych, o charakterze mieszanym (Czarecki, 2007: 69–94). Umowa faktoringowa jest złożeniem kilku rodzajów umów (cesji wierzytelności, sprzedaży, umowy zlecenia, dyskonta), ale dominujące są elementy umowy o przelewie wierzytelności. Podstawą prawną funkcjonowania umów faktoringowych w polskim porządku prawnym jest artykuł 353¹ Ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 2016 r., poz. 380), odnoszący się do swobody zawierania umów. Zgodnie z tą normą strony zawierające umowę „mogą ułożyć stosunek prawny według swego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego”.

Do umowy faktoringowej odnoszą się również regulacje w zakresie cesji wierzytelności (art. 509–516 k.c.). Według tych zasad instytucja występująca w roli faktora nabywa wierzytelności razem z towarzyszącymi jej prawami (art. 509 § 2 k.c.). Do tych praw zalicza się: możliwość dalszego rozporządzania wierzytelnością, możliwość naliczania karnych odsetek w przypadkach opóźnień jej zapłaty, stosowanie kar umownych oraz pobieranie pożytków prawnych z niej wynikających (Czarecki, 2007: 100–104).

W odniesieniu do cesji wierzytelności umowa faktoringu, oprócz podobieństw, wykazuje wiele różnic. Dotyczy to zarówno celu umowy (w przypadku faktoringu jest nim pozyskanie finansowania w zamian za wierzytelność, a w odniesieniu do cesji jest to przeniesienie prawa własności długu), terminu jej trwania (faktoring odnosi się do długoterminowej relacji, a cesja wierzytelności do jednorazowej), zabezpieczeń (w faktoringu zabezpieczeniem jest wierzytelność, a w cesji sama wierzytelność musi być zabezpieczona), jak i dodatkowych usług (w faktoringu istnieje cała gama usług komplementarnych, natomiast w cesji nie ma to miejsca) (Korenik, 2007: 37–96).

Nieprecyzyjność unormowań prawnych dotyczących faktoringu przyczynia się do swobodnego kształtowania relacji przez odpowiednie zapisy samej umowy faktoringowej. Stanowi to także niebezpieczeństwo w postaci niejasności interpretacyjnej wykorzystanych formuł, co prowadzi do wzrostu ryzyka samej transakcji.

Umowa faktoringowa dotyczy zasadniczo dwóch stron: faktora – pośrednika nabywającego wierzytelności i faktoranta – przedsiębiorstwa zbywającego wierzytelności w celach refinansowych. Dłużnik – mimo że uczestniczy w transakcji – nie ma wpływu na kształt samej umowy i jej akceptację. Na mocy umowy faktoringowej następuje zmiana wierzyciela należności oraz dochodzi do realizacji licznych usług uzupełniających (Grzywacz, 2001: 32–65).

Ukształtowana na bazie reguł prawnych praktyka usług faktoringowych charakteryzuje się elastycznością rozwiązań na podstawie możliwości dopasowania

do konkretnych potrzeb klienta oraz faktora. Dla banków, które znalazły się pod silną presją regulacyjną w kwestii ryzyka, usługi faktoringowe stały się swoistym sposobem poprawy ich sytuacji w zakresie ryzyka (zwłaszcza kredytowego). Z perspektywy banku jako instytucji oferującej szereg usług o charakterze finansującym faktoring ma duży potencjał w zakresie redukcji ryzyka kredytowego, na które wyeksponowane zostały aktywa banku. Wynika to z podstawowej kwestii związanej z ryzykiem kredytowym: stanowi ono pochodną ryzyka klienta i ryzyka transakcji (Niedziółka, 2014: 9–20). W tym kontekście szczególnego znaczenia nabiera przede wszystkim ryzyko transakcji, które jest w centrum zainteresowania faktoringu. Celem faktoringu jest doprowadzenie do rozliczenia transakcji handlowej – tym samym bank koncentruje swoją uwagę na konkretnych uwarunkowaniach i odbiorcy (dłużniku). Taka redukcja informacji nabiera szczególnego znaczenia w przypadku, kiedy finansowana jest transakcja o znacznej wartości lub rozłożona w czasie, co cechuje na przykład transakcje wynikające z wieloletnich kontraktów. Złożone kontrakty handlowe stanowią specjalność dużych firm, które z reguły wchodzi w skład portfeli klientów banków. Bank, dążąc do redukcji ekspozycji na ryzyko kredytowe w odniesieniu do grupy dużych klientów korporacyjnych, jest w stanie – stosując faktoring – zmniejszyć ryzyko transakcyjne. Odbywa się to na przykład przez wykorzystanie strukturyzacji finansowania kontraktów (Niedziółka, 2014: 9–20).

