

BIBLIOTEKA  PRZEDSIĘBIORCY

Zbigniew Biskupski

FAKTORING W PRAKTYCE



FabrykaWiedzy.com

Fachowe publikacje dla specjalistów

FAKTORING W PRAKTYCE

Zbigniew Biskupski



Autor:**Zbigniew Biskupski****Kierownik Grupy Wydawniczej:**

Ewa Ziętek-Maciejczyk

Wydawca:

Weronika Wota

Redaktor naczelny Grupy Czasopism:

Urszula Wróblewska

Redaktor prowadzący:

Dorota Siudowska-Mieszkowska

Korekta:

Zespół

Skład i łamanie:

6AN Studio

Projekt okładki:

Piotr Fedorczyk

Druk: Miller**ISBN:** 978-83-269-2832-1

Copyright by Wydawnictwo Wiedza i Praktyka sp. z o.o.

Warszawa 2014

Wydawnictwo Wiedza i Praktyka sp. z o.o.

03-918 Warszawa, ul. Łotewska 9a

tel. 22 518 29 29, faks 22 617 60 10

NIP: 526-19-92-256

Numer KRS: 0000098264 – Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, Sąd Gospodarczy XIII Wydział Gospodarczy Rejestrowy. Wysokość kapitału zakładowego: 200.000 zł

Publikacja „Faktoring w praktyce” chroniona jest prawem autorskim. Przedruk materiałów opublikowanych w książce – bez zgody wydawcy – jest zabroniony. Zakaz nie dotyczy cytowania publikacji z powołaniem się na źródło. Niniejsza publikacja została przygotowana z zachowaniem najwyższej staranności i wykorzystaniem wysokich kwalifikacji, wiedzy i doświadczenia autorów. Zaproponowane w niej wskazówki, porady i interpretacje dotyczą sytuacji typowych. Ich zastosowanie w konkretnym przypadku może wymagać dodatkowych, pogłębionych konsultacji. Publikowane rozwiązania nie mogą być traktowane jako oficjalne stanowisko organów i urzędów państwowych. W związku z powyższym redakcja nie może ponosić odpowiedzialności prawnej za zastosowanie zawartych w publikacji wskazówek, przykładów, informacji itp. do konkretnych przypadków.

Spis treści

Rozdział I

Faktoring – na czym polega usługa finansowa i komu jest dedykowana	7
I. Usługa faktoringowa.....	7
1. Czynności podstawowe	7
2. Czynności dodatkowe.....	8
II. Faktoring w polskim prawie.....	8
1. Skutki umowy faktoringu.....	9
2. Cesja wierzytelności.....	9
3. Usługa dla handlujących towarami i usługami	11
III. Cena usługi	13
IV. Korzyści wynikające z faktoringu – przykłady	14
1. Faktoring ratuje przed utratą płynności.....	15
2. Faktoring sposobem na sfinansowanie start-upu z branży IT	16
3. Wykup wierzytelności zakładu opieki zdrowotnej	16
4. Restrukturyzacja firmy, podwykonawcy z branży budowlanej.....	17
5. Restrukturyzacja firmy świadczącej usługi gastronomiczne	18

Rozdział II

Faktoring czy kredyt, czyli zalety i wady	19
I. Zalety faktoringu.....	19
II. Minusy faktoringu.....	20
III. Koszty	20
IV. Faktoring czy kredyt.....	22

Rozdział III

Faktoring ma wiele twarzy – rzecz o typach usługi	25
--	----

I. Faktoring pełny	25
II. Faktoring niepełny	26
III. Faktoring mieszany.....	28
IV. Faktoring mix.....	29
V. Faktoring eksportowy.....	30
VI. Faktoring odwrotny.....	32
VII. Faktoring półotwarty	34
VIII. Faktoring z polisą klienta.....	34
IX. Faktoring obsługowy	34
X. Faktoring z przejęciem ryzyka	35
XI. Program faktoringowy Wiarygodny Dostawca.....	36
XII. Faktoring zamówieniowy	37
XIII. Windykacja zamiast faktoringu	38
XIV. Sprzedaż wierzytelności.....	38
XV. Faktorama, czyli faktoring w formie aukcji internetowej	39
1. Załączniki do aukcji.....	41
2. Bezpieczeństwo aukcji faktoringowych.....	42
3. Przebieg aukcji.....	43
4. Rozliczenia	44

