

Ewa Weronis
Uniwersytet Gdański

Rynek usług forfaitingowych w Polsce

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie rynku usług forfaitingowych w Polsce, począwszy od wprowadzenia usługi forfaitingu do oferty przez instytucje działające na rynku polskim po obecne funkcjonowanie i określenie perspektyw rozwoju. Stosowanie forfaitingu umożliwia polskim eksporterom ekspansję na niedostępne wcześniej z różnych przyczyn rynki zbytu, co w konsekwencji prowadzi do zwiększenia obrotów i uzyskania nowych odbiorców. Finansowanie transakcji z wykorzystaniem forfaitingu może wpłynąć dodatnio na polski eksport i przyczynić się do zmniejszenia deficytu obrotów bieżących bilansu płatniczego. Dodatkowo Program KUKI Forfaiting pozwala zminimalizować ryzyko ponoszone przez banki w wyniku finansowania transakcji eksportowych przy zastosowaniu forfaitingu. Finansowanie inwestycji przez jednostki sektora finansów publicznych przy wykorzystaniu forfaitingu, chociaż odbiega od klasycznej definicji forfaitingu, może stanowić istotny element polskiego rynku usług forfaitingowych. Nie bez znaczenia pozostaje fakt przejścia przez instytucję finansującą ryzyka transakcji bez regresu do zwywy wierzytelności.

Forfaiting services market in Poland

The aim of this paper is to present the forfaiting market in Poland, from forfaiting services introduced to the offer by the institutions operating on the Polish market and the functioning and current term for development perspective. Using forfaiting enables Polish exporters to expand into markets previously inaccessible due to various reasons, which in turn leads to increased sales and acquiring new customers. Financing transactions using forfaiting can affect positively on Polish exports and help reduce the current account deficit of balance of payments. In addition, The Programme KUKI Forfaiting allows to minimize the risks incurred by banks as a result of the financing of export transactions using forfaiting. Financing of investments by public sector entities using forfaiting, though it differs from the classical definition of forfaiting, may be an important element of the Polish forfaiting market. Not without significance is the fact of acquisition of credit risk by the financing institution without recourse to the seller.

Keywords: forfaiting, export financing, forfaiting market

Klasyfikacja JEL: F10, F31

Wprowadzenie

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie rynku usług forfaitingowych w Polsce, począwszy od wprowadzenia usługi forfaitingu do oferty przez instytucje działające na rynku polskim po obecne funkcjonowanie i określenie perspektyw rozwoju. Forfaiting stosowany w praktyce rozliczeń międzynarodowych polega na zakupie odpowiednio zabezpieczonych wierzytelności terminowych, pochodzących przede wszystkim z transakcji eksportowych, przez instytucję forfaitingową (najczęściej bank) bez regresu w stosunku do zbywcy tychże wierzytelności [Filipiak, 2001]. Transakcja forfaitingowa jest transakcją wtórną – aby mogło dojść do jej zawarcia, najpierw musi zostać zawarta transakcja między eksporterem a importerem, dotycząca dostawy dóbr lub świadczenia usług. Dopiero po uzgodnieniu takiej umowy eksporter zwraca się do forfaitera z propozycją sprzedaży należności.

1. Początki rynku usług forfaitingowych w Polsce

Forfaiting został wprowadzony do oferty instytucji działających na rynku polskim w latach dziewięćdziesiątych XX w. Pierwszymi bankami, które zaczęły w 1996 r. oferować forfaiting w Polsce, były: Bank Handlowy w Warszawie S.A., Polski Bank Rozwoju S.A., Bank Rozwoju Eksportu S.A. i Bank Przemysłowo-Handlowy S.A. [Marciniak-Neider, 1996]. W 1996 r. Bank Handlowy w Warszawie S.A. przeprowadził transakcję z firmą Opel Polska, od której nabył wierzytelność opiewającą na 8 mln DEM. Na tej transakcji Bank Handlowy zarobił około 0,5 mln USD [Marciniak-Neider, 1996]. W latach 1996–2000 następował dynamiczny wzrost liczby instytucji finansowych świadczących usługi forfaitingu w Polsce. Swoje biuro w Warszawie posiadała jedna z największych instytucji forfaitingowych, London Forfaiting Company Ltd. Pod koniec lat dziewięćdziesiątych XX w., na skutek kryzysu w Rosji, jak również załamania rynków krajów rozwijających się, LFC zaczęło generować straty, spowodowane m.in. spadkiem wartości posiadanych aktywów rosyjskich. W 1999 r. straty LFC osiągnęły 48,9 mln GBP (w 1998 r. – 3,6 mln GBP). W 1999 r., w wyniku restrukturyzacji LFC, zamknięto oddział w Bangkoku oraz podjęto decyzję o likwidacji filii w Warszawie, Bukareszcie, Bombaju oraz Markgröningen oraz kontynuacji ich działalności przez biura w Londynie, Düsseldorfie i Pradze [LFC, 1999].

Poza zamknięciem biura LFC w Warszawie, kryzys w Rosji nie miał wpływu na rozwój rynku usług forfaitingowych w Polsce. W 2000 r. usługi forfaitingu oferowały m.in.:

- Bank Creditanstalt,
- Bank Handlowy w Warszawie S.A.,

- Bank Inicjatyw Społeczno-Ekonomicznych S.A. w Warszawie,
- Bank Rozwoju Eksportu S.A.,
- Bank Śląski SA,
- Bank Zachodni,
- Kredyt Bank,
- LG Petro Bank,
- Powszechny Bank Gospodarczy S.A.,
- Rabobank International Polska,
- Raiffeisen Bank,
- Spółka leasingowa Bank Śląski Leasing S.A. w Katowicach,
- Spółka leasingowa Leasing Partners w Warszawie,
- Spółka leasingowa Rolnicze Towarzystwo Leasingowe w Ostrowie Wielkopolskim.