Wykorzystanie faktoringu w procesie finansowania dużych kontraktów handlowych wpływa również na poprawę sytuacji finansowej klienta – dzięki korzyściom płynącym z zaawansowanej formy zarządzania należnościami i zobowiązaniami (Wejer-Kudelko, Ogrodnik, 2018: 43–58). Dodatkowym aspektem takiego finansowania jest możliwość rozproszenia ryzyka przez jego ubezpieczenie.

Warto zaznaczyć, że efekty tego typu mogą wystąpić zwłaszcza w odniesieniu do konfiguracji bank – duży klient korporacyjny. Składają się na to następujące przyczyny:

- 1) z perspektywy banku zmniejszenie ekspozycji na ryzyko kredytowe związane z dużymi klientami stanowi ważny element szeroko pojętej strategii zarządzania ryzykiem bankowym – jest to o tyle ważne, że klienci korporacyjni mają odpowiedni, istotny udział w portfelu ryzyka bankowego, którym bank zarządza;
- 2) obsługa rozliczeń dużych kontraktów handlowych stanowi strategiczny element zdolności do realizacji kontraktów przez podmioty korporacyjne, a jej utrzymanie uzależnione jest między innymi od wielkości środków finansujących, dostępnych w tym celu; możliwości w tym zakresie w znacznym stopniu może poszerzyć faktoring oferowany właśnie przez banki.

Można również stwierdzić, że faktoring bankowy jest najtańszym źródłem tego typu kosztów, do czego przyczyniają się: wysoka wartość jednostkowych transakcji i powiązania z innymi składnikami oferty bankowej w stosunku

do klientów korporacyjnych. Podnosi to atrakcyjność tego typu transakcji z perspektywy dużych firm (Jando, 2016: 27–40). Może być to istotne w kwestii rozwoju rynku faktoringu, zwłaszcza biorąc pod uwagę wyniki badań, w których – według opinii firm korzystających z faktoringu – te usługi mogą wiązać się z utratą reputacji oraz kontroli nad zadłużeniem czy przewlekłymi procedurami (Piguła, Padaszyńska, 2015: 103–117).

W badaniach przeprowadzonych przez K. Kreczmańską-Gigol (2016: 137–150) stwierdzono, że głównymi czynnikami wpływającymi na ryzyko wierzytelności w transakcji faktoringowej są: powiązania personalne i kapitałowe między faktorem i dłużnikami faktoringowymi, jakość dotychczasowej współpracy między nimi, okres dotychczasowej współpracy, a także kwota i liczba wierzytelności. Należy zauważyć, że bank ma znaczący wpływ na możliwość kształtowania większości z tych czynników dzięki szerokiemu spektrum relacji z klientami korporacyjnymi.

Powyższe kwestie odnoszą się do działań, jakie banki mogą podejmować w zakresie ograniczania ryzyka bankowego, zwłaszcza kredytowego. W wyniku zaostrzających się regulacji nadzorczych banki są zmuszone podejmować tego typu działania już od dłuższego czasu (Marcinkowska, 2012: 165–172). Na polu faktoringu może zatem przebiegać jedna z decydujących batalii, które w przyszłości zadecydują o pozycji instytucji bankowych na zmieniającym się rynku finansowym (Korenik, 2012: 383–389). Do przedstawionej w niniejszym artykule perspektywy bankowej odnosi się niewiele dostępnych pozycji literaturowych – skupiają się one raczej na perspektywie klientów i ich korzyści. W niniejszym artykule starano się nakreślić perspektywę badawczą, która powinna ulec dalszemu pogłębieniu.

Biorąc powyższe pod uwagę, sformułowano następujący ogólny problem badawczy: „W jaki sposób banki wykorzystują profil ryzyka transakcji faktoringowej i innych alternatywnych usług finansowych w odniesieniu do ograniczenia ryzyka finansowania klientów korporacyjnych?”. Stanowi on element szerszego badania. Wstępna ocena zachodzących zjawisk rynkowych odnosi się do następujących problemów szczegółowych: „Czy transakcja faktoringowa pozwala na ograniczanie ryzyka transakcyjnego przez bank?”, „Czy na rynku usług faktoringowych w Polsce występują zjawiska, które mogą sugerować preferencyjne podejście banków do ryzyka faktoringu w kontekście obsługi klientów korporacyjnych?”.

