

FAKTORING W BANKOWOŚCI

STRATEGIA PRZYSZŁOŚCI

Dorota Korenik

 **CEDEWU.PL**
WYDAWNICTWA FACHOWE

Recenzenci: prof. zw. dr hab. Ewa Bogacka-Kisiel
prof. zw. dr hab. Maria Dębniwska

© Copyright do wydania polskiego CeDeWu Sp. z o.o.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Zabronione jest kopiowanie, przetwarzanie i rozpowszechnianie w jakimkolwiek celu oraz postaci bez pisemnej zgody autora i wydawcy.

Wydawnictwo CeDeWu oraz autor dołożyli wszelkich starań, aby treści zawarte w niniejszej publikacji były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak odpowiedzialności za ich wykorzystanie ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw autorskich oraz za skutki działań wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Projekt okładki: GAJOS MEDIA

Opracowanie redakcyjne i DTP: CeDeWu Sp. z o.o.

Wydanie I papierowe, Warszawa 2007

ISBN 978-83-60089-66-8

EAN 9788360089668

Wydanie I elektroniczne, Warszawa 2014

ISBN 978-83-7941-152-8

Wydawca: CeDeWu Sp. z o.o.

00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47/49

e-mail: cedewu@cedewu.pl

Redakcja wydawnictwa: (4822) 374 90 20 lub 22

Faks: (4822) 827 38 89

Księgarnia Ekonomiczna

00-680 Warszawa, ul. Żurawia 47

Tel.: (4822) 396 15 00...01

Faks: (4822) 827 38 89

Ekonomiczna Księgarnia Internetowa

www.cedewu.pl

www.4books.pl

Made in Poland

[Kup książkę](#)

Spis treści

Wprowadzenie	5
---------------------------	----------

Rozdział 1

Wprowadzenie do zagadnienia faktoringu jako usługi finansowej dla małych i średnich przedsiębiorstw	11
1.1. Adresaci i podmioty mające znaczenie dla korzystania z faktoringu w działalności gospodarczej (ze szczególnym uwzględnieniem MSP w Polsce)	11
1.2. Podstawowe problemy finansowe małych i średnich firm (MSP) i model usługi finansowej jako sposobu ich rozwiązywania	24

Rozdział 2

Faktoring i jego potencjał	37
2.1. Mocne strony faktoringu.....	37
2.2. Słabe strony faktoringu.....	67
2.3. Potencjał faktoringu na tle alternatywnych rozwiązań (instrumentów) finansowych	83

Rozdział 3

Możliwości wykorzystania potencjału faktoringu; rynek usług faktoringowych w Polsce i Unii Europejskiej	97
3.1. Wprowadzenie – aspekt konkurencji i konkurencyjności rynku (branży) usług faktoringowych	97
3.2. Charakterystyka i ocena ogólna polskiego rynku (w świetle jego ewolucji po 1989 roku)	100
3.3. Mechanizmy rozwoju oraz potencjał wzrostu rynku faktoringowego w Unii Europejskiej	117

Rozdział 4

Aspekt przewagi konkurencyjnej i konkurencyjności banku w branży faktoringowej	137
4.1. Faktoring w kręgu spraw strategicznych banku uniwersalnego	137
4.2. Nowa Umowa Kapitałowa Bazylea II i jej konsekwencje dla banków i instytucji faktoringowych	150
4.3. Faktoring szansą dla bankowości lokalnej	165

Rozdział 5

Bankowość lokalna a faktoring w świetle reguł gospodarki przyszłości (opartej na wiedzy i informacji)	175
--	------------

