

**Dorota Korenik**

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

# **INNOWACJE W USŁUGACH FAKTORINGOWYCH W POLSCE**

## **Wprowadzenie**

Polski rynek faktoringowy jest młody i rozwija się dynamicznie – w ciągu 10 lat obroty wzrosły 14-krotnie<sup>1</sup> przy nadal utrzymującym się trendzie wzrostowym, stale rośnie liczba obsługiwanych faktorantów i ich kontrahentów<sup>2</sup>, portfel oferowanych produktów stał się dobrze zróżnicowany, na rynek wchodzi kolejni faktorzy oraz firmy okołobiznesowe, czyli rynek stał się wysoce konkurencyjny. Jednocześnie jest to rynek bardzo podatny na różnego rodzaju innowacje o charakterze produktowym, funkcjonalnym (funkcjonalności usługi faktoringowej), technologicznym (technologie informatyczne, internetowe), instytucjonalnym (organizacje gospodarcze), organizacyjnym (organizacja procesów występujących u faktora).

Celem pracy jest wskazanie występujących form i charakteru innowacji na polskim rynku faktoringowym, przyczyn ich powstania oraz określenie kierunków dalszego ich rozwoju. Praca ma charakter syntetyzujący wyniki badań własnych prowadzonych na podstawie analizy dokumentów źródłowych wtórnych zawierających dane statystyczne, analizy zmian w ofertach rynkowych faktorów skupionych w Polskim Związku Faktorów (zakres i opis oferty, uzyskane od faktora informacje szczegółowe na temat mechanizmu funkcjonowania produktu), wymiany poglądów prowadzonych przez specjalistów praktyków w różnych formach (cykliczne forum faktoringowe organizowane przez PZF), analizy doniesień prasowych.

---

<sup>1</sup> Dane obejmujące obroty faktorów należących do Polskiego Związku Faktorów (PZF) i pokrywających w ok. 80-90% cały rynek: 2001 r. – 7,8 mld, 2012 r. – 113,1 mld. Dane dostępne są na stronie PZF: [www.factoring.pl](http://www.factoring.pl)

<sup>2</sup> Na podstawie danych podawanych przez PZF dostępnych na jego stronie internetowej oraz danych GUS o działalności faktoringowej przedsiębiorstw finansowych.

Zidentyfikowane innowacje w usługach faktoringowych pogrupowano przyjmując za kryterium cykl transakcji faktoringowej. Wyodrębniono dwie następujące fazy: przedtransakcyjną, związaną ze znalezieniem właściwej usługi dla przedsiębiorstwa poszukującego rozwiązania swego problemu finansowego, oraz realizacyjną, wyznaczoną przez czas trwania umowy faktoringowej.

## 1. Innowacje w fazie przedtransakcyjnej

Dla przedsiębiorcy zainteresowanego faktoringiem kluczowe są w fazie przedtransakcyjnej: trafny wybór faktora, dobór rodzaju faktoringu i ustrukturyzowanie transakcji, czyli ustalenie jej parametrów, zakresu i zasad ich zmian dostosowawczych w związku ze zmieniającymi się potrzebami faktoranta w okresie trwania umowy faktoringowej. Ze względu na złożony i czasami nawet skomplikowany charakter transakcji faktoringowej przy jednoczesnej zwiększającej się różnorodności rynkowych ofert faktorów oraz oferentów faktoringu w Polsce, potrzebna jest doskonała znajomość rynku faktoringowego albo pomoc doradcza. Formy takiej pomocy doradczej mogą być różne, instytucjonalne i instrumentalne. Ponieważ we wczesnej fazie rozwoju polskiego rynku faktoringowego nie wykształciły się praktycznie żadne z nich, to w okresie dynamicznego rozwoju rynku kwestie przedtransakcyjne nabrały szczególnie ważnego znaczenia. Zaczęły się pojawiać innowacyjne rozwiązania instytucjonalne oraz organizacyjne, takie jak:

1) nowe rodzaje podmiotów zajmujące się w pełni wykształconym doradztwem, czyli brokerzy faktoringowi (np. *FactoringBroker*, *Hilton-Baird Financial Solutions Sp. z o.o.*) oraz inni doradcy/pośrednicy finansowi spełniający faktycznie rolę agenta faktoringowego,

