

*Monika Bekas*Szkoła Główna Handlowa w Warszawie  
ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-4034-9192>

## Model konsorcjum faktoringowego a płynność finansowa dużego przedsiębiorstwa

### Streszczenie

Sytuacja makroekonomiczna na świecie oraz niekorzystne czynniki wewnętrzne nie sprzyjają rozwojowi przedsiębiorstw w polskim obrocie gospodarczym. Płynność finansowa wielu podmiotów została zachwiana, co doprowadziło do wzrostu postępowań restrukturyzacyjnych i upadłościowych w 2022 i 2023 r. Odpowiedzią na problemy finansowe przedsiębiorców, w szczególności dużych podmiotów gospodarczych, jest wdrożenie faktoringu wierzytelnościowego i dłużnego w ramach konsorcjum faktoringowego. Pozwala to ograniczyć zapotrzebowanie na odsetkowe źródła finansowania działalności operacyjnej oraz zmniejszyć stopień zadłużenia podmiotu gospodarczego. Dodatkową korzyścią jest fakt, że zobowiązania handlowe objęte faktoringiem dłużnym w ramach funkcjonowania konsorcjum nie są wliczane do zadłużenia finansowego i nie wpływają na wskaźniki finansowe ustalone z bankami. Konsorcjum pozwala dużemu przedsiębiorstwu zbudować stabilne finansowanie transakcji handlowych i zakupowych, przejąć pełną kontrolę nad zarządzaniem należnościami i zobowiązaniami oraz osiągnąć dużą elastyczność w typowaniu odbiorców i dostawców faktoringu.

**Słowa kluczowe:** faktoring dłużny, faktoring wierzytelnościowy, konsorcjum faktoringowe, płynność finansowa

**Kody klasyfikacji JEL:** G3, G2

## 1. Wprowadzenie

Sytuacja makroekonomiczna na świecie, wzrost inflacji, wysokie stopy procentowe, spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, a w niektórych branżach nawet recesja, to czynniki, które nie sprzyjają rozwojowi podmiotów w polskim obrocie gospodarczym. Tylko w 2022 r. w Polsce niewypłacalność ogłosiły 2752 przedsiębiorstwa – o 30% więcej niż w 2021 r. [Coface, 2023a, s. 3]. W I kw. 2023 r. liczba niewypłacalnych polskich przedsiębiorstw wyniosła 1252, co stanowiło 45% wszystkich przypadków niewypłacalności ogłoszonych w 2022 r. [Coface, 2023b, s. 2]. Przyczyny ogłaszanych restrukturyzacji i upadłości są różne, począwszy od skutków pandemii i zerwania łańcuchów dostaw, przez wojnę w Ukrainie i wzrost kosztów cen energii oraz zmiany w przepisach prawa, aż po brak regulowania w terminie zobowiązań przez kontrahentów. Podmioty gospodarcze stają się niewypłacalne, ponieważ czynniki makroekonomiczne, koszty prowadzenia działalności gospodarczej oraz podejmowane decyzje zarządcze prowadzą do utraty płynności finansowej wielu przedsiębiorców. Wzrost niewypłacalności można zaobserwować we wszystkich branżach, co wskazuje na pogarszające się obecnie warunki prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce.

Odpowiedzią na problemy finansowe przedsiębiorców jest wdrożenie faktoringu – narzędzia, z którego w 2022 r. skorzystało ponad 24 tys. podmiotów [Polski Związek Faktorów, 2023a]. Według Polskiego Związku Faktorów w 2022 r. przedsiębiorcy przekazali do sfinansowania 24 mln dokumentów płatniczych. To o 13% więcej niż rok wcześniej. Obroty branży faktoringowej w 2022 r. wzrosły o 27% w stosunku do roku minionego i wynosiły 460 mld PLN [Polski Związek Faktorów, 2023b]. Oznacza to, że z usług faktoringu korzysta coraz więcej podmiotów gospodarczych. Faktoring to nie tylko przekazanie faktur do wykupu i otrzymanie środków pieniężnych przed terminem wymagalności, ale również zmniejszenie wskaźnika zadłużenia w przypadku wdrożenia faktoringu dłużnego. Faktoring nabiera szczególnego znaczenia w zarządzaniu płynnością finansową dużego przedsiębiorstwa, ponieważ pozwala ograniczyć zapotrzebowanie na odsetkowe źródła finansowania działalności operacyjnej oraz zmniejszyć stopień zadłużenia. Ma to szczególne znaczenie dla spółek giełdowych, które muszą zachować swoją płynność finansową i zapewnić bezpieczeństwo ciągłości działania ze względu na odpowiedzialność za wyniki finansowe przed inwestorami i bankami. Stąd rekomendowane jest opracowanie modelu konsorcjum faktoringowego dla dużego przedsiębiorstwa, ponieważ transakcje faktoringu wierzytelnościowego i dłużnego w formule konsorcjalnej przyczyniają się do poprawy wskaźników płynności i skrócenia cyklu konwersji gotówki, a dzięki wydłużonym okresom płatności w faktoringu dłużnym również do zmniejszenia zadłużenia, co wpływa pozytywnie na relacje z bankami oraz inwestorami. Warto podkreślić, że transakcje faktoringowe w formule konsorcjalnej powinny być dla dużego przedsiębiorstwa atrakcyjniejsze kosztowo niż umowy bilateralne zawierane z poszczególnymi faktorami. Zmniejszenie pracochłonności obsługi umów bilateralnych na rzecz jednej umowy konsorcjalnej pozwala ograniczyć też ilość pracowników obsługujących transakcje faktoringowe, a tym samym wygenerować oszczędności w budżecie przedsiębiorstwa.

## 2. Faktoring wierzytelnościowy i dłużny jako narzędzia wspierające płynność finansową dużego przedsiębiorstwa

W literaturze przedmiotu płynność finansowa nie jest jednoznacznie definiowana. „Pojęciem płynności finansowej określa się zdolność przedsiębiorstwa do bieżącego regulowania zobowiązań” [Sierpińska, Wędzki, 1997]. Płynność finansową można zdefiniować też znacznie szerzej [Kreczmańska-Gigoł, 2020] jako:

- „płynność strukturalną określającą zdolność do szybkiej zamiany mniej płynnych aktywów na środki pieniężne bez utraty wartości tych aktywów;
- zdolność płatniczą określającą zdolność do terminowego regulowania bieżących zobowiązań i dokonywania potrzebnych zakupów;
- płynność potencjalną określającą zdolność do szybkiego pozyskiwania zewnętrznych źródeł finansowania”.