Artykuł jest podsumowaniem wstępnego etapu badań nad ryzykiem transakcji faktoringowych w działalności bankowej. Celem badania była ocena percepcji ryzyka transakcji faktoringowej przez bank w kontekście wybranych statystyk rynku faktoringowego w Polsce. W badaniu wykorzystano metodę analizy piśmiennictwa (do zestawienia skutków ryzyka transakcji faktoringowej i wyróżnienia jej najważniejszych cech), metodę porównań w czasie wybranych danych statystyki rynku faktoringu (do wstępnego zdiagnozowania tendencji rynkowych) oraz metodę dedukcji (do wnioskowania i ustalenia dalszych kierunków badań).

2. Ryzyko związane z faktoringiem

Do podstawowych rodzajów ryzyka faktora należą: ryzyko kredytowe, ryzyko rynkowe, ryzyko operacyjne, ryzyko stopy procentowej, ryzyko płynności oraz ryzyko prawne. Przy faktoringu zagranicznym faktor jest ponadto narażony na ryzyko kraju i transferu, ryzyko różnic między krajem eksportera a krajem importera oraz na zwiększone ryzyko rynkowe, szczególnie jeżeli chodzi o ryzyko kursów walutowych.

Faktor ponosi mniejsze ryzyko niż bank udzielający kredytów obrotowych. Większe ryzyko banku wynika przede wszystkim z tego, że w przypadku kredytu kredytobiorca jest również płatnikiem zobowiązania, który zobligowany jest do zwrotu pożyczonych środków. W faktoringu następuje rozdzielnie tych podmiotów – faktor przekazuje środki finansowe jednemu podmiotowi, a płatnikiem jest inny podmiot. Faktoring bazuje na rozproszonym portfelu wierzytelności, co skutkuje rozproszeniem ponoszonego ryzyka. Ogromną przewagą faktora jest to, że zna on dokładnie dyscyplinę płatniczą swoich odbiorców, natomiast bank nie. W analizie ekspozycji duże znaczenie ma rodzaj relacji z dłużnikami. Umowy faktoringowe przeważnie nie wymagają, aby dłużnik był informowany o przeniesieniu płatności rachunków na faktora. Z drugiej strony umowy faktoringowe powodują bezpośredni związek między faktorem a wyznaczonym dłużnikiem (Summers, Wilson, 2000: 37–68). Charakter relacji z dłużnikiem może stać się jednym z głównych czynników ryzyka faktoringowego.

W przypadku faktoringu bardzo istotną kwestią jest bieżąca obsługa należności. Faktorzy dysponują specjalistycznymi narzędziami oraz systemami, które prowadzą ciągły monitoring przepływów pieniężnych. Dzięki temu są oni w stanie wykryć problemy finansowe dłużników na wczesnym etapie. Banki monitorują sytuację dłużników przeważnie w odstępach kwartalnych, co skutkuje tym, że reagują one na pogorszenie się sytuacji dłużników ze znacznym opóźnieniem (Kreczmańska-Gigol, 2007).

Mniejsze ryzyko faktora wynika również z tego, że w momencie nieuregulowania należności przez dłużnika bądź jego upadłości faktor ma jeszcze drugi podmiot, od którego może się domagać spłaty – faktoranta w przypadku faktoringu niepełnego albo ubezpieczyciela przy faktoringu pełnym.

Umowa faktoringu ma charakter dwustronny, jednak w praktyce biorą w niej udział trzy podmioty (Jonasz, 2008: 13–122): faktorant, faktor oraz odbiorca wyrobów i usług, zwany dłużnikiem, którego wierzytelność podlega faktoringowi. Faktor przeprowadza w trakcie tzw. fazy wstępnej weryfikację partnerów handlowych dla faktora (Rogacka-Łukasik, 2011: 57–196), ponieważ nie może sobie pozwolić na zawieranie kontraktów z podmiotami, które nie spełniają określonych wymagań bezpieczeństwa transakcji. Faktor po analizie sytuacji prawnej i finansowej swojego klienta może postanowić, że przejmie w ramach faktoringu peł-

nego jedynie część wierzytelności, które uważa za pewne. Faktoring pełny jest szczególnie przydatny w krajach, w których występują przewlekłe procedury dochodzenia umów, a prawo upadłościowe jest nieprzejrzyste, ponieważ wierzytelności rozliczane bez regresu nie są częścią majątku upadłego dostawcy (Klapper, 2006: 3111–3130). Przejęcie pozostałych części wierzytelności również jest możliwe, ale już w ramach faktoringu niepełnego.