Rozdział IV

Umowa faktoringu, czyli jakich uniknąć pułapek.....	46
I. Umowa faktoringu.....	46
II. Regulamin usługi.....	48
III. Przedmiot i zakres czynności faktora.....	49
IV. Oświadczenia i zobowiązania faktoranta	50
V. Ograniczenia w nabywaniu wierzytelności	51
VI. Warunki nabywania wierzytelności przez faktora.....	52
VII. Finansowanie wierzytelności	54
VIII. Skutki braku spłaty wierzytelności w terminie	55
IX. Zwrotne przeniesienie wierzytelności do majątku faktoranta	56
X. Płatności nieprawidłowe.....	56
XI. Wynagrodzenie faktora	57
XII. Zawiadomienia	58
XIII. Zabezpieczenia	59
XIV. Wygaśnięcie umowy.....	59

XV. Postanowienia końcowe	60
 Rozdział V	
Faktoring a podatki dochodowe	62
I. Faktoring jest kosztem podatkowym	63
II. Prowizja to nie strata.....	65
III. Faktoring zawsze odpłatny, a więc to nie cesja.....	65
IV. Przychód i koszt z faktoringu	67
V. Odszkodowanie jak przychód z faktury.....	68
VI. Faktoring a złe długi	69
1. Podatek dochodowy.....	69
2. VAT	72
 Rozdział VI	
Faktoring a VAT.....	75
I. Cesja wierzytelności jako punkt odniesienia	75
II. Faktoring w ustawie o VAT	76
III. Obrót wierzytelnościami.....	77
IV. Stawka VAT	78
V. Podstawa opodatkowania	78
VI. Jedno świadczenie czy kilka	79
VII. Faktoring odwrócony to nie pożyczka.....	80
 Rozdział VII	
Faktoring w interpretacjach podatkowych i orzecznictwie sądowym	83
I. Obrót wierzytelnościami to część usługi faktoringu	83
II. Umowa złożona, ale jedna.....	85
III. Oparcie w prawie europejskim	86
IV. Każda usługa faktoringowa jest opodatkowana jednakowo	88
V. Wynagrodzenie za faktoring, a nie za usługę finansową	90
VI. Czynności dodatkowe i pomocnicze do usługi głównej.....	91
VIII. Koszty poręczenia wekslowego faktoringu to koszt podatkowy w CIT	97
IX. Usługa ściągania długów jest wyłączona ze zwolnienia od VAT	99
X. Zbycie wierzytelności w ramach swapu ryzyka kredytowego nie jest objęte VAT.....	101

Rozdział VIII

Faktoring: wyciąg z przepisów Kodeksu cywilnego 104

Rozdział IX

Faktoring: słowniczek terminów..... 112

Rozdział I

Factoring – na czym polega usługa finansowa i komu jest dedykowana

W usłudze faktoringu występują trzy podmioty:

- 1) firma (dostawca towarów i usług) zwana faktorantem,
- 2) odbiorcy towarów lub usług tej firmy (dłużnicy określani w umowach faktoringowych także mianem kontrahentów) oraz
- 3) firma udzielająca finansowania (faktor).

I. Usługa faktoringowa

Istotą usługi faktoringowej jest wykup przez faktora należności (faktur) o odroczonej terminie płatności, wystawionych przez faktoranta dla jego odbiorców. Można więc w pewnym uproszczeniu porównać tę usługę do kredytu obrotowego.