Zdolność płatnicza przedsiębiorstwa jest związana z cyklem kapitału obrotowego. Przedsiębiorca, sprzedając swoje towary i usługi, oczekuje terminowego regulowania należności przez odbiorców. W przypadku długich okresów płatności musi czekać na spływ środków pieniężnych. Brak uregulowania zapłaty w terminie przez odbiorcę może powodować, że sprzedający nie ma wystarczających środków pieniężnych na pokrycie własnych zobowiązań. Konsekwencją tego jest utrata wiarygodności w oczach dostawców, cofnięcie kredytów kupieckich oraz pogorszenie warunków współpracy z kontrahentami i instytucjami finansowymi. Brak wystarczających środków pieniężnych na pokrycie własnych zobowiązań prowadzi do utraty płynności finansowej, a w konsekwencji do niewypłacalności i upadłości przedsiębiorstwa. Jednym z narzędzi pozwalających zachować płynność finansową, jest faktoring, dzięki któremu przedsiębiorca może z jednej strony otrzymać środki pieniężne przed terminem płatności, a z drugiej wydłużyć okres spłaty swoich zobowiązań.

„Faktoring oznacza długookresową współpracę, do której dochodzi w ramach umowy zawartej między dostawcą towarów bądź usług zwanym faktorantem a wyspecjalizowaną instytucją zwaną faktorem” [Kreczmańska-Gigoł, Pajewska-Kwaśny, 2010]. Podstawą prawną faktoringu wierzytelnościowego, jako przelewu wierzytelności, jest art. 509 kodeksu cywilnego [Dz.U. 1964 nr 16, poz. 93], który stanowi, że wierzyciel może bez zgody dłużnika przenieść wierzytelność na osobę trzecią, a wraz z wierzytelnością przechodzą na zbywcę wszelkie związane z nią prawa. Podstawą prawną faktoringu dłużnego (zwanego też odwrotnym) jest natomiast art. 518 kodeksu cywilnego [Dz.U. 1964 nr 16, poz. 93], który stanowi, że nabywca wierzytelności, tj. faktor, spłaca dług względem dostawcy i wstępuje w prawa zaspokojonego wierzyciela, a sam wierzyciel nie może odmówić przyjęcia świadczenia, które jest już wymagalne. Jakie korzyści osiąga zatem przedsiębiorca korzystający z usług faktoringu?

Faktoring wierzytelnościowy polega na tym, że faktorant przelewa na faktora swoje wierzytelności handlowe (potwierdzone fakturami), a faktor płaci za nabyte wierzytelności przed ich terminem płatności, biorąc na siebie ryzyko wypłacalności dłużników. Należności w bilansie faktoranta są zamieniane na środki pieniężne przed ich terminem płatności.

Dłużnicy płacą faktorowi w terminie wynikającym z faktur, a ten dokonuje ich rozliczenia. Dzięki faktoringowi wierzytelnościowemu przedsiębiorca skraca zarówno cykl rotacji należności handlowych, jak i cykl konwersji gotówki. Efektem tych działań jest większa ilość środków pieniężnych na koncie podmiotu gospodarczego, którą przedsiębiorca może przeznaczyć na różne cele, np. na spłatę swoich zobowiązań wobec dostawców lub banków.

Factoring dłużny (zwany też odwrotnym) polega na tym, że faktorant zleca faktorowi spłatę swoich zobowiązań wobec dostawców. Faktor dokonuje płatności na rzecz dostawcy w ustalonym z nim terminie. Jeśli dostawca oferuje opusty za płatność gotówkową, to płatność następuje bez wykorzystywania u dostawcy kredytu kupieckiego. Jeśli kontrahent nie korzysta natomiast z opustu za płatność gotówkową, to faktor płaci dostawcy w terminie wynikającym z faktury. Faktor wydłuża faktorantowi okres płatności zobowiązań. Dzięki temu przedsiębiorca ogranicza koszty zakupów, korzystając z opustów u dostawców, oraz wydłuża cykl rotacji zobowiązań handlowych i skraca cykl konwersji gotówki. Efektem tych działań będzie również spadek zadłużenia netto.

Wykorzystanie faktoringu nabiera szczególnego znaczenia w przypadku dużego przedsiębiorstwa. Status dużego przedsiębiorstwa mają podmioty gospodarcze, które zatrudniają co najmniej 250 pracowników lub których suma bilansowa przekracza równowartość w złotych polskich 43 mln EUR. Portfel klientów w dużym przedsiębiorstwie może być zróżnicowany, ale obroty handlowe są na tyle wysokie, że korzysta ono z faktoringu. Dzięki temu otrzymuje środki pieniężne przed terminem wymagalności. Podobnie jest w przypadku dużego przedsiębiorcy, który osiąga wysokie obroty w zakresie zobowiązań handlowych. Wydłużenie okresów płatności względem faktora wpływa na wskaźnik zadłużenia netto. Skutecznym środkiem zwiększenia skali zaangażowania faktoringu w dużym przedsiębiorstwie jest więc zbudowanie i wdrożenie konsorcjum faktoringowego, w ramach którego dokonywane są transakcje faktoringu wierzytelnościowego i dłużnego.