Ryzyko faktoranta (czyli strony popytowej w kontekście usługi faktoringowej) związane jest w głównej mierze z wykorzystaniem faktoringu niepełnego. Ryzyko transakcyjne rozłożone jest wówczas zarówno na faktora, jak i faktoranta. Wynika ono przede wszystkim z ryzyka kredytowego dłużnika (płatnika), które może powstawać z wielu przyczyn, takich jak upadłość, sporna należność, zator płatniczy itp. Faktor najczęściej jednak nie pozostawia faktoranta z takim problemem, tylko wspomaga go, by zminimalizować prawdopodobieństwo takich sytuacji (windykacja miękka). Faktoring, w przeciwieństwie do kredytu, daje możliwość pośrednictwa faktora w relacji dostawca – odbiorca (faktorant – dłużnik). Ponadto oferuje dodatkowe usługi w zakresie weryfikacji i kontroli odbiorców, monitorowania dłużników po przekroczeniu terminu płatności czy zarządzania wierzytelnościami (Biskupski, 2014: 22–24).

Kolejnym czynnikiem ryzyka strony popytowej jest pogorszenie pierwotnej relacji faktorant – płatnik (dłużnik). Ze względu na większą ilość pracy administracyjnej czy dodatkowy monitoring terminowej spłaty należności płatnik może być obciążony obsługą transakcji faktoringowych (Kouvelis, Xu, 2018: 1–31). W tym przypadku elementem podnoszącym bezpieczeństwo faktoranta jest prawidłowy wybór faktora. Należy sprawdzić, od kiedy faktor świadczy usługi faktoringowe, czy cieszy się dobrą opinią, jakich wymaga dokumentów, jaki jest mechanizm jego działania w przypadku wystąpienia regresu i czy sposób przypominania o terminowości spłat nie jest uciążliwy dla płatników.

3. Ograniczanie ryzyka bankowego jako jeden z motywów rozwoju usług faktoringowych

Z organizacyjnego punktu widzenia grupy bankowe są rozwiązaniem pozwalającym na dopasowanie dywersyfikacji i elastyczności portfela aktywów do projektowanej ekspozycji na ryzyko. Związane jest to z możliwością uczestnictwa tych grup w różnych sektorach gospodarki oraz z optymalnym wykorzystaniem synergii między spółkami grupy, niepowodującym nadmiernego usztywnienia jej struktury (w tym zakresu aktywności) (Vander Vennet, 2002: 254–282). Podmioty grupy realizujące faktoring mają zatem istotny potencjał w ograniczeniu ryzyka grupy bankowej.

Doświadczenia ostatniego światowego kryzysu finansowego lat 2008–2009 pokazują, że faktoring został doceniony i uznany przez banki za stosunkowo bezpieczną formę finansowania klientów z sektora MSP i dużych korporacji. Ze względu na ograniczenia związane z udzielaniem kredytów banki musiały koncentrować się na innych źródłach pozyskania dochodów, często także konwertowały kredyty na faktoring u swoich obecnych klientów. Dodatkowo analiza źródeł nie wykazała istotnej ujemnej korelacji między świadczeniem usług faktoringowych a świadczeniem innych usług finansowych, co uzasadnia stwierdzenie, że uwzględnienie działalności faktoringowej w ramach oferty grupowej może prowadzić do zwiększenia liczby potencjalnych klientów (Casu, Girardone, 2004: 687–696).

Ponadto należy zwrócić uwagę na to, że banki mogą osiągnąć rozproszenie ryzyka kredytowego, stosując obrót wierzytelnościami. Skup wierzytelności potencjalnie umożliwia dywersyfikację portfela banku, a skupione wierzytelności mogą także odznaczać się wyższą przychodowością niż inne aktywa o podobnych terminach zapadalności. Jedną z form skupu wierzytelności jest faktoring (Reichert, Wall, 2000: 35–52).

Towarzyszące wierzytelnościom ryzyko kredytowe jest sumą ryzyka klienta i ryzyka transakcji. O ile w przypadku pierwszego komponentu bank ma ograniczone możliwości oddziaływania na kondycję dłużnika (tak naprawdę jedynie przez restrukturyzację zadłużenia), o tyle właściwa strukturyzacja ekspozycji może okazać się drogą umożliwiającą udzielenie finansowania nawet podmiotom o gorszej kondycji ekonomiczno-finansowej. Tym samym bank, przyznając finansowanie na konkretny kontrakt, może przyczynić się do redukcji ryzyka klienta (o ile oczywiście kontrakt jest rentowny, a klient ma możliwości operacyjne i odpowiednie przygotowanie merytoryczne do jego realizacji). Jeśli tak jest, obok korzyści płynących ze sfinansowania wybranego kontraktu (dochodu), poprawa standingu finansowego klienta rzutuje na redukcję ryzyka innych, wcześniejszych ekspozycji.