Zakończenie	201
--------------------------	------------

Bibliografia	205
---------------------------	------------

Wprowadzenie

W dzisiejszej nauce i praktyce stawia się pytania o przyszłość bankowości i banku¹. Intrygująca jest myśl, iż „przetrwanie banków może być uzależnione od tempa, kierunków i skali, w jakich banki odchodzą od swej pierwotnej działalności, jaką jest bankowość”². Naukowców nurtują pytania fundamentalne: Czy nadciąga zmierzch bankowości i nadchodzi tzw. era postbankowości, a może nastąpi renesans bankowości? Czy banki lokalne, szczególnie te działające w krajach tzw. wschodzących (do których zalicza się m.in. Polska), przetrwają w dobie globalizacji świata gospodarki i finansów? Czy, a jeśli tak, to w jaki sposób mogą one konkurować z wielkimi, globalnymi bankami? Wobec wskazywanych w literaturze możliwych pozytywnych i negatywnych konsekwencji procesów globalizacyjnych w systemach finansowych i gospodarczych, niewątpliwie ważną staje się problematyka badawcza dotycząca zagadnień przetrwania, konkurencji i konkurencyjności banku (m.in. lokalnego) operującego w otoczeniu podlegającym intensywnym i radykalnym przeobrażeniom.

Niniejsze opracowanie – studium monograficzno-poznawcze – w pewnej mierze stanowi wyraz przymysłu autorki w tej materii. Traktuje o znaczeniu faktoringu dla banku – w szczególności banku lokalnego – działającego w coraz silniej konkurencyjnym i zmieniającym się środowisku (tj. w warunkach konkurencji rozszerzonej; w dobie przeobrażenia gospodarki z industrialnej w opartą na wiedzy i informacji). Jednocześnie koncentruje się bardziej na sprawie przyszłości aniżeli przeszłości banku, który swoje przetrwanie i wyniki silnie wiąże z obsługą klientów z sektora małych i średnich przedsiębiorstw.

Wskazana problematyka badawcza, której w gruncie rzeczy ta książka dotyczy, jest niezmiernie interesująca, trudna i bardzo złożona, pozostaje wciąż nieodgadniona (nierozwiązana). Rodzi wiele nowych pytań, w tym pytań o miejsce banku przyszłości w sektorze usług finansowych i o znaczenie usług bankowych sensu *largo* dla podtrzymania lub ograniczenia rozwoju typowej aktywności bankowej.

Nawet, jeśli próbować by zawężyć obszar badawczy tej problematyki, choćby do wybranego rodzaju działalności (np. faktoringowej) mieszczącej się w sferze zainteresowania sektora bankowego rozciągniętego na pozabankowe branże finansowe, i tak musi on pozostać rozległy.

¹ Rozumianej jako pierwotna działalność banków, zwana bankowością „tradycyjną” lub klasyczną.

² L. Dziawgo, *Era postbankowości*, [w:] *Wybrane zagadnienia teorii i praktyki finansów*, red. J. Nowakowski, J. Ostaszewski, SGH, Warszawa 2005, s. 30.

W tej pracy miejscem badawczym uczyniono faktoring, rozważany w różnych aspektach – instrumentalnym (przedmiotowym), rynkowym, organizacyjnym, ekonomicznym i ryzyka, w różnych ujęciach – czasowych (cofając się w czasie i wybiegając w przyszłość), przestrzennych (w przestrzeni polskiej i zagranicznej), z perspektywy oczywiście banku, ale też innych stron stosunku faktoringowego. Kontekst wszystkich tych rozważań jest wspólny i stanowią go sprawy dla banku żywotne, dotyczące przetrwania, konkurencji i konkurencyjności.

Polegając na wiedzy z zakresu nauk ekonomicznych, zwłaszcza o szeroko rozumianym pośrednictwie finansowym i bankowości, oraz na dokonany przeglądzie spornych kwestii w nauce finansów (finansów porównawczych)³, mających znaczenie teoretyczne i pragmatyczne, autorka dostrzega trzy zasadnicze przesłanki (założenia), aby zająć się zagadnieniem faktoringu w kontekście wyróżnionych, strategicznych spraw banku.