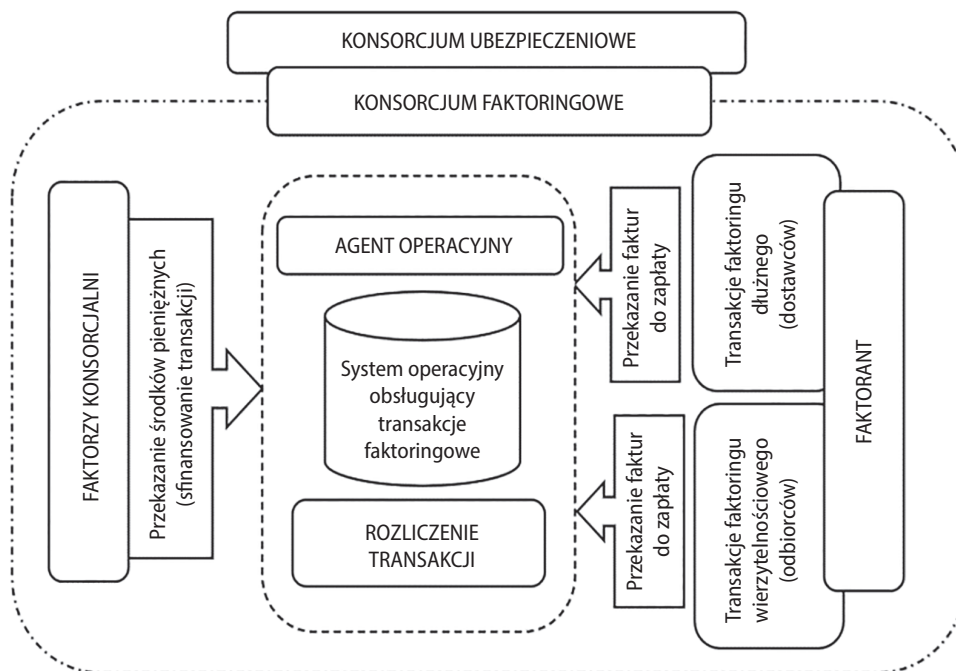
### 3. Model konsorcjum faktoringowego

Konsorcjum to porozumienie między podmiotami gospodarczymi, którego celem jest realizacja określonego zadania. W przypadku konsorcjum faktoringowego jest to finansowanie transakcji faktoringu wierzytelnościowego i dłużnego danego podmiotu gospodarczego przez grupę instytucji finansowych oferujących usługi faktoringowe. Uczestnikami konsorcjum faktoringowego są: faktorant oraz podmioty z nim powiązane, faktory, banki świadczące usługi faktoringowe (faktory konsorcjalni) oraz agent operacyjny, który jest organizatorem konsorcjum i faktorem zarządzającym przepływami środków pieniężnych oraz danymi (rysunek 1).

Istotą konsorcjum faktoringowego dla dużego przedsiębiorcy jest bezpieczne finansowanie należności i zobowiązań w ramach porozumienia z określoną grupą instytucji finansowych współpracujących ze sobą na podstawie zawartej umowy konsorcjalnej pod kierownictwem

agenta operacyjnego. Z punktu widzenia instytucji finansowych ryzyko w transakcjach rozkłada się proporcjonalnie między wszystkich faktorów konsorcjalnych (w zależności od ich procentowego udziału w konsorcjum). W umowie konsorcjalnej należy dokładnie określić zasady przyjmowania i wykluczania poszczególnych konsorcjantów oraz akceptacji odbiorców i dostawców w ramach polityki CSR i *compliance* przedsiębiorcy. W umowie konsorcjalnej warto też uwzględnić proces przejmowania przez konsorcjum obowiązujących bilateralnych umów faktoringowych. Umowa konsorcjalna oraz umowy towarzyszące powinny być zawarte na podstawie prawa polskiego.

Rysunek 1. Model funkcjonowania konsorcjum faktoringowego



Źródło: opracowanie własne.

Gwarancją stabilności konsorcjum faktoringowego jest oczywiście utworzenie konsorcjum ubezpieczeniowego przez kilku ubezpieczycieli o stabilnym standingu finansowym. Warto wskazać, że ubezpieczyciele powinni przejąć na siebie 90–100% ryzyka wartości należności brutto. W przypadku finansowania spółek z grupy kapitałowej faktorzy mogą wziąć ryzyko na siebie, ponieważ transakcjami faktoringowymi objęte są spółki powiązane kapitałowo z przedsiębiorstwem, które może być z kolei gwarantem wypłacalności spółek córek.

Agent, przy współpracy z faktorantem, koordynuje stworzenie konsorcjum ubezpieczeniowego na etapie negocjacji warunków polisy ubezpieczenia należności. Jako strona zarządzająca przepływami środków pieniężnych i informacjami obsługuje polisę i uzyskuje od ubezpieczyciela bieżącą informację na temat nadanych limitów ubezpieczeniowych. Konsorcjum ubezpieczeniowe składające się z kilku ubezpieczycieli gwarantuje stabilność

konsorcjum faktoringowe, ponieważ w przypadku niewypłacalności dłużników ryzyko wypłacenia szkody jest rozłożone między ubezpieczycieli.

W ramach konsorcjum faktoringowe agent operacyjny dostarcza system informacyjny, pozwalający na sfinansowanie transakcji faktoringu wierzycielskiego i dłużnego, oraz rozlicza przepływy środków pieniężnych między uczestnikami konsorcjum. Agent, jako lider konsorcjum i organizator, oraz faktorzy konsorcjalni we współpracy z faktorem zarządzają wszystkimi kwestiami dotyczącymi utworzenia konsorcjum faktoringowego w celu udzielenia finansowania w ramach transakcji faktoringowych. Założeniem jest, aby należności i zobowiązania były finansowane na poziomie 100% wartości brutto, a transakcjami byli objęci wszyscy dostawcy i odbiorcy wskazani przez faktora. Przejęcie ryzyka oparte jest na ubezpieczeniu należności handlowych zorganizowanym przez konsorcjum ubezpieczeniowe i agenta operacyjnego przy akceptacji i wsparciu faktora. Istotne jest to, że konsorcjum zarządza własną polisą ubezpieczeniową.

Podział ryzyka na poszczególnych faktorów następuje proporcjonalnie do ich udziału w finansowaniu transakcji. Wspólne nabycie wierzycielskości przez faktorów polega na udziale poszczególnych faktorów konsorcjalnych w każdej wierzycielskości zgodnie z udziałem w konsorcjum. Każdy faktor konsorcjalny, jako członek konsorcjum, podlega uprzedniej akceptacji faktora. Ostateczna decyzja dotycząca wysokości zaangażowania poszczególnych faktorów konsorcjalnych należy również do faktora. Komunikacja z faktorem konsorcjalnymi odbywa się w ramach systemu dostarczanego przez agenta, który przyjmuje od faktora transakcje do realizacji i przekazuje poszczególnym faktorom konsorcjalnym informacje ze wskazaniem kwot odpowiadających ich procentowemu udziałowi w finansowaniu. Faktorzy zasilają dedykowane konto agenta poprzez realizację przelewów bankowych dokonywanych samodzielnie. Agent rozlicza transakcje w tym samym dniu roboczym.

