

Faktoring – wygodny sposób finansowania firmy

23-12-13



Przy transakcjach z odroczonym terminem płatności często dochodzi do sytuacji, w których pojawiają się trudności ze ściąganiem zapłaty od kontrahenta. Sposobem na uniknięcie problemów z dostępem do środków finansowych może być w takich sytuacjach zawarcie umowy faktoringu.

W umowie faktoringu w sensie ekonomicznym występują trzy podmioty: podmiot prowadzący działalność faktoringową (faktor), podmiot prowadzący działalność gospodarczą w zakresie sprzedaży/dostawy dóbr i usług (dostawca) oraz podmiot nabywający dobra i usługi od dostawcy (dłużnik). Jednak jako kontrakt handlowy faktoring wiąże dwa podmioty – faktora i dostawcę.

Polskie prawo nie ogranicza kręgu podmiotów, które mogą prowadzić działalność faktoringową, jednak w praktyce często są to banki lub wyspecjalizowane spółki faktoringowe. Także korzystanie z usług faktoringowych nie jest ograniczone. Stroną umowy faktoringu może być dowolny przedsiębiorca – bez względu na formę prawną, w jakiej prowadzi działalność gospodarczą. Najczęściej jednak zainteresowani takimi usługami będą przedsiębiorcy prowadzący działalność na większą skalę.

Dostawca zobowiązuje się, na mocy umowy faktoringu, do przeniesienia określonych w umowie wierzytelności, jakie przysługują mu z tytułu umów sprzedaży/dostawy towarów lub usług oraz do zapłaty prowizji na rzecz faktora. Natomiast faktor zobowiązuje się do uiszczenia wynagrodzenia za nabywane wierzytelności oraz do świadczenia usług dodatkowych. Może również zobowiązać się do przejęcia ryzyka wypłacalności dłużników dostawcy – wówczas mamy do czynienia z faktoringiem właściwym (pełnym). To ostatnie rozwiązanie może okazać się bardzo wygodne dla przedsiębiorcy, gdyż zyskuje on pewność, że otrzyma zapłatę za sprzedane towary niezależnie od tego czy ich odbiorca ureguluje należności. Trzeba liczyć się jednak z tym, że taka opcja będzie wiązała się z koniecznością zapłaty wyższej prowizji na rzecz faktora.

Poza powyższymi zobowiązaniami faktoring może obejmować wiele czynności dodatkowych świadczonych przez faktora na rzecz dostawcy. Mogą polegać one między innymi na udzielaniu dostawcy zaliczek i kredytów, świadczeniu przez faktora usług księgowych, prawnych. Faktor może zobowiązać się także do kontroli wypłacalności kontrahentów dostawcy czy prowadzenia działalności reklamowej.

Faktoring może występować w wielu różnych odmianach. W zależności od postanowień umowy faktor może, jak wskazano wyżej, przejąć na siebie ryzyko wypłacalności dłużników lub ryzyko to może pozostać po stronie dostawcy. Możliwe jest też rozwiązanie, w którym faktor od razu wypłaca na rzecz dostawcy kwotę pieniężną, na którą opiewa cała przelana wierzytelność – po odliczeniu prowizji będzie to z reguły ok. 90% - 80% sumy wierzytelności (faktoring dyskontowy) lub takie, w którym w chwili zawarcia umowy faktor wypłaca tylko określoną zaliczkę (faktoring zaliczkowy).

Niezależnie od tego, którą formę wybierzemy, głównym celem a zarazem główną korzyścią płynącą z faktoringu jest sprawne finansowanie dostawcy poprzez wypłacanie należności za wierzytelności nabywane przez faktora. Dostawca ma możliwość pozyskiwania środków pieniężnych niezależnie od tego kiedy uda się ściągnąć wierzytelności od dłużnika, a nawet może przerzucić na faktora ryzyko wypłacalności kontrahentów. Ponadto faktoring może także odciążyć dostawcę od innych obowiązków związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa. Zatem zawarcie takiej umowy może przynieść przedsiębiorcy wiele korzyści, jednak korzystanie z usług faktora zawsze będzie wiązało się z ponoszeniem dodatkowych wydatków. Dlatego decyzja o korzystaniu z faktoringu powinna być poprzedzona analizą, czy w danej sytuacji ekonomicznej zawarcie umowy faktoringu będzie korzystne dla przedsiębiorstwa.

Magdalena Aksamit
Kancelaria Prawna ARKANA



Artykuł dostępny na **biznes.pl** oraz w dziale **Porady**