Umowę faktoringu zawierają dostawca towarów lub usług (faktorant) z nabywcą wierzytelności (faktor). Jest to forma finansowania przedsiębiorstw poprzez wykup wierzytelności.

1. Czynności podstawowe

Faktor (bank lub firma faktoringowa) nabywa krótkoterminowe wierzytelności, faktorant natomiast otrzymuje z tego tytułu odpowiednią zapłatę. Faktor wypłaca faktorantowi od 80 do 100 proc. (minus prowizja) wartości faktury natychmiast po jej wystawieniu. Reszta należności, pomniejszona o opłatę na rzecz faktora, przekazywana jest faktorantowi po otrzymaniu przez faktora zapłaty od odbiorcy (dłużnika).

Na faktorze spoczywa obowiązek kontrolowania rozliczeń z odbiorcami i prowadzenie ich kont księgowych, w rzeczywistości więc to nie dostawca, lecz faktor musi czekać na zapłatę od odbiorcy.

Elementy umowy

Umowa faktoringu łączy w sobie dwa elementy: cesję wierzytelności oraz pożyczkę, którą spłaca nabywca wierzytelności w drodze cesji. Faktorant ceduje każdą fakturę na faktora. Faktorant otrzymuje zapłatę: niezwłocznie po powstaniu wierzytelności i scedowaniu jej na faktora (faktoring dyskontowy lub zaliczkowy) lub w dniu wymagalności wierzytelności, po otrzymaniu zapłaty od dłużnika lub w innym terminie (faktoring wymagalnościowy). Uczestnikiem transakcji jest również odbiorca towarów lub usług, czyli dłużnik faktoringowy. Nie jest on jednak stroną umowy. Skutkiem prawnym zawartej umowy jest bowiem zmiana wierzyciela (z faktoranta na faktora). Dłużnik natomiast pozostaje ten sam.

2. Czynności dodatkowe

Podkreślenia wymaga również fakt, że usługa faktoringowa ma charakter złożony i obok podstawowej czynności, jaką jest przelew wierzytelności, przedmiotem faktoringu czynią strony często wiele usług, jakie podmiot faktoringowy ma wykonać na rzecz przedsiębiorcy. Nazywane są one czynnościami dodatkowymi.

Owe dodatkowe czynności podmiotu faktoringowego o charakterze usługowym obejmują przede wszystkim:

- przyjmowanie ryzyka wypłacalności dłużników,
- windykację należności,
- finansowanie przez dyskonto, udzielanie pożyczek,
- monitorowanie dłużników,
- wypłacanie zaliczek na poczet przyszłych należności,
- sporządzanie i wysyłanie monitów w przypadku nieterminowej zapłaty ze strony dłużników, a także okresowe sprawdzanie stanu wypłacalności dłużników,
- kierowanie upomnień do dłużników opieszałych.

II. Faktoring w polskim prawie

Faktoring nie doczekał się jeszcze unormowań w krajowych przepisach prawa cywilnego i jako taki funkcjonuje w Polsce w postaci umowy nienazwanej. W ramach umowy faktoringu dochodzi do przelewu wierzytelności, jednak nie jest to jedyna usługa wykonywana przez faktora na rzecz faktoranta. W ramach faktoringu nabywane są wierzytelności przed terminem ich wymagalności, przez co faktoring stanowi jeden ze sposobów finansowania działalności przedsiębiorcy.

1. Skutki umowy faktoringu

Taki sposób finansowania działalności przedsiębiorstwa charakteryzuje się tym, iż świadczący (faktor) kupuje od wierzyciela (faktoranta) niewymagalne wierzytelności, likwidując tym samym luki finansowe, oraz wykonuje na jego rzecz dodatkowe usługi, np. windykację, zarządzanie należnościami itd.