2) nowe spółki faktoringowe specjalizujące się w branżach nietypowych – są to spółki powstałe wskutek rozszerzania działalności przez spółdzielcze grupy bankowe, obsługujące ich klientów w tym także rolników (BPS Faktor SA, Faktorzy SA),

3) na nowo sprofilowane, przeorganizowane, podmioty faktoringowe (np. w Bibby FS wydzielony został Departament pod marką *Integral Collections* zajmujący się świadczeniem usług z zakresu odzyskiwania i zarządzania należnościami nie na zasadach faktoringu, a usługami faktoringowymi zajmuje się inny, specjalnie do tego przygotowany zespół) lub otwierające się na nietypowe segmenty klientów np. firmy nowo rozpoczynające działalność.

Natomiast nie powstały żadne użyteczne rozwiązania instrumentalne w szczególności oparte na technologiach informatycznych, w formie porównywarek usług faktoringowych, obejmujących zakres usług częściowych składają-

cych się na produkt oraz wszystkie istotne parametry usługi. Zaprojektowanie użytecznego, wdrożenie i funkcjonowanie takiej porównywarki, która mogłaby zastąpić czy wyprzeć z rynku rozwiązania instytucjonalne (doradców w szczególności brokerów) ma sens tylko pod warunkiem wysokiej standaryzacji poszczególnych rodzajów faktoringu, ale to kłóci się z unikatowym charakterem wielu transakcji faktoringowych.

Doświadczony broker faktoringowy, w szczególności jeśli jest niezależny kapitałowo od innych podmiotów finansowych, to pożądana i w realiach polskich innowacyjna odpowiedź na małą przejrzystość rynku faktoringowego, utrudniającą klientom sprawne poruszanie się na nim. Przyczyny niskiej przejrzystości rynku faktoringowego są różne i o różnym charakterze. Dotyczą one:

I. Charakteru prawnego umowy faktoringowej – faktoring to złożony stosunek prawny o niecałkowicie ukształtowanych elementach koniecznych konstruujących zobowiązanie; umowa faktoringowa jest umową nienazwaną, pomimo, że można wyróżnić jej typ empiryczny, „[...] czyli konieczny zestaw elementów (obowiązków stron), które są niezbędne, aby daną umowę określić jako faktoringową”<sup>3</sup>.

II. Różnego ekonomicznego pojmowania faktoringu w literaturze i praktyce – można wyodrębnić następujące główne podejścia:

1) faktoring w rozumieniu klasycznym, czyli że w faktoringu dochodzi do cesji wierzytelności pieniężnych (ale nieakceptowana jest subrogacja), a także występuje przynajmniej jedna inna operacja, zwykle rozliczeniowa (np. inkaso należności), faktorantem jednocześnie będącym jedynym beneficjentem jest dłużnik faktoringowy – w konsekwencji każdy inny rodzaj faktoringu, nie spełniający wszystkich tych kryteriów nie jest uważany za usługę faktoringową,

2) faktoring w rozumieniu szerokim, zgodnie z którym bez względu na typ umowy faktoringowej „[...] wszystkie one powinny składać się z elementów pozwalających na realizację podstawowego celu faktoringu, jakim jest trwały dostęp do środków obrotowych oraz równoległa obsługa techniczna i prawna związana z szeroko rozumianym zarządzaniem finansami przedsiębiorstwa faktoranta”<sup>4</sup>.

III. Stosowanych przez faktorów różnych nazw dla tego samego rodzaju faktoringu (np. faktoring odwrócony występuje też jako *revers* faktoring, faktoring w należnościach, faktoring zobowiązaniowy, faktoring wymagalnościowy)

<sup>3</sup> R. Jurkiewicz: *Faktoring – skutki podatkowe*. W: *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. PZF, Warszawa 2013, s. 89. Charakterystyczne elementy umowy faktoringowej przedstawiają: P. Katner: *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*. Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011, s. 73-74 oraz L. Stecki: *Umowa faktoringu*. Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń 1996, s. 29-30.