Każdy z uczestników konsorcjum ma swoje zadania i obowiązki. Do zadań agenta operacyjnego należy:

- dostarczenie systemu, który rozlicza transakcje oraz zapewnia bieżący dostęp do raportów;
- zintegrowanie, we współpracy z faktorem, systemu księgowego oraz systemu agenta, który zapewni pełną automatyzację procesu składania zgłoszeń faktoringowych;
- pośredniczenie w wymianie danych między faktorem a faktorami konsorcjalnymi;
- dysponowanie środkami pieniężnymi i finansowanie transakcji w ramach konsorcjum na warunkach ustalonych między faktorami konsorcjalnymi;
- rozliczanie i raportowanie transakcji zgłoszonych do finansowania w ramach transakcji faktoringowych w zakresie ustalonym między faktorem a konsorcjum;
- rozliczanie kosztów poniesionych przez faktora w danym okresie rozliczeniowym w zakresie ustalonym między faktorem a konsorcjum;
- obsługa procesu odzyskiwania niespłaconych należności i zobowiązań;
- bieżący kontakt z ubezpieczycielami i obsługa polisy ubezpieczeniowej, ustalenie warunków ochrony ubezpieczeniowej oraz wnioskowanie o limity ubezpieczeniowe w trakcie trwania umowy ubezpieczeniowej.



Warto wskazać, że agent operacyjny, jako lider konsorcjum i strona inicjująca cały proces oraz zarządzająca nim, powinien wypracować rozwiązanie gwarantujące realizację płatności w przypadku braku finansowania przez któregokolwiek z faktorów konsorcjalnych. Należy uzgodnić plan działania na wypadek awarii systemu i braku możliwości finansowania transakcji. Agent powinien podpisać z faktorem umowę agencyjną wraz z określeniem technicznych warunków współpracy.

Obowiązkiem faktorów konsorcjalnych jest przede wszystkim:

- nabywanie wierzytelności bezspornych na podstawie informacji otrzymanych od agenta operacyjnego;
- terminowe przekazywanie środków pieniężnych do agenta w związku z nabyciem wierzytelności (transakcje faktoringu wierzytelnościowego) oraz w związku z zapłatą na rzecz dostawcy (transakcje faktoringu dłużnego);
- dodatkowo, w zależności od ustaleń obowiązujących na poziomie konsorcjum, przejęcie na siebie ryzyka niewypłacalności odbiorców nieobjętych ubezpieczeniem oraz ryzyka powstającego w ramach transakcji w grupie kapitałowej faktora.

Do obowiązków faktora należy zaś m.in.:

- składanie w ustalonym z konsorcjum kanale komunikacji wniosków dotyczących włączenia lub wyłączenia danego odbiorcy z listy odbiorców lub dostawcy z listy dostawców oraz składanie wniosków dotyczących przelewu wierzytelności i długu bezspornego wraz z wymaganymi oświadczeniami;
- terminowe przekazywanie środków pieniężnych do agenta, który rozlicza transakcje;
- terminowe regulowanie faktur otrzymanych od agenta w zakresie ponoszenia kosztów transakcji;
- terminowe wywiązywanie się z obowiązków informacyjnych i innych zadań określonych w umowie konsorcjalnej.

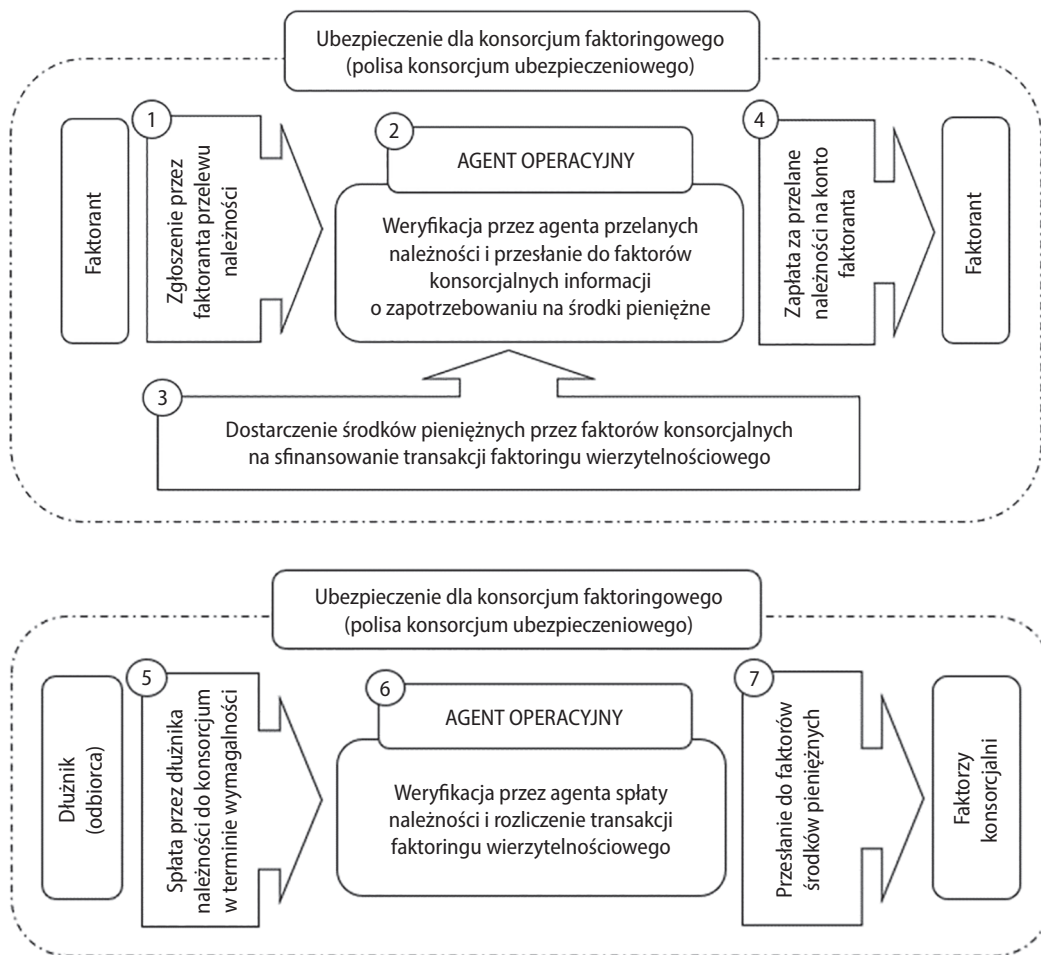
Aby lepiej zrozumieć, na czym polegają operacje w konsorcjum faktoringowym, należy przyjrzeć się charakterystyce transakcji faktoringu wierzytelnościowego i dłużnego oraz roli, jaką w konsorcjum odgrywa agent operacyjny.