Według Konwencji Ottawskiej z 1988 r., której wprawdzie Polska nie jest sygnatariuszem, ale która w istotny sposób wpływa na kształtowanie instytucji faktoringu, aby faktoring miał miejsce, to oprócz przelewu wierzytelności faktor powinien świadczyć przynajmniej dwie spośród usług:

- finansowanie faktoranta poprzez udzielanie mu zaliczek bądź pożyczek,
- prowadzenie rozliczeń finansowych związanych z wierzytelnościami,
- inkaso wierzytelności od dłużnika,
- przejęcie ryzyka wypłacalności dłużnika.

Faktoring może występować w formach:

- faktoringu właściwego (bez prawa regresu faktora wobec faktoranta),
- faktoringu niewłaściwego (z prawem regresu faktora wobec faktoranta),
- faktoringu mieszanego (z podziałem ryzyka niewypłacalności dłużnika pomiędzy faktorem a faktorantem).

Podkreślenia wymaga fakt, iż skutkiem, jaki wywołuje umowa faktoringu, jest zmiana osoby wierzyciela. Zmiana ta dokonywana jest w oparciu o przepisy zawarte w księdze trzeciej, tytule IX, dziale 1 pt. „Zmiana wierzyciela Kodeksu cywilnego”.

Zgodnie z art. 509 kc wierzyciel może bez zgody dłużnika przenieść wierzytelność na osobę trzecią (przelew), chyba że sprzeciwiałoby się to ustawie, zastrzeżeniu umownemu lub właściwości zobowiązania. Z powyższego wynika, iż główną istotą faktoringu jest zmiana podmiotu uprawnionego (wierzyciela) w następstwie cesji (przelewu) wierzytelności.

Umowa faktoringu niezależnie od wyżej wskazanego skutku, jaki wywołuje, tj. zmiany osoby wierzyciela, może powodować powstanie po stronie świadczącego ją podmiotu także inne skutki, np. zobowiązanie do zapewnienia drugiej stronie umowy finansowania, prowadzenia jej rozliczeń itp. Umowa ta może zawierać zatem także elementy charakterystyczne dla innych stosunków prawnych, np. umowy pożyczki, kredytu.

Faktoring nie jest tożsamy wyłącznie z cesją wierzytelności, obejmuje bowiem różne dodatkowe czynności – usługi. Dwie podstawowe cechy faktoringu to: cesja wierzytelności i umowa o świadczenie usług.

2. Cesja wierzytelności

Choć faktoring jest umową stosowaną w obrocie gospodarczym, która jest tzw. umową nienazwaną, tj. nieuregulowaną wprost w Kodeksie cywilnym, to zawiera w sobie wszyst-

kie istotne elementy przelewu (cesji), zwłaszcza w przypadku faktoringu właściwego. Nie ma bowiem wątpliwości co do tego, że w przypadku faktoringu właściwego właściciel (przedsiębiorca) przelewa swoje wierzytelności na faktora, a w zamian za te wierzytelności uzyskuje od faktora kwoty pieniężne odpowiadające rozmiarom wierzytelności (pomniejszone o prowizję faktora).

Jednak faktoring, w przeciwieństwie do cesji wierzytelności, obejmuje ponadto wiele innych czynności, które już nie wiążą się bezpośrednio z samym przelewem wierzytelności, takich jak np.:

- prowadzenie ksiąg handlowych,
- monitoring sytuacji prawno-ekonomicznej dłużnika wierzytelności nabytej przez faktora,
- prowadzenie egzekucji wierzytelności,
- świadczenie usług marketingowych,
- udostępnianie przedsiębiorstwu (zbywcy wierzytelności) informacji w zakresie tzw. wywiadowni gospodarczej,
- doradztwo finansowe.

Warto też w tym miejscu przypomnieć, że według 17. konwencji UNIDROIT o Międzynarodowym Faktoringu z 28 maja 1988 r. przez umowę faktoringu rozumie się stałą umowę, w ramach której faktorant może lub jest zobowiązany przelać na faktora wierzytelności wynikające z umów sprzedaży, zawartych pomiędzy faktorantem a jego klientami (dłużnikami).