<sup>4</sup> *Prawo zobowiązań — umowy nienazwane*. W: *System prawa prywatnego*. T. 9. Red. W. Kocot. Warszawa 2010, s. 260.

lub w celu wyróżnienia się na rynku (nazwa niespotykana, np. taka jak faktoring zakupowy, który jest faktoringiem zobowiązaniowym, ekofaktoring rodzący przypuszczenie, że powstał zupełnie nowy typ faktoringu, tj. inny niż *de facto* e-faktoring) albo w celu zakomunikowania szczególnych cech danego produktu (np. przedstawianie w jednej ofercie jako dwóch osobnych rodzajów faktoringu: faktoring pełny i faktoring bez regresu na podstawie polisy klienta itd.).

IV. Roli usług faktoringowych z punktu widzenia faktora – występują różnice w dwóch aspektach, takich jak logika składania usług cząstkowych w całość faktoringu oraz znaczenie faktoringu dla biznesowego obszaru faktora jakim jest zarządzanie aktywami klienta.

Składając usługi cząstkowe w całość faktorzy mogą postrzegać faktoring jako:

1) pakiet usług finansowych, które również mogą występować w ofercie osobno w zbliżonym lub identycznym zakresie (kupione przez faktoranta w pakiecie są tańsze, ale w sytuacji, gdyby klient się nie zdecydował na kupno usługi dodatkowej, to faktor nie osiągnie ani dodatkowej korzyści finansowej, ani możliwości wpłynięcia na ryzyko związane z wierzytelnościami bądź zobowiązaniami klienta) – w konsekwencji dla faktora nie rodzi to zwiększonej potrzeby podnoszenia stopnia profesjonalnych umiejętności ponad ten, jaki jest mu potrzebny dla świadczenia rutynowych usług z zakresu zarządzania należnościami,

2) całość, która nie stanowi tylko prostej sumy usług cząstkowych, lecz zestaw usług zintegrowanych w ten sposób, że faktor dzięki aktywnej pomocy w rozwiązywaniu nagłych problemów w zarządzaniu finansowym faktoranta (w trakcie trwania umowy faktoringowej) przyczynia się do polepszenia sprawności i efektywności zarządzania finansami, a nawet sposobów gospodarowania przedsiębiorstwa faktoranta – w konsekwencji niezbędna jest bardziej ścisła bieżąca współpraca faktora z faktorantem, większe zaangażowanie w poszukiwaniu sposobów rozwiązywania nagłych problemów klienta, a to z kolei wymaga od faktora ciągłego podnoszenia umiejętności i kwalifikacji swego personelu.

Z kolei w drugim aspekcie faktorzy mogą traktować faktoring jako:

1) dopełnienie dotychczasowej oferty usług, tj. związanych z zarządzaniem aktywami klienta – w konsekwencji faktoring jest grupowany razem z innymi usługami z zakresu zarządzania aktywami i obsługiwany albo w ramach jednego departamentu (np. w HSBC jest to Departament Finansowania Handlu i Faktoringu) o jednej wspólnej kulturze organizacyjnej (podobne jest podejście do badania ryzyka, różny może być tylko zakres badania, podobne podejście do oceny wartości klienta i wartości transakcji) albo przez odrębny kapitałowo i organizacyjnie podmiot (w którym szanse na wyspecjalizowanie się pracowników i pogłębianie oferty faktoringowej są większe),

2) unikatową alternatywę dla różnych usług z zakresu zarządzania finansami przedsiębiorstwa (jego kapitałem obrotowym i portfelem kontrahentów) – w konsekwencji faktoring jest domeną osobnej spółki, takiej której jedynym przedmiotem działalności jest faktoring a jej pracownicy koncentrują się na rozwijaniu relacji z przedsiębiorstwem faktoranta.

Mając aktualną i dogłębną wiedzę niezależni brokerzy są dla klienta w stanie dobrać podmiot faktoringowy, przedstawić starannie dobrane propozycje faktoringowe uwzględniające specyfikę jego branży, wyniki finansowe i aktualne potrzeby.