1. Przede wszystkim trzeba wzmocnić powiązania bankowości z gospodarką realną. Bankowość partnerska (relacyjna) jest skutecznym rozwiązaniem dla umocnienia związku banków z gospodarką realną. Jest rozwiązaniem lepszym niż bankowość transakcyjna, która czyni banki bardziej podatnymi na odchodzenie od bankowości w kierunku postbankowości, szczególnie zaś gdy skupiają one coraz bardziej uwagę na prowadzeniu nierzeczywistych, spekulacyjnych operacji finansowych.
2. Trzeba wzmacniać powiązania bankowości z tą częścią gospodarki realnej, która stanowi trzon czy „podstawową tkanę” gospodarki krajowej i lokalnej, a która niestety jest silnie narażona na stanie się stroną przegraną w procesie globalizacji (szczególnie dotyczy to gospodarek krajów „wschodzących”). Taką część stanowi sektor małych i średnich przedsiębiorstw (MSP).
3. Podobnie, spośród rodzajów bankowości, stroną przegraną w procesie globalizacji może okazać się bankowość najbardziej właściwa dla obsługi bankowej sektora MSP, tj. bankowość lokalna⁴, w przeciwieństwie do bankowości globalnej.

Tak więc w kręgu spraw ważnych dla praktyki banków lokalnych jest znalezienie rozwiązań długofalowych (nie tylko tymczasowych), dających perspektywę przetrwania i rozwoju bankowości lokalnej, zapewniających bankom zdolność do służenia klientom z sektora MSP. To jednak wymaga prowadzenia szeregu prac studialnych, mających walory naukowo-poznawcze i praktyczne. Autorka wyraża nadzieję, że ta książka w pewnej mierze wychodzi na przeciw takim potrzebom, wskazując na obszar działalności, w jakim banki – zwłaszcza lokalne – mogą się odnaleźć i dobrze służyć gospodarkom lokalnym (i przez to krajowej). W ten obszar wkomponowany

³ Główne pytania i problemy badawcze współczesnej nauki finansów porównawczych sformułowano w: S. Flejterski, *Podstawy metodologii finansów. Elementy komparatystyki*, Wydawnictwo Economicus, Szczecin 2006, rozdział 7.2.

⁴ Zob.: S. Flejterski, op. cit., s. 56.

jest m.in. faktoring i stanowi jego nieodzowny element. To właśnie potencjał faktoringu, rozumiany jako zasób możliwości jaki jest mu przypisany, w kontekście związków z bankami i bankowością lokalną, uczyniono przedmiotem obszerniejszych, wszechstronnych analiz, ocen i wniosków.

Cele postawione w opracowaniu mają dwojaki charakter, poznawczy jako główny i aplikacyjny.

Najważniejszym zamierzeniem jest pokazanie fenomenu zjawiska faktoringu; fenomenu, którego banki nie powinny pomijać na drodze budowania swojej przyszłości. Podjęta zostanie próba jak najlepszego (w sensie kompletnego) poznania potencjału faktoringu z każdej strony, tj. mogącej mieć znaczenie dla rozwoju bankowości w szczególności lokalnej, i gospodarki realnej. Pozwoli to na ukazanie możliwości osiągnięcia celu bankowości lokalnej, przez posługiwanie się faktoringiem (wykorzystanie działalności faktoringowej). Przy tym ów cel jest złożony, pojmowany jednocześnie dwojako: jak najlepsze i długotrwałe pomaganie szerokim kręgom MSP w rozwiązywaniu ich problemów finansowych za pomocą usług banku oraz przetrwanie bankowości lokalnej i banków zajmujących się nią w warunkach gospodarki przyszłości (tzw. nowej gospodarki; opartej na wiedzy i informacji).

Tak interpretowany cel poznawczy książki ma znaczenie dla celu drugiego, aplikacyjnego. Realizacja celu pierwszego przygotowuje bowiem podłoże dla przemyslenia i wypracowania przez banki – zwłaszcza lokalne – koncepcji radzenia sobie w warunkach tzw. rozszerzonej konkurencji – koncepcji skutecznej strategii przetrwania, a nawet strategii sukcesu. Zamysłem autorki jest, aby opracowanie mogło stanowić asumpt bądź nawet interesujący „drogowskaz” dla osób zajmujących się naukowo i praktycznie dziedziną bankowości, w tej jej części, która wiąże się ze współpracą z sektorem MSP.