Natomiast do obowiązków faktora należy wykonywanie takich funkcji, jak:

- finansowanie faktoranta,
- księgowanie wierzytelności,
- inkasowanie wierzytelności,
- ochrona przed ryzykiem niewypłacalności dłużnika.

Tym samym więc faktoring jest umową o charakterze złożonym, gdzie obok przeniesienia wierzytelności występują elementy świadczenia usług przez faktora na rzecz faktorantów.

Ponadto zwykła cesja wierzytelności obejmuje w zasadzie wszelkie wierzytelności powstałe na tle stosunków obligacyjnych, a faktoring dotyczy tylko wierzytelności wynikających z umów dostawy, sprzedaży i umów o usługi. Z reguły chodzi przy tym o stałe powiązania prawne między dostawcami, sprzedawcami, usługodawcami a ich klientami.

To zaś powoduje, że w przypadkach faktoringu mającego swe źródło w umowach długoterminowych mamy do czynienia ze stosunkami o charakterze ciągłym. Na ogół nie występują one w powiązaniu ze zwykłą cesją, chyba że chodziłoby o cesję globalną.

Ponadto przedmiotem faktoringu czyni się w praktyce jedynie takie wierzytelności (długi), które związane są ze stosunkowo krótkimi terminami ich zaspokojenia przez dłużników danego przedsiębiorcy.

Podsumowując – każda usługa obrotu wierzytelnościami mieści się w pojęciu usługi faktoringu, lecz usługami faktoringowymi są jedynie te usługi obrotu wierzytelnościami, które wyróżniają się stałymi i ciągłymi powiązaniem prawnymi pomiędzy faktoran-

tem (przedsiębiorcą – zbywcą wierzytelności) a faktorem. Wynika to najczęściej z umów o charakterze długoterminowym pomiędzy tymi podmiotami, które oprócz nabycia wierzytelności zazwyczaj nakładają na faktora dodatkowe obowiązki w stosunku do faktoranta.

3. Usługa dla handlujących towarami i usługami

Faktoring, jako usługa finansowa, dedykowany jest przede wszystkim firmom prowadzącym sprzedaż towarów i usług innym firmom lub instytucjom wystawiającym faktury z odroczonym terminem płatności.

Przykład

Przedsiębiorca (dostawca towaru) umawia się ze swoim kontrahentem, odbiorcą towaru, że płatność za dostawę tego towaru nastąpi w ciągu 30 dni. Jest to czas, w którym formalnie realizowany jest przychód, co powoduje powstanie zobowiązania podatkowego, chociaż gotówka jeszcze nie wpływa. W tym czasie może też zaistnieć potrzeba uregulowania innych należności, np. za dostawy materiałów do produkcji, wynagrodzeń itp. W tej sytuacji może pomóc faktoring; nim pieniądze spłyną od odbiorcy, dostawca może dużo szybciej uzyskać znaczną ich część od faktora.

Aby otrzymać pieniądze za swoje faktury w krótkim czasie, należy przede wszystkim zawrzeć umowę z faktorem.

Taka umowa jest zawierana na czas nieokreślony, co stanowi jej przewagę nad umowami kredytowymi zawieranymi zwykle na jeden rok. Nie ma potrzeby corocznego odnawiania umowy.

Ponadto zawarcie umowy faktoringu następuje szybko, ponieważ przesłanki do jej podjęcia są inne niż w np. przy udzielaniu kredytu bankowego. Ocena zdolności kredytowej ma mniejsze znaczenie, a ważna staje się tzw. faktorowalność transakcji, czyli w skrócie to, czy w standardowym obrocie handlowym dostawcy z jego odbiorcami występują lub nie okoliczności utrudniające skuteczne ściąganie należności. Przy zawieraniu umowy faktoringowej nie ma też innych rygorów narzucanych kredytodawcom przez prawo bankowe czy nadzór finansowy.