Trzy ostatnie spółki w ramach forfaitingu oferowały zakup wierzytelności powstałych na tle leasingu.

Od 1996 r. do kwietnia 2000 r. Bank Handlowy w Warszawie S.A. przeprowadził około 700 transakcji, z czego około 400 zostało zakończonych (spłaconych), natomiast około 300 było w toku. W badanym okresie obok wspomnianego powyżej Opla za pomocą forfaitingu transakcje finansowały też kopalnie i Optimus S.A. W marcu 2000 r. bank ten przeprowadził 50 transakcji (na podstawie informacji uzyskanych w 2000 r. od Banku Handlowego w Warszawie S.A.). Bank Handlowy w Warszawie działał zarówno na rynku pierwotnym, jak i wtórnym. Większość transakcji na rynku wtórnym przeprowadzał londyński oddział banku.

Fuzje i przejęcia w bankach działających na rynku polskim następujące w ostatnich latach doprowadziły do zmniejszenia liczby instytucji oferujących forfaiting z 14 w 2000 r. do 8 w 2012 r.

W 2012 r. forfaiting w swojej ofercie miały m.in. następujące banki:

- BRE Bank S.A.,
- Bank Zachodni WBK S.A.,
- Bank BPH SA,
- Bank PEKAO S.A.,
- Raiffeisen Bank Polska S.A.,
- Citibank Handlowy,
- BNP Paribas S.A.,
- ING Bank Śląski.

W większości wypadków banki kierowały swoją ofertę w zakresie forfaitingu do eksporterów. Bank PEKAO S.A., ING Bank Śląski i Raiffeisen Bank Polska S.A. w ramach forfaitingu umożliwiały także finansowanie transakcji przeprowadzanych w obrocie krajowym. Dodatkowo banki: PEKAO S.A., ING Bank Śląski

Tabela 1. Porównanie ofert banków w zakresie forfaitingu w Polsce w 2000 r.

Bank	Definicja usługi	Rodzaj transakcji	Regres w stosunku do zbywcy wierzycelności	Przedmiot transakcji	Adresaci oferty
Bank Handlowy w Warszawie	zakup wierzycelności powstałych w wyniku eksportu towarów i usług opiewających na min. 100 tys. USD	transakcja eksportowa	brak regresu	średnioterminowe wierzycelności (minimalny okres wynosi pół roku) wyrażone w walutach wymienialnych, przede wszystkim w USD, DEM, SFR, GBP	male, średnie i duże przedsiębiorstwa
Bank Zachodni	zakup należności z zagranicy pochodzących z transakcji eksportowych przeprowadzanych wyłącznie za pośrednictwem Banku Zachodniego	transakcja eksportowa	brak regresu	należności pochodzące z transakcji eksportowych, a w szczególności: akredytywa eksportowa z odroczonym terminem płatności, polecenia wypłat z zagranicy, weksle własne lub trasowane poręczone przez banki zagraniczne	wyłącznie eksporterzy; banki zagraniczne – BZ jako pośrednik
Bank Śląski SA	zakup płatnych w przyszłości należności z tytułu eksportu towarów i usług, z wyłączeniem prawa regresu w stosunku do eksportera	transakcja eksportowa	brak regresu	wierzycelności spełniające następujące warunki: wynikające z transakcji handlowych, definitywnie powstałe i dokładnie oznaczone, bezpieczne, nieprzeteterminowane i nieobciążone, zabezpieczone przez wiarygodne banki, z terminem płatności krótszym niż 365 dni, licznym od momentu wykupu, których zbywalność nie jest w żaden sposób ograniczona	eksporterzy
Raiffeisen Bank	beztargowy wykup należności eksportowych	transakcja eksportowa	brak regresu	należności, które mają odroczony termin płatności od 60 dni do 7 lat, posiadają nieograniczoną zbywalność i są wyrażone w walutach wymienialnych	eksporterzy
BRE Bank S.A.	nabycie od eksportera wierzycelności eksportowych o odroczonym terminie płatności	transakcja eksportowa	brak regresu	wierzycelności zabezpieczone w formie weksla własnego importera albo weksla trasowanego zaakceptowanego przez importera. Data wykupu nie powinna przekraczać roku od dnia ich zakupu przez BRE Bank	klienci korporacyjni

Bank	Definicja usługi	Rodzaj transakcji	Regres w stosunku do zbywcy wierzycelności	Przedmiot transakcji	Adresaci oferty
PBG S.A.	zakup wierzycelności związanych z realizacją umów długoterminowych potwierdzonych fakturami i rachunkami uproszczonymi	działalność obrotowa firm	bez regresu i z regresem	wierzycelności związane z realizacją umów długoterminowych o terminie wymagalności nie krótszym niż 7 dni i nie dłuższym niż 92 dni od daty wystawienia faktury	osoba fizyczna, osoba prawna, podmiot nieopodlegający osobowości prawnej, prowadzący działalność gospodarczą
Rabobank Polska S.A.	zakup krótko- i średnioterminowych wierzycelności z tytułu eksportu przez nabywcę wierzycelności	transakcja eksportowa	brak regresu	krótko- i średnioterminowe wierzycelności z tytułu eksportu	eksporterzy

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ofert: [Raiffeisen, 2000; BRE Bank, 2000; BSK, 2000; BZ, 2000; Citibank, 2000; PBC, 2000; Rabobank, 2000] oraz informacji otrzymanych od banków w formie wywiadu telefonicznego i elektronicznego.

i Bank BPH S.A. w ramach usługi finansowały kontrakty jednostek sektora publicznego wykonywane przez przedsiębiorstwa wyłonione w drodze ogłaszanych przetargów. Przedmiotem wykupu, w zależności od banku, były wierzycelności krótko-, średnio- i długoterminowe, z okresem wykupu od 1 miesiąca do 10 lat.