## 4. Charakterystyka transakcji faktoringu wierzytelnościowego w ramach konsorcjum faktoringowego

W ramach transakcji faktoringu wierzytelnościowego faktorant przelewa swoje należności handlowe na faktorów konsorcjalnych (rysunek 2), którzy przejmują na siebie ryzyko wypłacalności dłużników. Agent operacyjny dokonuje płatności w imieniu faktorów za nabyte należności przed terminem ich płatności. Dzięki temu przedsiębiorca wydłuża cykl rotacji należności handlowych (i skraca tym samym cykl konwersji gotówki). Dłużnicy regulują swoje zobowiązania u agenta operacyjnego w terminie wymagalności. Decyzje dotyczące okresów płatności dla poszczególnych klientów podejmuje faktorant po wcześniejszej ocenie ryzyka

kredytowego według określonych procedur i polityki związanej z zarządzaniem ryzykiem. Konsorcjum faktoringowe gwarantuje możliwość przeprowadzania transakcji faktoringowych z wybranymi odbiorcami faktoranta. Agent świadczy usługi związane z administrowaniem należnościami i dokonuje rozliczenia z uczestnikami konsorcjum.

Rysunek 2. Charakterystyka transakcji faktoringu wierzytelnościowego w ramach konsorcjum faktoringowego



Źródło: opracowanie własne.

Poniżej przedstawiono opis funkcjonowania operacji faktoringu wierzytelnościowego w konsorcjum.

- 1) Faktorant przesyła zgłoszenie o finansowaniu wierzytelności do systemu agenta do ustalonej godziny (np. do godziny 12.00 dnia roboczego). Agent finansuje wierzytelności w terminie przekazania zgłoszenia. Należności objęte faktoringiem nie mają zakazu cesji, żadnych obciążeń i ograniczeń oraz są bezsporne.



- 2) Agent weryfikuje zgłoszenie i przekazuje poszczególnym faktorom konsorcjalnym informację o wysokości finansowania.
- 3) Faktorzy konsorcjalni przesyłają środki do agenta zgodnie z określonym udziałem w finansowaniu w dniu otrzymania informacji. Warto zauważyć, że agent w ramach konsorcjum może zaproponować również wdrożenie rozwiązania, w którym wypłata środków do faktora następuje bez konieczności wcześniejszego gromadzenia środków od faktorów konsorcjalnych.
- 4) Agent płaci faktorantowi za przelane wierzytelności i przesyła do faktorów informację o zrealizowanym zleceniu.
- 5) Dłużnicy spłacają należności do konsorcjum w terminie wymagalności.
- 6) Agent weryfikuje spłaty i rozlicza transakcje faktoringowe.
- 7) Agent przesyła środki pieniężne do faktorów proporcjonalnie do ich udziału w finansowaniu. Spłaty powinny być rozliczane w tym samym dniu roboczym.

Podstawą prawną umowy faktoringu wierzytelnościowego w ramach konsorcjum jest cesja wierzytelności jawna lub tajna niepotwierdzona, z pełnym przejęciem ryzyka i 100-procentowym finansowaniem wierzytelności potwierdzonych fakturami. Konsorcjum jest zobowiązane finansować wierzytelności wymienione w zgłoszeniu. Faktorant, przekazując faktury do sfinansowania, oświadcza, że wierzytelności nie są objęte zakazem cesji i są bezsporne. Warto zaznaczyć, że w ramach faktoringu cichego agent nie przygotowuje zawiadomienia o cesji dla odbiorcy ani nie przesyła do niego takiego zawiadomienia. W przypadku wystąpienia opóźnienia w płatnościach faktorant może prowadzić działania monitorujące zgodnie z procedurami ustalonymi z konsorcjum.