Inną ważną przewagą jest brak obowiązku ustanawiania materialnych zabezpieczeń. Standardowymi formami zabezpieczenia w faktoringu są same faktury (wierzytelności) oraz weksel własny.

Po zawarciu umowy między faktorem a faktorem należy powiadomić odbiorców – kontrahentów, iż taka umowa została zawarta i na jej podstawie wszelkie prawa wierzyciela zostały przeniesione na faktora. Odtąd płatności za faktury odbiorca będzie kierować na konto faktora, a nie na dotychczasowe konto dostawcy. Jest to jedyna zmiana, jaką odczuje odbiorca towaru.

Takie powiadomienie jest ważne dla faktora, ponieważ może on sfinansować faktury dopiero wtedy, kiedy będzie miał pewność, iż zapłata za nie nastąpi bez przeszkód. Od tego momentu już wszystko działa bardzo płynnie: faktury są na bieżąco przekazywane faktorowi, a przelew pieniędzy od faktora do dostawcy może nastąpić nawet w tym samym dniu.

Pierwsza wypłata, zwana zaliczką, to od 80 proc. do 100 proc. wartości brutto nowo przesłanych faktur. Pozostała część wpływa do dostawcy, gdy tylko odbiorca ureguluje należność. Gdy odbiorca nie ureguluje danej należności w terminie, wówczas wyspecjalizowany pracownik faktora kontaktuje się z nim, by wyjaśnić przyczyny braku zapłaty oraz ustalić datę spodziewanej płatności. Opóźnienie dłuższe niż kilka dni powoduje wysłkę wezwania do zapłaty.

W przypadku gdy opóźnienie w płatności się przedłuża, faktor może zaproponować restrukturyzację należności polegającą na rozłożeniu jej na kilka bardziej dogodnych rat. Jeżeli odbiorca uporczywie odmawia płatności, istnieje możliwość, na wniosek dostawcy, wszczęcia windykacji sądowej. Jeśli płatność nie następuje, a opóźnienie przekracza termin, jaki ustalił dostawca z faktorem, może zaistnieć obowiązek zwrotu faktorowi zaliczki wypłaconej wcześniej na tę fakturę. Praktycznie odbywa się to w formie potrącenia odpowiedniej kwoty z kolejnej zaliczki lub też części pozostałości od zapłaconych już faktur, bez konieczności dokonywania fizycznego zwrotu środków do faktora. Ten mechanizm jest bardzo wygodny dla dostawcy i odróżnia faktoring od innych podobnych usług bankowych.

Zwrot zaliczki przez dostawcę (faktoranta) ma miejsce w powszechnej odmianie faktoringu, tzw. faktoringu z regresem (określanym też mianem faktoringu niepełnego albo faktoringu niewłaściwego). Jest to najbardziej popularna forma usługi. Istnieje również możliwość zawarcia takiej umowy, w której zwrot zaliczki nie będzie następował, ponieważ transakcja będzie ubezpieczona od braku zapłaty ze strony odbiorcy. Taka usługa to faktoring bez regresu (faktoring pełny, faktoring właściwy).

W faktoringu pełnym to faktor decyduje, jakie łączne kwoty faktur wobec odbiorców można sfinansować. Są to tak zwane limity dla poszczególnych odbiorców. Ryzyko braku zapłaty do kwoty limitu przejmuje wówczas faktor. Jest to usługa nieco droższa od standardowego faktoringu z regresem, jednak są sytuacje, w których warto się na nią zdecydować.

Należy pamiętać, że kwota limitu zależy od oceny samego faktora, ponieważ to on ponosi ryzyko braku zapłaty. Z tego powodu właśnie większość firm wybiera faktoring z regresem, ponieważ tu limity dla odbiorców stosowane są wyłącznie w wyjątkowych sytuacjach.