Dla osiągnięcia powyższych celów autorka posiłkuje się hipotezą w następującym brzmieniu. Istnieją rezerwy związane z faktoringiem, niewykorzystywane przez uniwersalne banki dla potrzeb rozwoju bankowości lokalnej. Oznacza to, że można prowadzić i umocnić klasyczną⁵ bankowość lokalną (bankowe pośrednictwo finansowe sprawowane przez banki lokalne) poprzez umiejętne wykorzystywanie faktoringu i rosnącego dorobku branży faktoringowej.

W pewnej mierze niewykorzystywanie sygnalizowanych rezerw ma związek z ubogim dorobkiem piśmiennictwa specjalistycznego i naukowego na ten temat, tj. kojarzącym sprawy bankowości lokalnej ze sprawami faktoringu. W literaturze ekonomicznej rezerwy te są rzadko dostrzegane, jak i połowicznie omawiane w kontekście problema-

⁵ Wyznaczoną przez katalog czynności bankowych zastrzeżonych do wyłącznej kompetencji banków, wskazanych w art. 5. ust. 1 Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. *Prawo bankowe*, Dz.U. z 1997 r. Nr 140, poz. 939 z późn. zm.

tyki bankowości lokalnej⁶. Przy tym nie wszystkie z tych rezerw zostały zidentyfikowane i poddane rozważaniom naukowym (teoretycznym), tj. przez pryzmat przyszłego środowiska gospodarowania i finansów. Tymczasem każdy współczesny bank musi odnaleźć swoje miejsce w gospodarce nowej ery, co z kolei oznacza, iż stoi on przed koniecznością zredefiniowania swej roli⁷.

Książka ta miałaby stanowić złożone studium faktoringu: jego istoty (która wcale, jak by to się mogło wydawać, nie jest jednoznaczna), przydatności w praktyce gospodarczej (faktycznej i potencjalnej, dla różnych zainteresowanych stron), czynników na niego wpływających (występujących po stronie popytu i podaży) oraz ograniczeń i perspektyw rozwoju (w ujęciu prawnoregulacyjnym, rynkowym i w świetle reguł nowej gospodarki); przy czym wszystkie te elementy są niezbędne dla lepszego i pełniejszego wyjaśnienia elementów kolejnych i w tym opracowaniu najistotniejszych, czyli związków faktoringu z bankowością oraz znaczeniem dla przetrwania i rozwoju banku zwłaszcza lokalnego. Jest to studium wielowarstwowe: teoretyczno- i empiryczno-poznawcze; motywowane chęcią poznania faktoringu w kontekście dylematu bankowości (zawartego w pytaniach postawionych na początku Wprowadzenia) i względami praktycznymi (chęcią rozbudzenia w rodzimych bankach myślenia nieco innego o faktoringu niż dotychczas, a być może również o innych usługach finansowych, wykraczających poza zakres klasycznej bankowości). Prowadzone w nim wywody obejmują kolejno perspektywy klienta i konkurencji rozciągającej się na cały sektor bankowo-finansowy, które łączą się ostatecznie z perspektywą pojedynczego banku.

Tok rozważania podporządkowano rozumowaniu, że tak naprawdę wartość każdego banku tkwi na zewnątrz – że jego najważniejszym zasobem jest klient, o którego sprawy finansowe trzeba dbać autentycznie. W przypadku banku lokalnego i niekiedy banku o większym, ogólnokrajowym zasięgu działania, klientem jest i będzie podmiot z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. A także rozumowaniu, że przetrwanie i rozwój banku oraz bankowości, rozumianej jako pierwotna działalność bankowa, wymaga umiejętności wykorzystywania szans stwarzanych przez rynek usług finansowych (w tym przypadku faktoringowych), pod warunkiem właściwego odczytywania sygnałów z niego płynących i poznania reguł działania w gospodarce przyszłości.