Ponadto coraz większego znaczenia nabiera odpowiednia konstrukcja finansowania dłużników, ukierunkowana na powiązanie zapadających rat kapitałowo-odsetkowych z urealnionymi przepływami z działalności operacyjnej finansowanego przedsiębiorstwa. Optymalnym narzędziem w tym zakresie jest kombinacja transakcji faktoringowych (Niedziółka, 2014: 9–21). W ten sposób umożliwia się dyspersję ryzyka na różne podmioty i kontrolę przepływów pieniężnych, zapewniającą źródło spłaty finansowania celowego, udzielonego przez bank klientowi korporacyjnemu (Rakowski, 2014: 73–90).

Motyw ograniczania ryzyka transakcyjnego odzwierciedlony jest przez porównanie dynamiki kredytów obrotowych do dynamiki obrotów faktoringowych (Tabela 1).

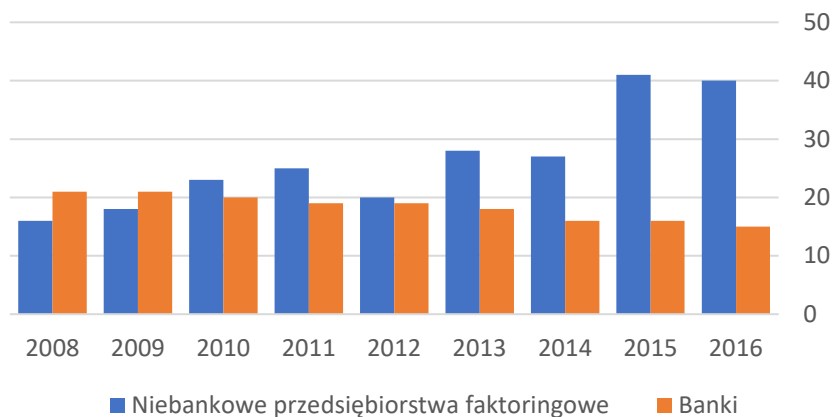
Zmiany w odniesieniu do kredytów i usług faktoringowych cechuje swoista prawidłowość przejawiająca się niewielkim dodatnim lub wręcz ujemnym wskaźnikiem przyrostu dla kredytów obrotowych przy wielokrotnie wyższym dodat-

nim wskaźniku dla usług faktoringowych. Wyjątek stanowił rok 2016, w którym dynamika kredytów była wyższa. Świadczy to o swoistej zastępowalności kredytowania krótkoterminowego przez faktoring. Biorąc pod uwagę wcześniejsze rozważania, można uznać, że w odniesieniu do finansowania krótkoterminowego faktoring przez długi okres wypierał kredyt obrotowy, czego przyczyną była możliwość uzyskiwania wyższych dochodów i ograniczenie ryzyka kredytowego, a także – jak w przypadku niebankowych firm faktoringowych – możliwość wyeliminowania wpływu bankowych regulacji nadzorczych. Rozkład liczebności podmiotów faktoringowych przedstawiono na Rysunku 1.

Tabela 1. Dynamika kredytów obrotowych i wolumenu usług faktoringowych w Polsce w latach 2011–2016 (w proc.)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Kredyty obrotowe	-4,24	16,59	3,80	-0,09	3,11	8,34
Faktoring	25,01	23,63	42,50	15,79	9,04	4,51

Źródło: opracowanie własne na podstawie raportów o sytuacji banków KNF oraz danych Europejskiej Federacji Faktoringu



Rysunek 1. Liczba firm faktoringowych w Polsce w latach 2007–2016

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS

Do 2008 roku liczba banków świadczących usługi faktoringu przewyższała liczbę niezależnych spółek. W czasie spowolnienia gospodarczego w roku 2009 firmy faktoringowe zaczęły stopniowo wypierać banki na tym rynku. Wzrost liczebności niebankowych podmiotów faktoringowych świadczy o wyodrębnieniu się odmiennych uwarunkowań funkcjonowania podmiotów na polskim rynku. Z jednej strony zaostrzające się uregulowania nadzorcze (np. Bazylea II i III) doprowadziły do sytuacji, w której oferowanie usług faktoringowych przez banki podmiotom o gorszej niż przeciętnej sytuacji finansowej stało się nieopłacalne

i zbyt ryzykowne. Z drugiej strony pojawiająca się niszę rynkową zagospodarowały podmioty niebankowe charakteryzujące się lepszą elastycznością, ukierunkowane na pozyskanie klientów, niekoniecznie o najwyższym standingu finansowym. Świadczy o tym rozwój usług mikrofaktoringu, czego przykładem jest firma InviPay, będąca wyłącznym dostawcą usług mikrofaktoringowych dla klientów ING Banku Śląskiego, Alior Banku czy Banku Pocztowego. Wiąże się to z ograniczaniem przez banki ryzyka faktoringu w kontekście mikrofirm przez outsourcing tego typu usług.