Koszty usług forfaitingowych wynikają z polityki banku. Na przykład BRE Bank S.A. oblicza koszt usługi jako pochodną kosztu pieniądza, który zależy od rynku i transakcji. W zależności od rodzaju transakcji może się on opierać na tzw. *average life* LIBOR albo IRS właściwym dla okresu i waluty. Do tego bank dolicza marżę, która wynika z wyceny przejmowanego przez niego ryzyka. Dolicza on też prowizję administracyjną liczoną od wartości nominalnej każdego dokumentu (np. 0,5%). Jeśli zachodzi konieczność zablokowania limitu na transakcję na okres produkcji przedmiotu eksportu (np. pół roku), bank pobiera dodatkową prowizję za tzw. gotowość, liczoną od wartości limitu za faktyczną liczbę dni [Mazurek, 2007].

Bank Zachodni WBK S.A. oblicza koszt usługi w zależności od umowy zawartej z eksporterem, kwota ta nie może być jednak niższa niż 300 PLN. Citibank Handlowy przy dyskoncie weksli (forfaitingu) pobiera 1% prowizji od zawartej umowy ramowej, 0,35% od kwoty weksla, nie mniej niż 200 PLN od każdego weksla oraz marżę negocjowaną indywidualnie. Bank BPH S.A. pobiera jednorazowo przy rozpoczęciu transakcji prowizję w wysokości od 250 PLN do 1 tys. PLN. Przy otwarciu linii forfaitingowej nalicza on opłatę w wysokości od 1% od wartości przyznanej linii, nie mniej jednak niż 1 tys. PLN. Za niewykorzystanie linii pobiera z kolei jednorazową opłatę od 0,4% od niewykorzystanego salda, nie mniej jednak niż 500 PLN. Dodatkowo za każdą wykupioną wierzycelność w ramach linii nalicza opłatę w wysokości od 0,3% od wypłaconej wierzycelności, nie mniej jednak niż 30 PLN. Za ocenę finansową dłużnika bank pobiera od 200 PLN do 1 tys. PLN. W porównaniu z innymi instrumentami finansowania eksportu forfaiting jest usługą stosunkowo drogą, co zdaniem banków negatywnie wpływa na liczbę zawieranych transakcji.

Polskie banki mają w swojej ofercie również forfaiting importowy, polegający na dysconcie akredytywy własnej przez bank, który ją otworzył. Taki sposób rozliczenia jest korzystny zarówno dla importera, któremu pozwala na odroczenie płatności, jak i eksportera, któremu daje możliwość uzyskania środków na bardziej preferencyjnych warunkach niż w jego krajowym banku i wcześniej. Dodatkowa korzyść dla eksportera to brak kosztów z tytułu potwierdzenia akredytywy, gdyż stawka dyskonta w kraju importera jest niższa niż w kraju eksportera [Pojnar, 2011]. Usługę tę świadczy m.in. BRE Bank S.A., długoletni członek International Forfaiting Association (IFA). Warto podkreślić, że BRE Bank S.A. przy zawieraniu transakcji finansowanych w ramach forfaitingu opiera się na powszechnie przyjętych regułach opracowanych przez członków IFA [Mazurek, 2007].

Tabela 2. Porównanie ofert banków w zakresie forfaitingu w Polsce w 2012 r.

Bank	Definicja usługi	Rodzaj transakcji	Regres w stosunku do zbywcy wierzycelności	Przedmiot transakcji	Adresaci oferty
BRE BANK S.A.	zbycie przez eksportera wierzycelności o odroczonej terminie płatności, zabezpieczonych w formie weksla własnego importera lub trasy (weksla trasowanego) akceptowanej przez importera	transakcja eksportowa	brak regresu	wierzycelności handlowe, wekslowe bądź leasingowe	małe, średnie i duże przedsiębiorstwa (korporacje), instytucje
Bank Zachodni WBK S.A.	wykup wierzycelności eksportowych o odroczonej terminach zapłaty	transakcja eksportowa	brak regresu	wierzycelności eksportowe o odroczonej terminach zapłaty	małe, średnie i duże przedsiębiorstwa, korporacje
Bank BPH S.A.	wykup wierzycelności eksportowych (w formie pieniężnej) przed terminem ich wymagalności wraz z wynikającymi z nich prawami	transakcja eksportowa	brak regresu	wierzycelności handlowe lub ich części	duże przedsiębiorstwa (korporacje), instytucje
Bank PEKAO S.A.	wykup należności średnio- i długoterminowych, powstałych poprzez realizację dostaw towarów i usług lub projektów inwestycyjnych, przed terminem ich wymagalności	transakcje dotyczące dostaw towarów i usług lub projektów inwestycyjnych	brak regresu	należności powstałe poprzez realizację dostaw towarów i usług lub projektów inwestycyjnych	duże przedsiębiorstwa (korporacje)
Raiffeisen Bank Polska S.A.	wykup wierzycelności klienta (sprzedającego) przysługujących mu od kontrahenta (kupującego)	transakcje międzynarodowe i krajowe	brak regresu	wierzycelności klienta (sprzedającego)	małe przedsiębiorstwa
Citibank Handlowy	nabycie weksla przed terminem jego płatności za kwotę określoną na wekslu, pomniejszoną o odsetki dyskontowe	transakcja międzynarodowa lub zagraniczna	brak regresu	nabycie weksla	duże przedsiębiorstwa (korporacje)