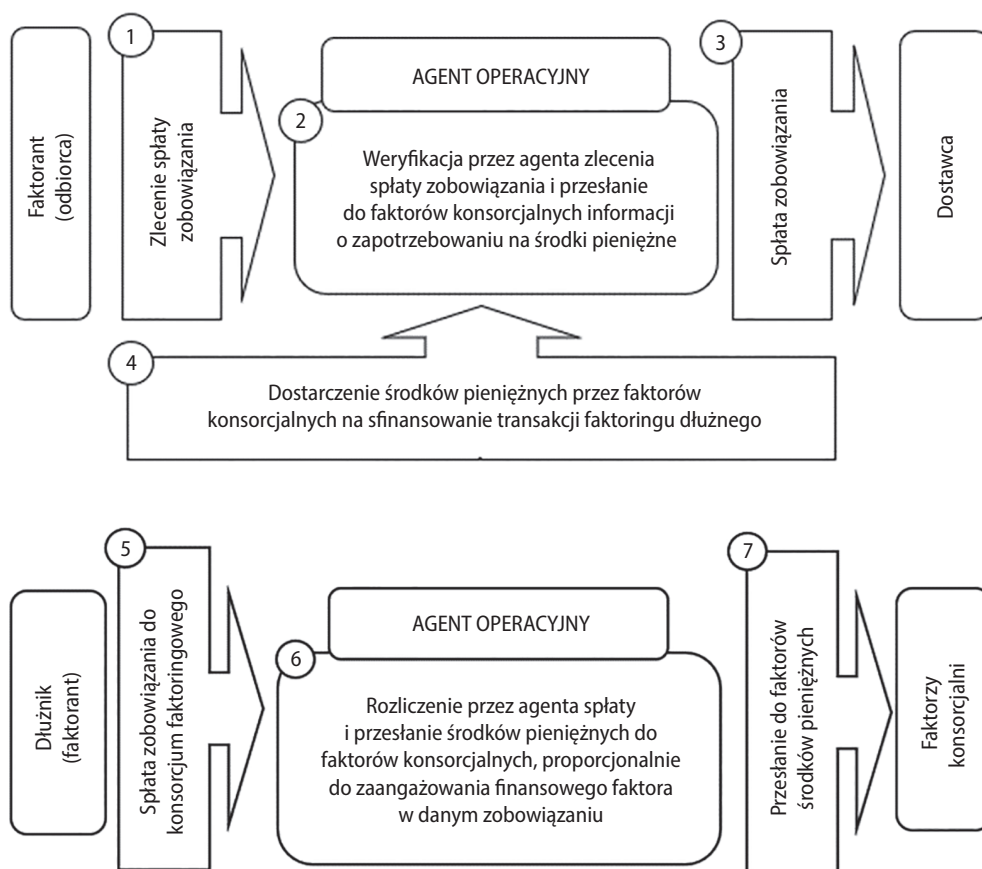
W przypadku braku wpłaty środków przez jednego z faktorów konsorcjalnych agent operacyjny informuje o tym fakcie faktoranta. Wzywa też faktora do uzupełnienia środków do końca dnia roboczego. W przypadku braku wpłaty podstawia środki pieniężne i reguluje płatność za faktury. Brak uzupełnienia środków przez jednego z faktorów może skutkować usunięciem go z konsorcjum. W umowie konsorcjalnej mogą znaleźć się również zapisy, które dają możliwość wymiany faktora naruszającego warunki konsorcjum na innego faktora z listy rezerwowej.

## 5. Charakterystyka transakcji faktoringu dłużnego w ramach konsorcjum faktoringowego

W ramach transakcji faktoringu dłużnego faktorant zleca agentowi spłatę swoich zobowiązań wobec dostawców (rysunek 3). Agent, w imieniu uczestników konsorcjum, dokonuje płatności na rzecz dostawcy. Jeśli dostawca oferuje opusty za przyspieszoną płatność, to agent płaci mu we wcześniejszym terminie. Dzięki temu przedsiębiorca zmniejsza swoje koszty zakupów, korzystając z opustów u dostawców. Jeśli nie można uzyskać opustu za płatność gotówkową, to agent płaci dostawcy w terminie spłaty zobowiązania. Faktorzy konsorcjalni

wydłużają faktorantowi okres płatności zobowiązań np. do 90, 120 lub 180 dni, dzięki czemu przedsiębiorca wydłuża cykl rotacji zobowiązań handlowych (i skraca tym samym cykl konwersji gotówki). Zobowiązania faktoranta wobec dostawców zmieniają się na zobowiązania wobec faktora, to on wchodzi bowiem w prawa zaspokojonego wierzyciela. Celem zachowania handlowego charakteru zobowiązania faktor musi mieć dokładnie takie same prawa jak wierzyciel pierwotny. Dlatego między odbiorcą (faktorantem) a dostawcą zostaje podpisane porozumienie, w którym wskazuje się wydłużony okres płatności.

Rysunek 3. Charakterystyka transakcji faktoringu dłużnego w ramach konsorcjum faktoringowego



Źródło: opracowanie własne.

Niżej zaprezentowano opis funkcjonowania operacji faktoringu dłużnego w konsorcjum.

- 1) Faktorant przesyła wnioski o finansowanie zobowiązań najpóźniej do określonej godziny (np. do godziny 12.00 dnia roboczego).
- 2) Agent weryfikuje zlecenie i przekazuje poszczególnym faktorom konsorcjalnym informację o wysokości finansowania.

- 3) Faktorzy przesyłają środki pieniężne do agenta zgodnie z określonym udziałem w finansowaniu w ustalonym dniu płatności.
- 4) Agent dokonuje zapłaty za zobowiązania i przesyła środki pieniężne do dostawcy w dniu wymagalności.
- 5) Faktorant spłaca dług agentowi w ustalonym z konsorcjum terminie (po wydłużeniu okresu spłaty, np. w 180 dniu w ramach podpisanego porozumienia z dostawcą).
- 6) Agent dokonuje rozliczenia spłaty dokonanej przez faktoranta.
- 7) Agent przesyła środki pieniężne do faktorów proporcjonalnie do ich udziału w finansowaniu. Spłata faktoranta jest dokonywana automatycznie per faktura przez obciążenie jego rachunku bankowego.

Umowa konsorcjalna powinna określać konsekwencje jej naruszenia w przypadku braku spłaty faktorów przez faktoranta. W takiej sytuacji agent podejmuje działania monitorujące i polubowne oraz wyznacza termin na spłatę zadłużenia. W przypadku braku spłaty we wskazanym terminie transakcje faktoringu dłużnego w konsorcjum mogą zostać wstrzymane.

## 6. Koszty wdrożenia modelu konsorcjum faktoringowego dla przedsiębiorcy

Koszty związane z funkcjonowaniem konsorcjum faktoringowego ponosi faktorant. Oferta współpracy poszczególnych faktorów konsorcjalnych w ramach konsorcjum powinna być atrakcyjniejsza niż koszty umów bilateralnych, ponieważ pracochłonność poszczególnych faktorów sprowadza się do ponoszenia kosztów operacyjnych przelewanych środków pieniężnych i ewentualnie kosztów oceny ryzyka kredytowego odbiorców w transakcjach faktoringu wierzytelnościowego w ramach wewnętrznych procedur (decyzje komitetów kredytowych). Faktorzy konsorcjalni nie administrują wierzytelnościami ani nie prowadzą działań windykacyjnych w przypadku stwierdzenia braku płatności w terminie. Całkowite koszty organizacji konsorcjum i jego obsługi ponosi agent operacyjny, który obciąża nimi faktoranta. Warto wspomnieć również o kosztach polisy ubezpieczeniowej. To agent organizuje konsorcjum ubezpieczeniowe, ale koszty ubezpieczenia ponosi faktorant. Warunki polisy i jej rozliczenie są przedmiotem odrębnych negocjacji z faktorantem.