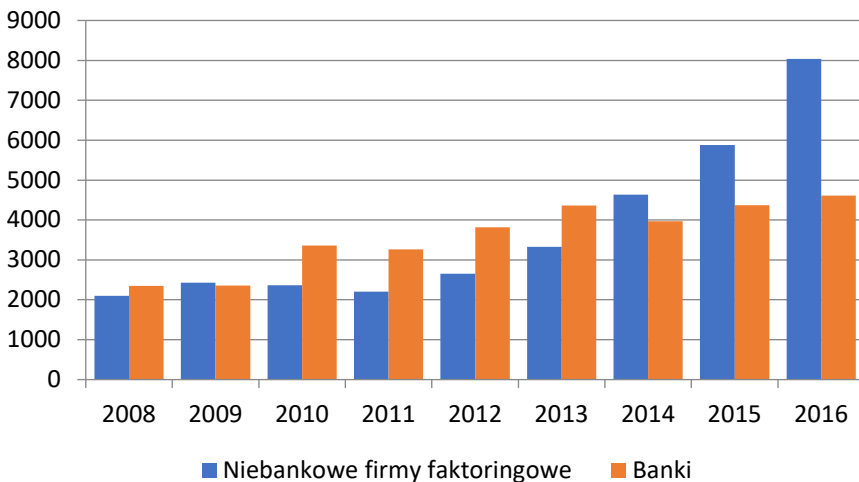
Mimo malejącej liczby banków świadczących usługi faktoringowe w Polsce w porównaniu z niezależnymi podmiotami największy udział w obrotach faktoringowych według Polskiego Związku Faktoringu mają spółki zależne od banków oraz banki. Udział pierwszych siedmiu bankowych faktorów w 2016 roku obejmował 65% rynku faktoringowego w Polsce.

Warto przy tym zwrócić uwagę, że przy tak dużym udziale rynkowym spadająca liczba bankowych podmiotów faktoringowych świadczy o centralizacji tych usług. Segment bankowych firm faktoringowych charakteryzował się ponadto zmienną i w dłuższym okresie stagnacyjną dynamiką obrotów.

Tabela 2. Dynamika obrotów faktoringowych banków oraz firm faktoringowych w Polsce (w proc.)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Banki	118,60	-6,98	13,92	3,83	13,52	-0,05	5,11
Firmy faktoringowe	16,78	42,84	25,36	31,31	17,26	22,14	24,14

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS



Rysunek 2. Liczba klientów bankowych i niebankowych firm faktoringowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Polskiego Związku Faktoringu oraz sprawozdań rocznych banków

Z kolei od roku 2011 dynamika obrotów faktoringowych firm niebankowych znacząco przewyższa dynamikę obrotów ich bankowych odpowiedników. Firmy faktoringowe nieposiadające statusu banku nie są zobowiązane do przestrzegania minimalnych wymagań dotyczących wysokości kapitału własnego, co stanowi jedną z głównych przyczyn zaobserwowanego zjawiska.

Wzrastającej liczbie firm niebankowych oraz wyższej dynamice ich obrotów towarzyszy również znaczący wzrost liczby klientów (faktorantów). Biorąc pod uwagę niższy udział rynkowy tych firm, oznacza to, że na klienta przypada niższy średni wolumen transakcji faktoringowych. Utrzymanie opłacalności usług faktoringowych przy niższych średnich ich wartościach jest możliwe dzięki temu, że firmy niebankowe nie są zobligowane do stosowania restrykcyjnych regulacji bankowych w zakresie zarządzania ryzykiem.

Firmy niebankowe, nie stosując standardów regulacyjnych banków, potrafią skutecznie zarządzać ryzykiem dzięki możliwościom, jakie stwarza forma transakcji faktoringowych.