Bank	Definicja usługi	Rodzaj transakcji	Regres w stosunku do zwykłej wierzytelności	Przedmiot transakcji	Adresaci oferty
BNP Paribas S.A.	zakup wierzytelności terminowych w złotych i walutach obcych, powstałych poprzez realizację dostaw towarów lub usług, według uzgodnionej stopy dyskontowej, z wyłączeniem prawa regresu w stosunku do podmiotu zbywającego	transakcja przeprowadzana w handlu zagranicznym	brak regresu	wierzytelności terminowe w złotych i walutach obcych, powstałe poprzez realizację dostaw towarów lub usług	duże przedsiębiorstwa (korporacje)
ING Bank Śląski	dyskonto wierzytelności z akredytywy dokumentowej umożliwiającej klientom (najczęściej eksporterom w transakcjach międzynarodowych) otrzymanie środków z akredytywy dokumentowej przed terminem płatności	transakcje międzynarodowe i krajowe	z regresem lub bez regresu	dyskonto wierzytelności z akredytywy dokumentowej; wykup wierzytelności zabezpieczonej gwarancją płatności banku; wykup zobowiązań Skarbu Państwa; wykup zobowiązań jednostek samorządu terytorialnego	spółki kapitałowe, spółki osobowe o rocznych przychodach netto ze sprzedaży powyżej 1,2 mln EUR, jednostki samorządu terytorialnego, międzynarodowe grupy kapitałowe posiadające filie w Polsce, instytucje finansowe, największe polskie przedsiębiorstwa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie ofert: [Pekao, 2012; ING, 2012a; ING, 2012b; BPH, 2012a; BPH, 2012b; BZWBK, 2012; Raiffeisen, 2012; Citibank, 2012; BRE Bank, 2012; BNP Paribas, 2012] oraz informacji otrzymanych od banków w formie wywiadu telefonicznego i elektronicznego.

W przeciwieństwie do instytucji forfaitingowych działających na międzynarodowym rynku usług forfaitingowych, banki działające w Polsce nie publikują tzw. *country list*, która określa maksymalny okres finansowania wierzytelności. Okres finansowania podaje się w latach, przy czym kraje, które z punktu widzenia instytucji forfaitingowej uznawane są za stabilne i obciążone niskim ryzykiem niewypłacalności importera, otrzymują najwyższy okres finansowania. W przypadku, gdy dla danego kraju w *country list* nie został podany okres finansowania, warunki ustala się indywidualnie. Brak tego typu informacji stanowi dodatkową barierę dla polskich eksporterów w dostępie do usługi. Szczegółowe warunki dotyczące transakcji forfaitingowych ustala się indywidualnie, często w drodze negocjacji między eksporterem a bankiem.

Banki funkcjonujące na rynku polskim w ramach forfaitingu przejmują na siebie ryzyko niewypłacalności odbiorcy bez prawa regresu w stosunku do eksportera. Banki biorą na siebie także ryzyko handlowe, polityczne, kursowe i ryzyko stopy procentowej [Tokaj-Krzewska, 1999].

2. Charakterystyka polskiego rynku usług forfaitingowych

Wartość usług na polskim rynku usług forfaitingowych szacuje się na kilkadziesiąt milionów złotych rocznie [Przedsiębiorczość..., 2012]. W polskiej praktyce gospodarczej można spotkać się ze szczególnym rodzajem transakcji forfaitingowych, wykorzystywanych przez jednostki samorządu terytorialnego bądź spółki, które stanowią ich własność – forfaiting krajowych należności kontraktowych, polegający na wykupie wierzytelności przysługujących od wyżej wymienionych instytucji [Pojnar, 2011]. Finansowanie dostawców współpracujących z jednostkami sektora publicznego odbiega od klasycznej definicji forfaitingu – dostawcami nie są podmioty zagraniczne, lecz w większości przypadków podmioty polskie, wykonujące zamówienia dla jednostek sektora finansów publicznych. Wierzytelności będące przedmiotem tych transakcji są kupowane bez prawa regresu do ich zbywcy przez bank, najczęściej w formie weksli [Galiński, 2010].

Opisany wyżej forfaiting budzi kontrowersje, ponieważ nie dotyczy transakcji eksportowych, a inwestycji krajowych dokonywanych głównie przez jednostki samorządu terytorialnego, przede wszystkim do finansowania wielomilionowych przedsięwzięć.

W ramach forfaitingu krajowych należności kontraktowych finansowane były m.in. takie inwestycje, jak budowa szpitala i obwodnicy miejskiej w Toruniu oraz budowa stadionu PGE Arena w Gdańsku (w 2010 r. Miasto Gdańsk i bank PEKAO S.A. zawarły umowę dotyczącą sprzedaży na rzecz banku wierzytelności

zależnej spółki Biuro Inwestycji Euro Gdańsk 2012, której wartość opiewała na 375 mln PLN) [Gładysz, Polewczak, 2011].