Przedsiębiorcy posiadający odbiorców zagranicznych mogą skorzystać z faktoringu eksportowego. Transakcje te w większości przypadków są ubezpieczone, więc ryzyko braku zapłaty należności ponosi faktor. Zanim jednak dojdzie do zawarcia umowy, instytucja faktoringowa dokona sprawdzenia kontrahentów za granicą i zbada ryzyko zawierania z nimi transakcji.

Faktoring to nie tylko finansowanie należności. Za pomocą faktoringu odwrotnego można finansować własne zobowiązania. Ten rodzaj faktoringu polega na regulowaniu

przez faktora w imieniu przedsiębiorcy jego bieżących zobowiązań z tytułu transakcji handlowych. Następnie przedsiębiorstwo reguluje płatności na rzecz faktora, w ustalonym w umowie przedłużonym terminie, z uwzględnieniem prowizji faktoringowej.

Faktoring przynosi wiele korzyści zarówno przedsiębiorcy, jak i jego kontrahentom. Główną zaletą tej formy finansowania jest poprawa bieżącej płynności oraz możliwość korzystania ze stałego dopływu kapitału obrotowego. Przedsiębiorca wiedząc, kiedy dostanie pieniądze, może zaplanować swoje wydatki bez obawy, że kontrahenci nie spłacą długu na czas. Korzysta on z kwoty, jakiej w danym momencie potrzebuje. Jest to efekt elastycznego finansowania, które dostosowuje się do zmian wielkości obrotu.

Warto jednak wiedzieć, iż faktoring nie pełni jedynie funkcji finansowej, ale również daje możliwość przeniesienia ryzyka niewypłacalności dłużnika na faktora. Pozwala to zminimalizować ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej.

Institucje faktoringowe oferują również inne usługi dodatkowe, takie jak: kompleksowa obsługa w zakresie rozliczania należności, windykacja wierzytelności czy badanie kondycji finansowej odbiorców.

Faktoring pozwala także na sprzedaż towarów i usług z dłuższymi terminami płatności, co jest korzyścią zarówno dla samego faktoranta, jak i dla jego dłużników. Istotnym atutem tego źródła finansowania jest fakt, iż mogą z niego skorzystać nie tylko duże firmy, ale również przedsiębiorstwa z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, nawet gdy nie posiadają zdolności kredytowej. Ostatnio też coraz więcej instytucji finansowych oferujących usługi faktoringowe kieruje swoją ofertę także do firm z kategorii mikro.

III. Cena usługi

Oczywiście, jak w każdym biznesie, także w faktoringu nie ma sytuacji idealnych. Poza ewidentnymi zaletami tej usługi finansowej można też wskazać istotne wady.

Jedną z nich jest konieczność powiadomienia kontrahentów o podpisaniu umowy faktoringowej. Przedsiębiorcy boją się, że ta informacja może zostać przez nich odebrana jako przejaw słabości czy braku zaufania. W efekcie może to doprowadzić do pogorszenia relacji biznesowych. Należy pamiętać, że takie obawy wynikają z braku znajomości usługi faktoringu, a nie z samego faktu skorzystania z tej usługi.

Kolejną wadą, zdecydowanie bardziej konkretną, jest dość wysoki koszt faktoringu w stosunku do innych form finansowania. Jest to wynik pełnienia dodatkowych funkcji przez faktora. Monitorując należności czy upominając się o spłatę długów od kontrahentów, odciąża on przedsiębiorstwo i pozwala mu zajmować się jego właściwą działalnością. Ale jeśli spojrzeć na tę kwestię dynamicznie, trzeba także obiektywnie przyznać, że znaczną część tych kosztów dostawca i tak by poniósł, działając na własną rękę – np. jako koszt windykacji.

Innym zagrożeniem jest konieczność zwrotu zaliczki otrzymanej od faktora w przypadku opóźnień spłaty faktur przez kontrahentów. Nie każde przedsiębiorstwo jest w stanie zwrócić otrzymane wcześniej środki. Aby zniwelować tę niepewność, można