Faktorant ponosi koszty finansowania transakcji faktoringu wierzytelnościowego i dłużnego. Agent obciąża nimi co miesiąc faktoranta i rozlicza się z faktoraми konsorcjalnymi, którzy otrzymują prowizję zgodnie ze swoim udziałem w konsorcjum. Faktorzy konsorcjalni obciążają swoimi kosztami agenta, który wystawia fakturę faktorantowi, doliczając swój koszt administrowania i koszt ubezpieczenia. Warto zaznaczyć, że koszt transakcji faktoringu wierzytelnościowego jest wliczany w marżę kontraktu, ponieważ koszt udzielanych kredytów kupieckich jest zazwyczaj ponoszony przez odbiorcę i określony w umowach sprzedaży. W przypadku faktoringu dłużnego koszty ponosi przedsiębiorca występujący tu w roli dłużnika. Koszt faktoringu dłużnego dla przedsiębiorcy jest zazwyczaj niższy niż koszt kredytu

udzielonego przez bank na sfinansowanie transakcji zakupowych. Stąd też faktoring dłużny w formule konsorcjalnej jest atrakcyjniejszy finansowo niż kredyty zaciągane w banku.

Warto podkreślić, że założeniem funkcjonowania konsorcjum faktoringowego jest, aby koszty finansowania transakcji były atrakcyjniejsze dla dużego przedsiębiorcy niż koszty umów bilateralnych zawieranych z pojedynczymi faktorami, ponieważ ryzyko ponoszone jest tu jednocześnie przez wiele podmiotów. Tak samo jak koszt polisy ubezpieczeniowej, gdzie ryzyko rozłożone jest na wszystkich ubezpieczycieli proporcjonalnie do ustaleń i zapisów w umowie.

Mówiąc o kosztach, warto zwrócić uwagę na korzyści po stronie faktora, ponieważ dzięki konsorcjum zmniejsza on swoje koszty obsługi umów bilateralnych na rzecz współpracy i komunikacji z jednym podmiotem, jakim jest agent operacyjny. Zamiast obsługiwać wiele umów bilateralnych i systemy informatyczne kilku faktorów, przedsiębiorca współpracuje tylko z jednym faktorem – agentem operacyjnym, a dzięki automatyzacji wymiany danych może ograniczyć zaangażowanie poszczególnych pracowników w obsługę transakcji faktoringowych i zredukować zatrudnienie.

## **7. Korzyści wynikające z wdrożenia konsorcjum faktoringowego dla dużego przedsiębiorstwa**

Wdrożenie konsorcjum faktoringowego w dużym przedsiębiorstwie przyczynia się do poprawy wskaźników płynności. Po pierwsze skraca się cykl konwersji gotówki poprzez skrócenie cyklu rotacji należności handlowych i wydłużenie cyklu rotacji zobowiązań. W efekcie przedsiębiorca może zaoferować lepsze warunki sprzedaży, poszerzyć grono odbiorców i uzyskać silniejszą pozycję w negocjacjach z dostawcami. Po drugie wykorzystanie faktoringu w modelu konsorcjalnym zmniejsza zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto, co przekłada się na wzrost samofinansowania i ograniczenie zaciągania kredytów na bieżące potrzeby funkcjonowania przedsiębiorstwa. Po trzecie utworzenie konsorcjum faktoringowego wpływa na poziom i wskaźnik zadłużenia poprzez poprawę struktury bilansu oraz obniżenie wartości długu netto. Dzięki temu przedsiębiorstwo poprawia swój wizerunek na rynku finansowym oraz wśród inwestorów i zyskuje jednocześnie większą wiarygodność w ocenie banków, które są bardziej otwarte na finansowanie podmiotów gospodarczych o stabilnej pozycji finansowej.

Konsorcjum faktoringowe przynosi dodatkową korzyść dużemu przedsiębiorcy w postaci niższej pracochłonności obsługi umów bilateralnych na rzecz obsługi jednej umowy konsorcjalnej. Co więcej, zorganizowanie konsorcjum ubezpieczeniowego, dającego gwarancję pokrycia limitów na portfelu odbiorców, pozwala podnieść bezpieczeństwo wykorzystania faktoringu wierzytelnościowego. Należy pamiętać również o zwiększeniu stabilności faktoringu dzięki przystąpieniu wielu faktorów i banków do konsorcjum. Dodatkową korzyścią jest możliwość przekazania do wykupu tych należności, które nie mogą być w danym momencie finansowane przez spółki faktoringowe na podstawie umów bilateralnych, np. z powodu słabego standingu finansowego.

Zasadniczą korzyścią wynikającą z wdrożenia konsorcjum faktoringowego dla dużego przedsiębiorcy jako faktoranta jest pozyskanie bezpiecznego finansowania transakcji sprzedażowych i zakupowych, gwarantującego mu w dłuższej perspektywie stabilność finansową i poprawę wskaźników płynności. Warto zauważyć, że faktoring w ujęciu konsorcjalnym w przeciwieństwie do tradycyjnych źródeł finansowania nie ogranicza zdolności kredytowej przedsiębiorstwa, lecz wręcz przeciwnie – przyczynia się do skrócenia cyklu konwersji gotówki, zmniejszenia zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto i ograniczenia luki płynności. W konsekwencji duże przedsiębiorstwo dysponuje narzędziem do redukcji zadłużenia i poprawy wskaźnika długu netto do EBITDA. Staje się ono dzięki temu bardziej wiarygodne dla banków, partnerów biznesowych i kontrahentów oraz ma wpływ na swoje finanse w niestabilnym otoczeniu gospodarczym.