Odpowiedzią na małą przejrzystość polskiego rynku faktoringowego (wynikającą z panującego chaosu w nazewnictwie produktów faktoringowych oraz mieszaniem się w ofertach produktów w formule faktoringu z produktami, które niekoniecznie muszą być udostępnione w formule faktoringu) jest także inna forma innowacji, tj. o charakterze organizacyjnym. Polega ona na jednoznacznym oddzieleniu przez faktora usług faktoringowych od nefaktoringowych i przyporządkowaniu im osobnej specjalistycznej kadry. Osobne skupianie usług faktoringowych i nefaktoringowych, organizowanie przebiegu procesów z nimi związanych w jednostkach wyodrębnionych organizacyjnie i finansowo (lub kapitałowo) daje potencjalnym faktorantom szansę lepszego rozpoznania rynku faktoringowego. Przykładu dostarcza *Bibby Financial Services Sp. z o.o.* Wyodrębniając nowy dział *Integral Collections* spółka zamierzała zwrócić uwagę, że zarządzanie należnościami może odbywać się także w inny sposób niż faktoring, tj. poprzez usługi podzielone w ofercie na prewencyjne, windykacyjne oraz finansujące<sup>5</sup>. Poza tym każdy z obu sposobów wiąże się z tylko częściowo pokrywającymi się potrzebami faktora w zakresie profesjonalnych umiejętności i kompetencji pracowniczych (co ma szczególnie istotne znaczenie podczas pogłębiania obu ofert rynkowych).

W fazie przedtransakcyjnej podstawowe znaczenie mają także innowacje produktowe, funkcjonalne i technologiczne w takim zakresie, w jakim prowadzą one do powstania nowego produktu. Można wskazać kilka kierunków kreowania innowacji produktowych w Polsce:

1. Produkty z przeznaczeniem na nowe cele, tzn. dotychczas niewystępujące lub praktycznie nieobsługiwane w formule faktoringu, choć niekiedy umieszczane w ofertach faktoringowych – oprócz klasycznych form faktoringu należności niektórzy faktorzy wykształcili np. trzy różne formy (a w ich ramach różne odmiany) faktoringu zobowiązaniowego, takie jak faktoring odwrotny, *confir-*

---

<sup>5</sup> Co możemy zaoferować? [www.bibbyfinancialservices.pl](http://www.bibbyfinancialservices.pl) (10.04.2013).

ming i pożyczki celowe (ich wspólną cechą jest dostawca jako podmiot, do którego trafia strumień finansowy od podmiotu finansującego, czyli faktora).

2. Produkty stanowiące nowy sposób rozwiązania starego problemu przedsiębiorstwa faktoranta – są to produkty nazywane faktoringiem mieszanym, z przeznaczeniem finansowania należności w formule faktoringu, powstałe z kompilacji funkcjonalności dwóch form faktoringu należności (tj. pełnego i niepełnego) w ramach jednej umowy faktoringowej, a dzięki innemu sposobowi parametryzowania (kształtowania limitów) transakcji, uproszczonemu trybowi komunikacji stron umowy faktoringowej (niegenerowanie wielu zestawień z systemu księgowego faktoranta) oraz zupełnie nowej funkcjonalności polegającej na możliwości wprowadzenia kolejnego odbiorcy w trakcie trwania umowy dostarczają nową wartość faktorantowi.

3. Produkty specjalistyczne z przeznaczeniem na finansowanie należności oraz dostaw dla przedsiębiorstwa faktoranta znajdującego się w nietypowej sytuacji (tradycyjnie nieleżącej w polu zainteresowania faktorów) – są to odmiany produktów klasycznych (tj. dotyczących należności) albo dotyczących zobowiązań faktoranta realizowanych w formule faktoringu, z których mogą skorzystać podmioty tradycyjnie wykluczone z obsługi faktoringowej; przykładem jest faktoring restrukturyzacyjny (zgodnie z nazwą ofertową), czyli ukierunkowany na przeprowadzenie restrukturyzacji finansowej przedsiębiorcy szczególnie małego, warunkującej jego zdolność przetrwania.

4. Produkty specjalistyczne uwzględniające specyfikę konkretnej branży – są to produkty powstałe w wyniku pogłębiania usługi faktoringowej poprzez rozszerzanie rodzaju i zakresu usług częściowych, wymagających głębokiego zaangażowania się faktora w rozwój relacji z daną branżą; charakterystyczne jest rozwijanie produktu dzięki rozszerzaniu i pogłębianiu czynności z grupy usług dodatkowych, ale innych niż związane z administrowaniem należnościami, *del credere*, ochroną przed niedotrzymaniem zobowiązań finansowych dłużników faktoranta, natomiast wpływających na rozwój przedsiębiorstwa faktoranta<sup>6</sup>; przykładem takiego produktu jest faktoring dla transportu w ofercie *Bibby FS SA*.