4. Podsumowanie

Każda analiza skuteczności ograniczania ryzyka banku musi uwzględniać aspekty związane ze zróżnicowaniem usług oferowanych przez banki i instytucje niebankowe. Różnice w zakresie specyfiki ryzyka towarzyszącego określonym transakcjom, wynikające ze sposobu funkcjonowania danych instytucji finansowych, w tym podleganie określonym regulacjom nadzorczym, mają kluczowe znaczenie dla efektywności tych usług w wymiarze indywidualnym i portfelowym. Problemy związane z różnicami wzrastają w odniesieniu do grup oferujących różne usługi finansowe ze względu na efekty synergiczne.

W toku badania sformułowano następujące problemy badawcze: „Czy transakcja faktoringowa pozwala na ograniczanie ryzyka transakcyjnego przez bank?“, „Czy na rynku usług faktoringowych w Polsce występują zjawiska, które mogą sugerować preferencyjne podejście banków do ryzyka faktoringu w kontekście obsługi klientów korporacyjnych?“.

Przeprowadzone badania pozwoliły na sformułowanie następujących wniosków:

1. Transakcja faktoringowa pozwala na ograniczenie ryzyka transakcyjnego przez bank. Wiąże się to z rozproszeniem ponoszonego przez bank ryzyka (na faktoranta i dłużnika) oraz dokładną informacją na temat dyscypliny płatniczej odbiorców. W tym przypadku bank ma możliwość ich selekcji.
2. Biorąc pod uwagę wrażliwość współczesnych banków na poziom ryzyka transakcyjnego, można zaobserwować swoiste ukierunkowanie uczestników rynku na usługi faktoringowe i związane z nimi ryzyko. Od lat dynamika

wzrostu usług faktoringowych znacznie przewyższa dynamikę kredytów obrotowych oferowanych w Polsce wyłącznie przez banki.

3. Na rynku usług faktoringowych w ciągu ostatnich lat widoczny jest rozwój bazy klientów. W ciągu 8 lat blisko czterokrotnie wzrosła liczba klientów firm faktoringowych niebankowych. Do przyczyn obserwowanych przemian można zaliczyć swoistą sytuację firm faktoringowych, która polega z jednej strony na niepodleganiu wpływom bankowych regulacji nadzorczych, a z drugiej na objęciu usługami klientów o gorszym standingu finansowym. Pierwsze oznacza utrzymanie opłacalności usług faktoringowych dzięki wyeliminowaniu kwestii tworzenia buforów ryzyka, drugie natomiast jest możliwe dzięki elastycznemu kształtowaniu parametrów transakcji faktoringowych, przez co można minimalizować ryzyko transakcji przy wyższym ryzyku klienta (np. w odniesieniu do zakresu faktoringu pełnego i niepełnego).
4. Banki jako faktorzy utrzymują dominujący udział w rynku mimo ekspansji firm niebankowych. Wynika to w głównej mierze z koncentracji na obsłudze dużych klientów korporacyjnych. Wobec rosnącej konkurencji zewnętrznych firm oraz zwiększającej się restrykcyjności uwarunkowań regulacyjnych w zakresie ryzyka bankowego banki będą zatem starały się wykorzystywać transakcje faktoringowe w celu ograniczenia ryzyka klienta w relacjach z klientami korporacyjnymi.

Obecna struktura rynku, charakteryzująca się obecnością niezależnych firm faktoringowych i firm faktoringowych należących do grup bankowych, może okazać się użyteczna w porównaniach poziomu ryzyka dla obu rodzajów podmiotów w kontekście rentowności poszczególnych ofert. Takie podejście pozwoli na udoskonalenie metodyczne przez wykorzystanie w dalszych badaniach różnic w zakresie cech charakterystycznych konfiguracji organizacyjnej świadczenia usług faktoringowych.

Bibliografia

- Biskupski Z. (2014), *Factoring w praktyce*, Wydawnictwo Wiedza i Praktyka, Warszawa.
- Casu B., Girardone C. (2004), *Financial conglomeration: efficiency, productivity and strategic drive*, „Applied Financial Economics”, t. 14, s. 687–696, <https://doi.org/10.1080/0960310042000243529>
- Czarecki J. (2007), *Factoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Grzywacz J. (2001), *Factoring*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- GUS, *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych w 2016 roku*, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-finansowe/działalność-factoringowa-przedsiębiorstw-finansowych-w-2016-roku,2,12.html> (dostęp: 10.06.2017).
- Jando O. (2016), *Znaczenie faktoringu w działalności przedsiębiorstwa*, „Journal of Modern Management Process”, nr. 1(1), s. 27–40.