Rozwój usług świadczonych w ramach forfaitingu krajowych należności kontraktowych zahamował minister finansów, który 23 grudnia 2010 r. wydał rozporządzenie o szczegółowym sposobie klasyfikacji tytułów dłużnych zaliczanych do państwowego długu publicznego, w tym do długu Skarbu Państwa (Dz. U. z 2010 r. Nr 252, poz. 1692).

W myśl rozporządzenia forfaiting został zakwalifikowany do kategorii 2 jako: „umowy nienazwane o terminie zapłaty dłuższym niż rok, związane z finansowaniem usług, dostaw, robót budowlanych, które wywołują skutki ekonomiczne podobne do umowy pożyczki lub kredytu”. Powyższy zapis ogranicza, a nawet uniemożliwia wykorzystanie przez samorzady forfaitingu jako instrumentu finansowania inwestycji bez jednoczesnej konieczności uwzględniania dopuszczalnych wskaźników zadłużenia. Rozporządzenie budzi wiele kontrowersji, jak również zastrzeżeń natury konstytucyjnej związanych m.in. z zasadą samodzielności jednostek samorządu terytorialnego [Gałka, 2011].

W ramach działań wspierających transakcje forfaitingowe Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych uruchomiła w 2007 r. Program KUKÉ Forfaiting polegający na ubezpieczeniu średnio- i długoterminowych wierzytelności eksportowych wykupionych przez bank, które są gwarantowane przez Skarb Państwa. Ofertę skierowano do banków lub innych instytucji finansowych nabywających wierzytelności krajowych eksporterów, które powstały z tytułu kredytów udzielonych przez nich dostawcom zagranicznym o okresie spłaty dwa lata lub więcej na finansowanie kontraktów eksportowych dotyczących dostaw polskich towarów i usług [KUKÉ, 2012].

W praktyce ochrona ubezpieczeniowa w tej formule została udzielona po raz pierwszy w 2011 r., kiedy to Korporacja zawarła umowę ubezpieczenia dotyczącą należności wykupionych przez bank wynikających z kontraktu eksportowego między polskim eksporterem a importerem z Ukrainy na dostawę oraz nadzór nad montażem i uruchomieniem urządzeń rolniczych [*Przedsiębiorczość...*, 2012]. Całkowita wartość kontraktu wynosiła 1,488 mln EUR, a wykup należności nastąpił w ciągu dwóch miesięcy z okresem spłaty 5 lat. W październiku 2012 r. Korporacja wyraziła zgodę na objęcie ochroną ubezpieczeniową kolejnych wykupionych przez bank należności wynikających z kontraktu eksportowego między polskim eksporterem a importerem z Ukrainy na dostawę urządzeń dla przemysłu spożywczego. Całkowita wartość kontraktu wyniesie 12 mln EUR. Okres wykupu należności wynikających z kontraktu eksportowego wyniesie 14 miesięcy, a okres spłaty 5 lat i 8 miesięcy.

Biorąc pod uwagę powyższe dane, można stwierdzić, że Program KUKÉ Forfaiting cieszy się niewielkim zainteresowaniem. W opinii KUKÉ sytuacja taka wy-

nika z faktu, iż jest to produkt wprowadzony do oferty Korporacji stosunkowo niedawno jako uzupełnienie istniejącej już oferty dla instytucji finansowych.

3. Forfaiting a faktoring w polskiej praktyce gospodarczej

W praktyce gospodarczej forfaiting niejednokrotnie utożsamia się z inną metodą finansowania, jaką jest faktoring. Faktoring definiuje się jako rodzaj działalności pośredniczącej wyspecjalizowanych instytucji finansowych, tzw. faktorów, polegającej na zakupie wierzytelności klientów, połączonej z finansowaniem klientów i świadczeniem na ich rzecz uzgodnionych w umowie usług, takich jak np.: usługi księgowo, inkasowe, doradcze itp. [Szczepankowski, 1998]. Definicja ta nie wskazuje na bezregresywny charakter faktoringu. Regres pojawia się przy szczególnej odmianie faktoringu, jaką jest faktoring właściwy (pełny).

Faktoring zasadniczo różni się od forfaitingu m.in. okresem finansowania wierzytelności będących przedmiotem zakupu. Według różnych źródeł w przypadku faktoringu finansowane są wierzytelności z terminem wykupu do 180 dni, podczas gdy w odniesieniu do forfaitingu okres ten jest znacznie dłuższy – od 6 miesięcy do 10 lat [Rawa, 1993; Kruczalak, 1997, 1999; Bryła, 1998]. Różnice między faktoringiem a forfaitingiem ilustruje tabela 3.

Tabela 3. Różnice między forfaitingiem a faktoringiem

Kryterium	Forfaiting	Faktoring
Okres finansowania	od 6 miesięcy do 10 lat	nie przekracza 180 dni
Przedmiot umowy	z reguły tylko jedna, indywidualnie oznaczona wierzytelność pieniężna	może obejmować wszystkie należności określonego rodzaju lub powstałe w ramach realizacji kontraktów z określonymi kontrahentami
Usługi dodatkowe	brak (wyjątek – forfaiting rozszerzony)	znajdują się w ofercie podstawowej
Konieczność poinformowania dłużnika o zawarciu umowy	nie (szczególnie gdy zabezpieczeniem spłaty kredytu są weksle)	tak (wyjątek – faktoring tajny)
Minimalna wielkość transakcji	do 1 roku – 80–100 tys. USD, powyżej – 0,5–5 mln USD	kilka tysięcy USD
Ryzyko wypłacalności dłużnika	przejmuje instytucja forfaitingowa	nie przechodzi na faktora (wyjątek – faktoring pełny)
Finansowanie zbywcy wierzytelności	przy wysokich kwotach transakcji w celu rozłożenia ryzyka tworzy się konsorcja	faktor finansuje samodzielnie