Innowacje produktowe są ściśle powiązane z innowacjami w technologii informatycznej i internetowej. Te ostatnie zmieniają (przyśpieszają i upraszczają) komunikację stron faktoringu. Dzięki temu produkty faktoringowe zaczęły przekształcać się w e-faktoring. Oprócz tego niektóre innowacje produktowe charakteryzują się zwiększonym zakresem dotychczasowych oraz dodatkowymi no-

---

<sup>6</sup> Katalog takich czynności przedstawiono w: D. Korenik: *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*. Cedewu, Warszawa 2007, s. 44.

wymi funkcjonalnościami (głównie dotyczącymi funkcji usługowej faktoringu<sup>7</sup>) i/albo modyfikacjami w zarządzaniu ryzykiem transakcji przez faktora.

## 2. Innowacje w fazie realizacji transakcji faktoringowej

Od momentu zawarcia umowy faktoringowej aż do jej wygaśnięcia potrzebne są rozwiązania, które każdemu uczestnikowi transakcji zapewnią jej bezpieczeństwo, skuteczność (osiągnięcie celu) i finansową efektywność. Wraz z rozwojem funkcjonalności transakcyjnych systemów faktoringowych oraz upowszechnieniem technologii informatycznej zaczęły pojawiać się systemy umożliwiające wsparcie decydentów faktora (pracy umysłowej) oraz wyliczanie za pomocą narzędzi klasy Business Intelligence takich elementów, jak rentowność działalności faktoringowej, wskaźniki podstawowych parametrów transakcji faktoringowej na poziomie operacyjnym. Dzięki takiemu wsparciu:

1. Faktor otrzymuje lepsze środki monitoringu przebiegu i ryzyka transakcji – w Polsce oferowane są głównie dwa dopasowanie do polskich regulacji prawnych<sup>8</sup> specjalistyczne narzędzia, takie jak oprogramowanie firmy *Risk Factor Solutions* oraz *Comarch Factoring Fraud Prevention*, ale też niektórzy faktory wybierają rozwiązania zagraniczne ze względu na unikatowe funkcjonalności jak np. bardzo duża integracja z systemami zewnętrznymi (tzw. zintegrowane systemy informatyczne), mobilne rozwiązania wspierające sprzedaż lub podejmowanie decyzji oraz zastosowanie nowoczesnych technologii.

2. Faktor ma możliwość rozpoznania źródeł ryzyka, których dotychczas unikał poprzez nieoferowanie innowacji produktowych o profilu ryzyka zupełnie innym od tradycyjnego – np. w przypadku faktoringu odwrotnego, w przeciwieństwie do faktoringu klasycznego, nie występuje należyte rozproszenie portfela należności, które klasycznie uważa się za podstawowy czynnik ograniczający ryzyko faktora (należyte rozproszenie oznacza rozproszony portfel odbiorców o dobrej dyscyplinie płatniczej oraz sytuacji finansowej), ale mimo tego ryzyko portfela należności musi być rozpoznane i skalkulowane (kalkulowane są koszty faktoringu, koszty zakupu i powinna być obliczana wynikająca z nich rentowność według dostawcy<sup>9</sup> po to, by negocjacje w relacji odbiorca-dostawca opiera-

<sup>7</sup> Inne funkcje to: finansowania i *del credere*.

<sup>8</sup> A. Usiarczyk: *Nowoczesna technologia ułatwia pracę*. „Rzeczpospolita Faktoring” 2013, nr 21.

<sup>9</sup> Ustalanie kalkulowanych wartości, dla którego potrzebne jest wsparcie informatyczne, przedstawiono w: W. Brał: *Faktoring nowym zasobem przedsiębiorstwa*. W: *Faktoring*. Op. cit., s. 105-119.

ły się na rzetelnych danych i by mogły kształtować się właściwe stosunki między nimi, przy czym koszty faktoringu mogą ponosić odbiorcy i dostawcy).