⁶ Faktoring w literaturze polskiej jest jedynie wzmiankowany jako jedna z czynności określonych Prawem bankowym, którą banki lokalne, w tym spółdzielcze, mogą wykonywać. Ponadto, o faktoringu w kontekście bankowości lokalnej, lecz w bardzo ogólnym ujęciu, autorka pisze w: *Przyczynek do koncepcji współpracy Banku Polskiego z sektorem małych i średnich firm w warunkach konkurencji*, [w:] *Finanse, bankowość i ubezpieczenia wobec wyzwań współczesności*, t. II, red. K. Znaniecka, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice 2002.

⁷ D. Korenik, *Banki jego usługi w dobie rewolucji finansowej*, [w:] *Innowacyjne usługi banku*, red. D. Korenik, WN PWN, Warszawa 2006, s. 15.

Przyjęty model w celu poznania rzeczywistości faktoringowej i dla potrzeb dokonywania teoretycznych uogólnień w kontekście przyjętej problematyki badawczej, ma złożony charakter. Stanowi go zarówno opis badanej rzeczywistości, jak wyjaśnienia zależności przyczynowo-skutkowych występujące w rzeczywistości minionej, obecnej i przyszłej.

Wiodącą użytą metodą jest metoda monograficzna, pozwalająca głęboko wniknąć w istotę zjawiska faktoringu poprzez wszechstronne oświetlenie różnych jego aspektów. Pomocniczo stosowanych jest szereg innych metod, z których ważne miejsce zajmują metody porządkowania oraz analizy i krytyki piśmiennictwa (źródeł). Chodzi o to, aby lepiej wykazać co wiemy, a czego nie wiemy o faktoringu i jego związkach z bankami i bankowością, co już istnieje i jest zawarte (znane) w literaturze, a czego nie ma i należy badaniem poznawać.

Dla przedstawienia złożonej materii faktoringu w świetle tematyki przetrwania, konkurencji i konkurencyjności banku przyszłości wybrano i połączono różne podejścia, tj. racjonalne i heurystyczne. Starano się odwoływać do wzorów logicznego następstwa i posługiwać się racjonalną rekonstrukcją, jak też odwoływać się do empirycznych mechanizmów rozwoju faktoringu (działalności faktoringowej) oraz posługiwać się analizą empiryczną, tam gdzie to potrzebne i możliwe. Starano się także formułować własne nieskrępowane sądy i propozycje rozwiązań, do czego pożądanego – według przekonania autorki – jest rozbudzenie fantazji, wyobraźni i nawet intuicji badawczej.

Autorka wyraża nadzieję, że w pewnym sensie przedstawione studium daje możliwość nowego i kompletnego spojrzenia na faktoring i jego związki z bankowością, oraz że niektóre spostrzeżenia i konkluzje okazać się mogą przydatne dla kształtowania teorii bankowości czy szerzej pośrednictwa finansowego i praktyki bankowej w Polsce.

Pracę tę dedykuję moim najbliższym, Stanisławowi i Alicji, Rodzicom.

Wprowadzenie do zagadnienia faktoringu jako usługi finansowej dla małych i średnich przedsiębiorstw

1.1. Adresaci i podmioty mające znaczenie dla korzystania z faktoringu w działalności gospodarczej (ze szczególnym uwzględnieniem MSP w Polsce)

Z założenia faktoring, jako jedna z wielu usług finansowych, adresowany jest do **przedsiębiorstw należących do sektora małych i średnich firm (MSP)**⁸. Aczkolwiek w praktyce nie wszystkie podmioty spośród ogromnego bogactwa typów MSP (tab. 1.1) znajdują się w faktycznym kręgu zainteresowania branży faktoringowej. Nie jest jednak wykluczone rozciąganie się kręgu beneficjentów wśród MSP, w toku rozwoju branży faktoringowej. W rzeczywistości adresatami są ponadto przedsiębiorstwa duże, nie mieszczące się w polskiej ustawowej klasyfikacji małych i średnich firm, a nawet – w odniesieniu do wiarygodności o charakterze cywilnoprawnym – podmioty sektora finansów publicznych (jednostki samorządu terytorialnego). To stwierdzenie sugeruje zapewne znaczny potencjał dla rozwoju finansów podmiotów gospodarujących⁹ tkwiący w instytucji faktoringu.