## 8. Podsumowanie

Opracowanie modelu konsorcjum faktoringowego i jego wdrożenie jest wyzwaniem nie tylko dla rynku finansowego w Polsce, ale również dla dużych przedsiębiorstw funkcjonujących w obrocie gospodarczym. Formuła konsorcjum wymaga od faktora, który jako agent operacyjny jest organizatorem tego konsorcjum, przygotowania i opracowania dokumentacji, w tym umowy konsorcjalnej. Do zadań agenta należy też prowadzenie rozmów z rynkiem faktoringowym i ubezpieczeniowym oraz innymi instytucjami finansowymi, które byłyby otwarte na realizację takiego projektu. Agent powinien przygotować również system operacyjny do zarządzania konsorcjum oraz dostosować go do potrzeb analitycznych dużego przedsiębiorstwa. Uczestnicy konsorcjum powinni zwrócić też uwagę na ryzyko związane z wdrożeniem konsorcjum faktoringowego, takie jak np. konieczność zapewnienia regularności i stabilności wpłat od faktorów do agenta w celu bieżącego finansowania transakcji czy wyłonienie w drodze zapytania ofertowego faktorów konsorcjalnych z odpowiednimi możliwościami finansowania oraz zasobami informatycznymi. W gestii dużego przedsiębiorstwa leży opracowanie strategii stabilności finansowej, której elementem powinny być transakcje faktoringowe w formule konsorcjalnej, pozwalające realizować wyznaczone cele poprzez osiągnięcie odpowiedniego poziomu wskaźników finansowych. Dobrze przygotowana strategia zapewni dużemu przedsiębiorcy bezpieczeństwo w niestabilnym i zmiennym otoczeniu gospodarczym, co z jednej strony przyczyni się do zminimalizowania ryzyka niewypłacalności i upadłości, a z drugiej pozwoli mu dalej się rozwijać.

## Bibliografia

### Dokumenty prawne

1. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (Dz.U. 1964 nr 16, poz. 93).

### Wydawnictwa zwarte

1. Bień, W. (2002). *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*. Warszawa: Difin.
2. Gołębiowski, G., Grycuk, A., Tłaczała, A., Wiśniewski, P. (2014). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*. Warszawa: Difin.
3. Kłosowska, B., Voss, G., Huterska, A. (2018). *Analiza finansowa w praktyce*. Warszawa: Difin.
4. Kreczmańska-Gigol, K. (2007a). *Faktoring w teorii i w praktyce*. Warszawa: Helion.
5. Kreczmańska-Gigol, K. (2007b). *Opłatność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*. Warszawa: Difin.
6. Kreczmańska-Gigol, K. (2013). *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi*. Warszawa: Difin.
7. Kreczmańska-Gigol, K. (2021). *Ryzyko faktora w transakcjach faktoringowych*. Warszawa: Difin.
8. Kreczmańska-Gigol, K. (red.) (2010). *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*. Warszawa: Difin.
9. Kreczmańska-Gigol, K. (red.) (2015). *Płynność finansowa przedsiębiorstwa*. Warszawa: Difin.
10. Kreczmańska-Gigol, K. (red.) (2016). *Skarbnik korporacyjny*. Warszawa: Difin.
11. Kreczmańska-Gigol, K. (red.) (2020). *Analiza płynności finansowej przedsiębiorstwa*. Warszawa: Difin.
12. Kreczmańska-Gigol, K., Pajewska-Kwaśny, R. (2010). *Faktoring. Przewodnik dla przedsiębiorcy*. Warszawa: Infor Biznes.
13. Ostaszewski, J. (red.) (2010). *Finanse*. Warszawa: Difin.
14. Ostaszewski, J., Cicirko, T. (2006). *Finanse spółki akcyjnej*. Warszawa: Difin.
15. Ostaszewski, J., Cicirko, T., Kreczmańska-Gigol, K., Russel, P. (2009). *Finanse spółki akcyjnej*. Warszawa: Difin.
16. Sierpińska, M., Wędzki, D. (1997). *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
17. Wędzki, D. (2003). *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.

### Materiały internetowe

1. Coface (2023a). *Niewypłacalności firm w Polsce w 2022 r.*, <https://www.coface.pl/Aktualnosci-i-media/Biuro-prasowe/Niewypłacalnosci-firm-w-Polsce-w-2022-roku-Raport-Coface> (dostęp: 31.04.2023).
2. Coface (2023b). *Niewypłacalności firm w Polsce w 2023 r.*, <https://www.coface.pl/Aktualnosci-i-media/Biuro-prasowe/Niewypłacalnosci-w-I-kwartale-2023-r.-w-Polsce-RAPORT-CO-FACE> (dostęp: 31.04.2023).



3. Polski Związek Faktorów (2023a). *100 mld euro popłynęło od faktorów do polskich firm*, <https://faktoring.pl/2023/02/01/100-mld-euro-poplynelo-od-faktorow-do-polskich-firm/> (dostęp: 13.04.2023).
4. Polski Związek Faktorów (2023b). *Zamiana faktur na gotówkę. Wykup alternatywą dla kredytów*, <https://faktoring.pl/2023/02/02/zamiana-faktur-na-gotowke-wykup-alternatywa-dla-kredytow/> (dostęp: 13.04.2023).

---

## The model of a factoring consortium and the financial liquidity of a large enterprise

---

### Summary

The macroeconomic situation worldwide and unfavourable internal factors are not conducive to the development of businesses in the Polish economy. The financial liquidity of many entities has been disrupted. Hence, the increase in restructuring and bankruptcy proceedings in 2022 and 2023. In response to the financial problems of entrepreneurs, especially of large economic entities, the implementation of accounts receivable and debt factoring within a factoring consortium is the solution. The benefit of implementing a factoring consortium is a reduction in the need for interest-bearing sources of operational financing and a decrease in the level of indebtedness of the economic entity. An additional advantage is the fact that trade obligations covered by debt factoring within the operation of the consortium are not included in the entity's financial debt and do not affect the financial ratios agreed upon with its banks. The consortium allows a large enterprise to build stable financing for trade and purchasing transactions, take full control of receivables and liabilities management, and provide considerable flexibility in selecting recipients and suppliers for factoring.

**Keywords:** debt factoring, accounts receivable factoring, factoring consortium, financial liquidity

---