Kryterium	Forfaiting	Faktoring
Refinansowanie kwoty nabywanej wierzytelności	100%	70–90% – resztę przeznacza się na finansowanie tzw. sumy zablokowanej
Zabezpieczenia	różne formy, np.: gwarancje rządowe, gwarancje bankowe, poręczenie lub awał banku dłużnika	rzadko
Umowy o tzw. linię kredytową (tu: faktoringową lub forfaitingową)	rzadko	bardzo często
Splacanie należności przez dłużnika	jednorazowe lub w ratach	jednorazowe

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [Kruczalak, 1997, 1999; Heropolitańska, Kawaler, 1998; Rawa, 1993].

Najważniejszy w przypadku transakcji forfaitingowych jest brak regresu w stosunku do zbywcy wierzytelności. Brak regresu stanowi istotę transakcji forfaitingowych.

Forfaiting to forma finansowania zbliżona do faktoringu, należy jednak pamiętać, że obie formy – ze względu na istotne różnice między nimi – stanowią odrębne instrumenty finansowe i powinno się je traktować oddzielnie.

W ostatnich latach obserwuje się dynamiczny rozwój rynku usług faktoringowych w Polsce [Forfaiting..., 2013]. Obroty firm zrzeszonych w Polskim Związku Faktorów zwiększyły się w 2012 r. o prawie 22% (do 81,8 mld PLN), natomiast obroty całej branży faktoringowej, łącznie z instytucjami niezrzeszonymi w Związku, przekroczyły wartość 100 mld PLN. W porównaniu z 2009 r., kiedy obroty firm szacowano na 51,4 mld PLN, w ciągu czterech lat wartość rynku uległa podwojeniu. Udział obrotów objętych faktoringiem w 2012 r. przekroczył 5% PKB Polski i wartość ta pozostaje poniżej średniej dla rynków europejskich, kształtującej się na poziomie 9,45% [Forfaiting..., 2013; PZF, 2013].

Polski rynek usług forfaitingowych przypomina wczesne lata faktoringu. Niestety, często forfaiting nie jest powszechnym produktem finansowym dostępnym w ofercie bankowej, a wiedza o nim wśród polskich przedsiębiorstw nadal wydaje się niewielka [Forfaiting..., 2013]. Dodatkowo polityka banków działających na rynku polskim koncentruje się głównie na sprzedaży takich produktów, jak kredyty. Brakuje działań promujących forfaiting jako usługę, która z punktu widzenia banku może stanowić istotne źródło przychodu. Dla porównania London Forfaiting Company, działająca w ramach FIMBank Group, w 2012 r. osiągnęła z tytułu zawartych transakcji forfaitingowych przychód w wysokości ponad 9 mln USD [FIMBank, 2013].

Tabela 4. Rynek usług faktoringowych w Polsce w latach 2005–2012

Rok	Wartość obrotów w mln PLN		Liczba klientów	Liczba dłużników	Liczba sfinansowanych faktur
	Polski Związek Faktorów	cały rynek			
2005	11 290	14 175	1 400	35 000	1 400 000
2006	13 770	17 000	1 600	38 000	1 410 000
2007	18 801	30 717	1 608	49 024	1 626 844
2008	32 865	47 900	2 031	47 913	1 888 403
2009	30 032	51 352	1 702	47 805	1 977 700
2010	55 913	64 195	3 210	76 943	3 187 089
2011	67 105	79 366	4 106	81 653	3 655 715
2012	81 806	100 200	4 706	89 204	3 761 550

Źródło: [PZF, 2013].

Należy podkreślić, że forfaiting to usługa powszechnie stosowana w międzynarodowym obrocie gospodarczym. Wartość usług na międzynarodowym rynku usług forfaitingowych szacuje się na 300 mld USD rocznie [Uniform Rules..., 2012]. W 2012 r. DF Deutsche Forfait AG, działająca na rynku niemieckim, przeprowadziła w ramach forfaitingu ponad 2,5 tys. transakcji o wartości 8,3 mld EUR, w ramach których finansowano eksport do ponad stu różnych krajów [DF, 2013].

4. Perspektywy rozwoju rynku usług forfaitingowych w Polsce

W Raporcie Ministerstwa Gospodarki *Przedsiębiorczość w Polsce* [2012] jako barierę w rozwoju klasycznego forfaitingu zagranicznego (polegającego na wykupie należności zagranicznych) wskazuje się art. 70 ust. 1 Ustawy z dn. 29 sierpnia 1997 r. Prawo bankowe (Dz.U. z 2002 r. Nr 72, poz. 665), który uzależnia przyznanie przez bank kredytu od zdolności kredytowej kredytobiorcy. Przez zdolność kredytową rozumie się w ustawie zdolność do spłaty zaciągniętego kredytu wraz z odsetkami w terminach określonych w umowie. Według Raportu polskie banki mają metodologiczne trudności z taką oceną w odniesieniu do dłużników zagranicznych.