3. Faktor może opracować nowe sposoby radzenia sobie z wyższym ryzykiem obciążającym niektóre rodzaje faktoringu, np.:

- w faktoringu restrukturyzacyjnym wykazywana przez klienta strata finansowa, zaległości skarbowe czy ZUS i brak płynności finansowej nie przekreślają możliwości uzyskania lub wcześniejszego wypowiedzenia faktoringu, podstawą zawarcia i utrzymania transakcji faktoringowej jest wspólna z klientem ocena całościowa stanu zobowiązań i należności oparta na analizie nie tylko aktualnego wyniku finansowego, ale przede wszystkim elementów, takich jak kapitał profesjonalnych relacji handlowych, zaufanie klientów faktoranta i popyt na produkty/usługi faktoranta,
- w faktoringu zobowiązaniowym udostępnianym w ramach określonego programu finansowania, dzięki stosowanym w programie zasadom współpracy z wszystkimi jego uczestnikami (klient-faktor, dostawcy klienta-faktora), faktor zyskuje możliwość obserwacji zachowań finansowych dostawców i uwzględnia je w ocenie kapitału klienta dotyczących profesjonalnych relacji handlowych oraz w ocenie wiarygodności dostawców jako potencjalnych przyszłych klientów faktora.

Rosnąca u faktorów (szczególnie tych udostępniających nowe produkty) percepcja ryzyka przekłada się na lepsze dopasowanie produktu do potrzeb i możliwości klienta. W praktyce wyraża się to w innowacyjnym podejściu do:

1. Sposobu korzystania z usługi – usługi realizowane są w ramach tzw. programów dla klientów, np. w przypadku faktoringu zobowiązaniowego (w każdym jego typie) programy skierowane są do powiązanych ze sobą handlowo lub gospodarczo podmiotów (klient i wskazani przez niego kontrahenci) i mogą być różnie skonfigurowane za pomocą różnych typów lub łączonych typów faktoringu zobowiązaniowego, zgodnie z potrzebami danego uczestnika transakcji, zasady współpracy uczestników programu finansowania regulują dwa rodzaje umów: umowa ramowa pomiędzy klientem a faktorem i umowy faktora z dostawcami wskazanymi przez klienta.

2. Parametryzowania transakcji – w kształtowaniu transakcji faktoringowej stosuje się wiele różnych parametrów: poziom wypłacanej zaliczki, termin regresu, limit finansowania dostawcy, limity finansowania przyznane poszczególnym odbiorcom oraz wskaźnik koncentracji, które muszą być przez faktora tak złożone, żeby ze sobą współgrały i rekompensowały zlokalizowane obszary ryzyka faktora; w coraz większym stopniu faktorzy godzą się na takie formy faktoringu (np. faktoring mieszany), w których klient może samodzielnie decydować



i zmieniać niektóre parametry podczas trwania umowy faktoringowej, dzięki temu klient może elastycznie zarządzać finansami i np. nie ograniczać wysokości finansowania tylko do wysokości limitów przyznanych odbiorcom.

3. Komunikacji pomiędzy stronami transakcji – prosta i nieskomplikowana komunikacja stanowi podstawę współpracy faktora z klientem, przy czym oparcie jej na systemach informatycznych przyspiesza przekaz rzetelnych danych stronom umowy (np. stosowana w faktoringu dyskontowym bezpośrednia integracja z systemami finansowo-księgowymi klientów faktora umożliwia sprawne przesyłanie faktur oraz bezpośredni wgląd pracowników faktora do parametrów i ksiąg handlowych przedsiębiorstwa faktoranta, faktorant – bez względu na rodzaj faktoringu – ma stały dostęp do informacji i raportów o stanie rozliczeń obsługiwanych wierzytelności).

Realizacja tego innowacyjnego podejścia do przebiegu transakcji faktoringowej stała się możliwa za pomocą systemów informatycznych. Pojawiły się portale *front-office* umożliwiające odbiorcom usług faktoringowych realizowanie podstawowych funkcjonalności, takich jak wprowadzanie faktur, przeglądanie wprowadzonych wierzytelności i ich statusu (wprowadzona, sfinansowana itd.), generowanie raportów związanych z przebiegiem i parametrami transakcji faktoringowych, przekazywanie alertów do skrzynki odbiorczej w portalu klienta. Portale internetowe umożliwiły także włączenie uczestników transakcji do procesu faktoringowego. W wyniku postępującej rewolucji technologicznej faktoringowych systemów informatycznych powstały bardziej zaawansowane narzędzia obsługujące transakcje faktoringowe<sup>10</sup>. Pozwalają one na:

- ograniczenie kosztów operacyjnych faktora poprzez włączenie wszystkich uczestników (klient, dostawcy klienta) do procesu faktoringowego,
- przyspieszenie wypłaty środków z tytułu finansowania wierzytelności – dotyczy to głównie faktorów bankowych, u których klienci posiadają jednocześnie bankowy rachunek rozliczeniowy,
- zmniejszenie ryzyka wynikającego z wprowadzenia nowych podmiotów do umów – jest to najczęściej realizowane poprzez portal faktoringowy,
- ograniczenie zaangażowania pracowników faktora w obsługę klienta, ponieważ poprzez portal faktoringowy klienci otrzymują pełną informację o parametrach aktualnych transakcji.

---

<sup>10</sup> Zestawienie ważniejszych zaawansowanych narzędzi informatycznych dla branży faktoringowej, europejskiej i polskiej, przedstawiono w: S. Drosio: *Ewolucja systemów informatycznych wspomagających realizację transakcji faktoringowych*. W: *Faktoring*. Op. cit., s. 121.

Wiele z tych narzędzi podlega rozszerzaniu i rozwijaniu dodatkowych modułów związanych z komunikacją, zarządzaniem ryzykiem, integracją z systemami finansowo-księgowymi stron trzecich transakcji faktoringowych.

Kierunki dalszego doskonalenia faktoringu w fazie realizacji transakcji są związane z rozwojem systemów informatycznych w dwóch obszarach:

- analizy ryzyka ponoszonego przez faktora,
- powiązań faktora i jego klientów (także innych uczestników transakcji faktoringowej) – ten obszar jest obsługiwany zwykle przez portal klienta współpracujący z systemem transakcyjnym faktora, w architekturze *middle-office*, a ponieważ posiada własną bazę danych, to staje się potencjalnie platformą łączności pomiędzy różnymi systemami<sup>11</sup>.

Kierunki te są bardzo ważne w kontekście obserwowanego trendu europejskiego związanego z włączaniem (lub próbami włączenia) w portfel klientów faktora małe i średnie firmy<sup>12</sup>.

## Podsumowanie

Naturą usługi faktoringowej jest jej wysoka podatność na innowacje (produkcyjne, funkcjonalne, technologiczne). Tym samym charakteryzuje się ona wyższym potencjałem – w porównaniu z usługami klasycznymi i jednorodnymi (np. kredytowymi) – dla przygotowania lepszych rozwiązań złożonego problemu finansowego przedsiębiorstwa, tzn. może ona lepiej (skuteczniej, bardziej elastycznie) i w większym zakresie (określonym przez zakres usług cząstkowych) odpowiedzieć na zmieniające się potrzeby (w obszarze zarządzania finansami bieżącymi oraz modeli gospodarowania – np. modeli zarządzania logistyką) zgłaszane w gospodarce. Powstawanie i rozwijanie innowacji faktoringowych o różnym charakterze należy oceniać pozytywnie, tym bardziej, że faktycznie wspomagają one rozwój gospodarki realnej, a także nie służą spekulacjom na rynku finansowym. Z kolei przez faktorów innowacje faktoringowe, także te o charakterze instytucjonalnym i organizacyjnym, są stosowane dla utrzymania pozycji rynkowej, zapewnienia przewagi konkurencyjnej, doskonalenia procesów zarządczych, co również powinno być oceniane pozytywnie. Jednakże trzeba mieć też na uwadze młody wiek, stosunkowo małą przejrzystość i słabsze

<sup>11</sup> Szerzej zob. S. Stanek, J. Namysło, S. Drosio: *Developing the Functionality of a Mobile Decision Support System*. „Journal of Decision Systems. Special Issue on Mobile Decision Support Systems. Addressing Challenges of Real-time Decision-making” 2013, Vol. 22, No. 1.

<sup>12</sup> Szerzej zob. J. Kohnstamm: *Introduction to World Factoring Yearbook 2012*. BCR Publishing, Cobden Court 2012.