- Jonasz E. (2008), *Faktoring jako jedna z metod finansowania przedsiębiorstw na polskim rynku finansowym*, Wydawnictwo Promotor, Warszawa.
- Klapper L. (2006), *The role of factoring for financing small and medium enterprises*, „Journal of Banking & Finance”, nr 30(11), s. 3111–3130.
- Korenik D. (2007), *Faktoring w bankowości. Strategia przeszłości*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Korenik D. (2012), *Faktoring w perspektywie współczesnego banku*, „Studia Ekonomiczne / Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach”, nr 105, s. 383–389.
- Kouvelis P., Xu F. (2018), *A Supply Chain Theory of Factoring and Reverse Factoring*, Olin Business School, Washington University in St. Louis, St. Louis, <https://ssrn.com/abstract=3241484> (dostęp: 23.12.2019).
- Kreczmańska-Gigol K. (2007), *Oplacalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Kreczmańska-Gigol K. (2016), *Ryzyko związane z wierzytelnościami w transakcji faktoringu wierzytelnościowego – wyniki badań empirycznych*, „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne”, t. XXIV, s. 137–150.
- Marcinkowska M. (2012), *Wymogi stawiane bankom przez ich otoczenie*, „Studia Ekonomiczne / Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach”, nr 105, s. 165–172.
- Niedziółka P. (2014), *Strukturyzacja finansowania kontraktów z wykorzystaniem produktów faktoringowych*, „Ekonomia i Zarządzanie”, t. 6, nr 3, s. 9–21, <https://yadda.icm.edu.pl/baztech/element/bwmeta1.element.baztech-48c95714-f1b6-4be0-9aab-c62dclca4fcd?q=bwmeta1.element.baztech-408d728a-b248-4799-bb90-480d86023fc2;0&qt=CHILDREN-STATELESS> (dostęp: 17.01.2018).
- Piguła E., Padaszyńska M. (2015), *Factoring as a Special Means of Financing SMES' Activities – The Case of Enterprises in the Lodz Area*, „Finanse i Prawo Finansowe”, nr 2(3), s. 103–117.
- Rakowski K. (2014), *Regulacje nadzoru ostrożnościowego dotyczące działalności faktoringowej w Niemczech*, [w:] T. Biernat (red.), *Almanach Polskiego Związku Faktorów*, Polski Związek Faktorów Warszawa.
- Reichert A.K., Wall L.D. (2000), *The potential for portfolio diversification in financial services*, „Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review”, t. 85, s. 35–51.
- Rogacka-Łukasik A. (2011), *Factoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Summers B., Wilson N. (2000), *Trade credit management and the decision to use factoring: an empirical study*, „Journal of Business, Finance & Accounting”, t. 27, s. 37–68, <http://doi.org/10.1111/1468-5957.00305>
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. z 2016 r., poz. 380), <http://isap.sejm.gov.pl/DetailsServlet?id=WDU20160000380> (dostęp: 10.06.2017).
- Vander Vennet R. (2002), *Cost and profit efficiency of financial conglomerates and universal banks in Europe*, „Journal of Money, Credit and Banking”, t. 34, s. 254–282, <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.160493>
- Wejer-Kudełko M., Ogrodnik T. (2018), *Analiza porównawcza krótkookresowych form finansowania przedsiębiorstwa: faktoring i kredyt w rachunku bieżącym*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej. Organizacja i Zarządzanie”, nr 131, s. 43–58.

Perception of Factoring Transaction Risk by Bank

Abstract: Taking into account the sensitivity of modern banks to the growth of banking risk, we can observe a specific escape towards alternative financial services and the associated risk. The research presents the following research problems: “Does the factoring transaction allow for mitigation the transaction risk by the bank?”, “Are there phenomena on the Polish market of factoring services that may suggest a preferential approach of banks to the risk of factoring in the context of corporate clients?”. The article is a summary of the preliminary stage of research about the risk of factoring transactions in banking activity. The aim of the study was to assess the perception of the risk of a factoring transaction by the bank in the context of selected statistics of the factoring market in Poland. The research used the method of literature analysis, the method of comparisons over time of selected data from the factoring market statistics and the method of induction in the matter of inference and determination of further directions of research. Alternative financial services, which include factoring, thanks to the flexible form and diversification as well as the possibility of being excluded from the balance sheets, are becoming an increasingly attractive form, in particular short-term financing of the bank’s corporate clients.

Keywords: factoring, bank risk, financial services

JEL: G29, G32

	<p>© by the author, licensee Łódź University – Łódź University Press, Łódź, Poland. This article is an open access article distributed under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution license CC-BY (https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)</p>
	<p>This journal adheres to the COPE’s Core Practices https://publicationethics.org/core-practices</p>