W opinii działających w Polsce instytucji forfaitingowych barierę stanowi także stosunkowo wysoki koszt usługi. Na korzystanie z niej mogą pozwolić sobie przede wszystkim podmioty, które posiadają odpowiednio wysokie marże handlowe. Mając na uwadze rosnącą konkurencję, uzyskanie dobrej marży jest zadaniem bardzo trudnym. Importerzy starają się nabyć produkty i usługi po jak najniższych cenach, a eksporterzy w wyniku negocjacji często rezygnują z części marży. Aby upowszechnić forfaiting, banki powinny złagodzić wymagane wa-

runki transakcji poprzez zaakceptowanie większego ryzyka oraz rozszerzenie zakresu transakcji, których usługą mogłaby dotyczyć [*Forfaiting...*, 2013].

Zdaniem forfaiterów do wzrostu zainteresowania forfaitingiem może przyczynić się prognozowany w 2013 r. wzrost eksportu. Także wprowadzenie od 1 stycznia 2013 r. przez Międzynarodową Izbę Handlową w Paryżu jednolitych zasad dotyczących forfaitingu (Uniform Rules for Forfaiting – URF), pozwoli uregulować rynek usług forfaitingowych [*Forfaiting...*, 2013; *The written word...*, 2011; *Uniform Rules...*, 2012]. Z punktu widzenia polskich banków forfaiting stanowi może znaczące źródło dochodów w przypadku finansowania transakcji realizowanych w krajach podwyższonego ryzyka. Polskie banki (niejednokrotnie wzmocnione kapitałem i doświadczeniem zagranicznym) mogą nie tylko samodzielnie pełnić funkcję forfaiterów konkurencyjnych wobec tego typu instytucji międzynarodowych, ale także tworzyć – na potrzeby finansowania transakcji – konsorcja finansowe ze znanymi instytucjami światowymi [Tokaj-Krzewska, 1999].

Podsumowanie

Szerokie otwarcie rynków, liberalizacja przepisów i związane z tym zaostrzenie i rozszerzenie pola działania konkurencji wymaga coraz to nowszych, bardziej elastycznych, minimalizujących ryzyko źródeł finansowania, które w szybko zmieniającej się rzeczywistości dałyby gwarancje bezpieczeństwa obrotu. Stosowanie forfaitingu umożliwi polskim eksporterom ekspansję na niedostępne wcześniej, z różnych przyczyn, rynki zbytu, co prowadzi do zwiększenia obrotów i uzyskania nowych odbiorców [Tokaj-Krzewska, 1999].

Finansowanie transakcji z wykorzystaniem forfaitingu może wpłynąć dodatnio na polski eksport i przyczynić się do zmniejszenia deficytu obrotów bieżących bilansu płatniczego. Dodatkowo Program KUKF Forfaiting pozwala zminimalizować ryzyko ponoszone przez banki w wyniku finansowania transakcji eksportowych przy zastosowaniu forfaitingu. Finansowanie inwestycji przez jednostki sektora finansów publicznych przy wykorzystaniu forfaitingu, chociaż odbiega od jego klasycznej definicji, może stanowić istotny element polskiego rynku usług forfaitingowych, o czym świadczy oferta banków skierowana do tego typu instytucji. Forfaiting mogą wykorzystywać jednostki sektora finansów publicznych jako ważny składnik inżynierii finansowej stosowanej w projektach infrastrukturalnych współfinansowanych ze środków Unii Europejskiej, np. w ramach funduszy strukturalnych.

Dodatkowo wskazuje się forfaiting jako potencjalne źródło finansowania działalności innowacyjnej przedsiębiorstw [Kłobukowska, 2011]. Nie bez znacze-

nia dla polskich eksporterów pozostaje fakt przejęcia przez instytucję finansującą ryzyka transakcji bez regresu do zbywcy wierzytelności.