(w porównaniu z rynkiem usług stricte bankowych) prawne uregulowanie polskiego rynku faktoringowego. Oznacza to, że prawidłowy rozwój rynku może zostać zagrożony z dwóch powodów. Po pierwsze, jeśli oferowane innowacje produktowe i funkcjonalne nie okażą się kompatybilne z posiadanymi przez pracowników faktora kompetencjami i podwyższoną jakością zarządzania innowacjami (uwzględniającą np. inny profil ryzyka w transakcjach faktoringu klasycznego i faktoringu nieklasycznego). Po drugie, jeśli niebezpiecznie zmieni się charakter konkurencji w sektorze faktorów, tj. konkurencja przeniesie się z obszaru produktowego na cenowy, co już jest sygnalizowane przez przedstawicieli PZF<sup>13</sup>. Dotychczas dominował wysoce bezpieczny (a nawet asekurancki) mechanizm konkurencji między faktoraми – koncentracja na rozwoju oferty produktów, które są klasycznym faktoringiem i podejmowanie wysoce ograniczonego ryzyka, na miarę posiadanych umiejętności zarządzania nim, a także udoskonalanie usług do poziomu odpowiadającego ostrym kryteriom na rozwiniętych faktoringowych rynkach świata przekształci się w mechanizm „cenowej wojny podjazdowej”, tj. oparty na jednocześnie niskiej cenie i nieetycznemu sugerowaniu klientom słabego profesjonalizmu konkurentów. Wydaje się, że dalszy rozwój innowacji faktoringowych powinien opierać się na wysokich standardach – tzw. dobrych praktykach i ustawicznemu podwyższaniu profesjonalizmu działania faktorów.

## Bibliografia

- Bral W.: *Faktoring nowym zasobem przedsiębiorstwa*. W: *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. PZF, Warszawa 2012.
- Drosio S.: *Ewolucja systemów informatycznych wspomagających realizację transakcji faktoringowych*. W: *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. PZF, Warszawa 2013.
- Jakowiecki M.: *Rynek faktoringu w Polsce w 2012 r.* W: *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. PZF, Warszawa 2013.
- Jurkiewicz R.: *Faktoring – skutki podatkowe*. W: *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. PZF, Warszawa 2013.
- Katner P.: *Przeniesienie wierzytelności w umowie faktoringu*. Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.
- Kohnstamm J.: *Introduction to World Factoring Yearbook 2012*. BCR Publishing, Cobden Court 2012.
- Korenik D.: *Faktoring w bankowości. Strategia przyszłości*. Cedewu, Warszawa 2007.

<sup>13</sup> M. Jakowiecki: *Rynek faktoringu w Polsce w 2012 r.* W: *Faktoring*. Op. cit., s. 25; K. Kuniewicz: *Problem niewiedzy czy braku popytu ze strony klientów?* W: *Faktoring*. Op. cit., s. 31.

- Kuniewicz K.: *Problem niewiedzy czy braku popytu ze strony klientów?* W: *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*. PZF, Warszawa 2013.
- Prawo zobowiązań – umowy nienazwane*. W: *System prawa prywatnego*. T. 9. Red. W. Kocot. Warszawa 2010.
- Stanek S., Namysło J., Drosio S.: *Developing the Functionality of a Mobile Decision Support System*. „Journal of Decision Systems. Special Issue on Mobile Decision Support Systems. Addressing Challenges of Real-time Decision-making” 2013, Vol. 22, No. 1.
- Stecki L.: *Umowa faktoringu*. Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń 1996.
- Strona internetowa Bibby Financial Services: *Co możemy zaoferować?* [www.bibbyfinancialservices.pl](http://www.bibbyfinancialservices.pl)
- Usiarczyk A.: *Nowoczesna technologia ułatwia pracę*. „Rzeczpospolita Faktoring” 2013, nr 21.

## INNOVATIONS IN FACTORING SERVICES IN POLAND

### Summary

The article indicates the form and nature of innovation on the factoring market in Poland, as well as their causes and directions of further development. Innovations in factoring services are grouped according to the criterion: “factoring’s transaction cycle”. Factoring’s transaction was divided into the following two phases: pre-trade phase associated with finding the right service for company looking for a solution to its problem of financing and implementation’s phase, determined by the duration of the factoring contract.