Bibliografia

- BNP Paribas, 2012, <http://www.bnpparibas.pl/bankowosc-korporacyjna/forfaiting-dyskonto-naleznosci-terminowych.htm> (dostęp: 12.10.2012).
- BPH, 2012a, http://www.bph.pl/pl/klienci_korporacyjni/finansowanie_handlu/dzialalnosc_biezaca/forfaiting (dostęp: 12.10.2012).
- BPH, 2012b, http://www.bph.pl/repo/bph/korporacje/TOiP/TOiP_dla_Klient_w_Korporacyjnych_od_01.01.2012.pdf.
- BRE Bank, 2000, www.bresa.com.pl [dostęp: 04.05.2000].
- BRE Bank, 2012, http://brebank.pl/msp/finansowanie_transakcji_handlowych/forfaiting/#warunki (dostęp: 12.10.2012).
- Bryła P., 1998, *Dźwignia eksportu*, Gazeta Bankowa, nr 16.
- BSK, 2000, www.bsk.com.pl [dostęp: 04.05.2000].
- BZ, 2000, www.bz.pl [dostęp: 04.05.2000].
- BZWBK, 2012, http://www.bzwbk.pl/_items/sid.firmy.bzwbk.pl/pdf/sid_toip_01_02_2012.pdf.
- Citibank, 2000, www.handlowy.com.pl [dostęp: 04.05.2000].
- Citibank, 2012 http://www.online.citibank.pl/cb/files/produkty_kredytowe.pdf.
- DF, 2013, *Annual Report 2012*, DF Deutsche Forfait AG, marzec.
- Filipiak E., 2001, *Forfaiting jako forma finansowania działalności handlowej* [w:] *Funkcjonowanie podmiotów gospodarczych w warunkach współpracy międzynarodowej. Problemy rozwoju gospodarczego i współpracy międzynarodowej, funkcjonowanie rynków finansowych, organizacja i zarządzanie procesami gospodarczymi, mechanizmy i tendencje rozwoju w gospodarce polskiej*, red. H. Treder, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- FIMBank, 2012, *Annual report & financial statements 2012*, FIMBank Group, <http://www.fimbank.com/financial-information> [dostęp: 03.07.2013].
- Forfaiting w Polsce*, 2013, Miesięcznik Finansowy BANK, marzec 2013, <http://finanse.wp.pl/kat,6602,title,Forfaiting-w-Polsce,wid,15399524,wiadomosc.html#czytajdalej> [dostęp: 18.04.2013].
- Galiński P., 2010, *Forfaiting otwiera nowe możliwości finansowania inwestycji w samorządach*, Serwis samorządowy, <http://www.samorzad.lex.pl/czytaj/-/artykul/forfaiting-otwiera-nowe-mozliwosci-finansowania-inwestycji-w-samorzadach> [dostęp: 25.03.2012].
- Gałka P., 2011, *Forfaiting przy inwestycjach samorządowych*, Rzeczpospolita, <http://www.rp.pl/artykul/669812.html> [dostęp: 25.03.2012].
- Gładysz B., Polewczak A., 2012, *Forfaiting jako sposób finansowania samorządów*, Pismo Samorządu Terytorialnego WSPÓLNOTA, <http://www.wspolnota.org.pl/artykul/13902,forfaiting-jako-spos%C3%B3b-finansowania-samorz%C4%85d%C3%B3w> [dostęp: 25.03.2012].
- Heropolitańska I., Kawaler P., 1998, *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki (cesja, faktoring, dyskonto, forfaiting, sprzedaż publiczna i niepubliczna)*, Twigger S.A., Warszawa.
- ING, 2012a, <http://www.ingbank.pl/przedsiębiorstwa-i-jst/finansowanie/pro-obs-i-fin-transakcji-handlowych/produkty-dyskontowe#tab=1> [dostęp: 12.10.2012].
- ING, 2012b, http://www.ingbank.pl/_files/server/item/1005533 [dostęp: 12.10.2012].

- Kłobukowska J., 2011, *Możliwości wykorzystania różnych form finansowania kapitałowego w zakładaniu i prowadzeniu firm spin off/out* [w:] *Spin off, spin out jako instrument budowania przedsiębiorczości akademickiej oraz stymulowania innowacyjności regionu*, red. A. Balcerzak, M. Moszyński, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu, Toruń.
- Kruczalak K., 1997, *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Wydawnictwa Prawnicze PWN, Warszawa.
- Kruczalak K., 1999, *Umowy w obrocie handlowym krajowym i międzynarodowym*, Wydawnictwa Prawnicze PWN, Warszawa.
- KUKE, 2012, http://www.kuke.com.pl/program_kuke_forfaiting.php [dostęp: 12.10.2012].
- LFC, 1999, *Interim Announcement 1999. Half-year Results*, London Forfaiting Company, <http://whl.financialexpress.net/investegate/articlePrint.aspx?id=199907210730567306H> [dostęp: 13.04.2013].
- Marciniak-Neider D., 1996, *Forfaiting w handlu zagranicznym*, Materiały IV Konferencji Naukowej, Kraków.
- Mazurek J., 2007, *Forfaiting. Płynność, poprawa, eliminacja*, CFO Magazyn Finansistów, <http://cfo.cxo.pl/artykuly/55967/Forfaiting.plynosc.poprawa.eliminacja.html> [dostęp: 18.03.2012].
- PBG, 2000, www.pbg.pl (dostęp: 04.05.2000).
- Pekao, 2012, http://www.pekao.com.pl/corporate/finansowanie_handlu/FCH/Forfaiting/ [dostęp: 12.10.2012].
- Pojnar G., 2011, *Forfaiting poprawia płynność eksportera*, Gazeta Prawna, kwiecień.
- Przedsiębiorczość w Polsce*, 2012, Raport Ministerstwa Gospodarki, Warszawa.
- PZF, 2013a, http://www.factoring.pl/files/informacje_prasowe/130114032343_komunikat_prasowy_2012.pdf.
- PZF, 2013b, <http://www.factoring.pl/index.php?page=6> [dostęp: 02.07.2013].
- Rabobank, 2000, www.rabobank.com [dostęp: 04.05.2000].
- Raiffeisen, 2000, www.raiffeisen.pl [dostęp: 04.05.2000].
- Raiffeisen, 2012, www.raiffeisen.pl [dostęp: 12.10.2012].
- Rawa P., 1993a, *Forfaiting*, cz. I, *Handel Zagraniczny*, nr 7/8.
- Rawa P., 1993b, *Forfaiting*, cz. II, *Handel Zagraniczny*, nr 9.
- Szczepankowski P.J., 1998, *Nowoczesne instrumenty zarządzania aktywami – faktoring, sekurytyzacja aktywów i leasing*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa.
- The written word. Uniform Rules for Forfaiting*, 2011, *Trade & Forfaiting Review*, <http://www.tfreview.com/feature/legal-regulatory/feature-uniform-rules-forfaiting> [dostęp: 13.04.2013].
- Tokaj-Krzewska A., 1999, *Forfaiting*, Difin, Warszawa.
- Uniform Rules on Forfaiting receive ICC blessing in Mexico*, 2012, *Trade & Forfaiting Review*, <http://www.tfreview.com/news/receivables-finance/uniform-rules-forfaiting-receive-icc-blessing-mexico> [dostęp: 13.04.2013].