Bez wątplenia najgłębszą (pierwotną) pobudką skłaniającą przedsiębiorcę¹⁰ do rozważenia przydatności i możliwości korzystania z faktoringu jest troska o tzw. wartość przedsiębiorstwa¹¹, o jej budowanie, utrzymanie i podnoszenie, i przez to najlepsze zagwarantowanie realizacji interesów właścicielskich. Wzrastanie i rozwijanie się przedsiębiorstwa znamionuje dążenie do podnoszenia jego wartości.

⁸ W opracowaniu przyjęto równoważność pojęć firma i przedsiębiorstwo, a sektor małych i średnich firm (przedsiębiorstw) oznaczono skrótem sektor MSP (w literaturze i praktyce zagranicznej występuje też oznaczenie SME – *small-medium enterprises*, SED – *small business, small and medium industry*).

⁹ Z wyłączeniem gospodarstw domowych, które z definicji nie mogą być użytkownikami faktoringu.

¹⁰ Kierującego się zasadą racjonalności ekonomicznej i nie niskimi, patologicznymi, o charakterze kryminogennym pobudkami.

¹¹ Kategoria ta jest objaśniana naukowo i stanowi przedmiot intensywnych badań w naukach ekonomicznych, w szczególności w teorii finansów i zarządzania finansami przedsiębiorstwa.

Tabela 1.1. Różnorodność sektora MSP – podstawowe kryteria klasyfikacyjne i typy MSP w Polsce

Podstawowe kryteria klasyfikacji	1. Stosowane w przepisach ustawowych (ustawa o swobodzie działalności gospodarczej)¹². 2. Stosowane w praktyce bankowej: zakres podmiotowy sektora MSP, wysokość rocznych przychodów netto, wielkość zatrudnienia, forma prowadzonej rachunkowości w świetle ustawy o rachunkowości, forma prawna prowadzonej działalności gospodarczej¹³. 3. Występujące w literaturze ekonomicznej: jakościowe pozwalające wyróżnić ekonomiczną i prawną samodzielność przedsiębiorcy oraz ilościowe, biorące pod uwagę syntetyczne mierniki ekonomiczne bezwzględne i względne (takie jak wielkość zatrudnienia, wartość aktywów, wartość obrotu – przychodów z całokształtu działalności bądź z działalności operacyjnej).
Różnorodność MSP według zakresu podmiotowego stosowanego w praktyce bankowej	
• Drobni przedsiębiorcy, tj. osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą, niemające obowiązku prowadzenia pełnej księgowości. • Osoby osiągające dochody z tytułu prowadzenia działalności rolniczej lub działów specjalnych produkcji rolnej, przedsiębiorcy prowadzący działalność w zakresie przetwórstwa rolno-spożywczego oraz osoby prowadzące działalność agroturystyczną, niemające obowiązku prowadzenia pełnej rachunkowości. • Podmioty, których podstawowym celem statutowym nie jest działalność gospodarcza (m.in. stowarzyszenia, fundacje, szkoły, przedszkola, wspólnoty mieszkaniowe). • Przedstawiciele tzw. wolnych zawodów, nieprowadzący pełnej księgowości. • Małe spółki prawa handlowego, których działanie jest ściśle powiązane z osobą właściciela. • Pozostałe spółki, które według ustawy o swobodzie prowadzenia działalności gospodarczej nie są zaliczane do dużych przedsiębiorstw.	
Różnorodność MSP w świetle przepisów ustawy o swobodzie prowadzenia działalności gospodarczej	
Typ (kategoria) przedsiębiorstwa	Charakterystyka
Mikro-przedsiębiorstwo	Przedsiębiorstwo, które w ciągu co najmniej dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniało średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz jego roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, usług, czy też operacji finansowych nie przekroczył 2 mln euro, bądź całkowity bilans roczny nie przekracza tej kwoty.
Małe przedsiębiorstwo	Przedsiębiorstwo, które podczas dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniało średniorocznie mniej niż 50 pracowników, osiągnięty przez niego obrót netto nie przekroczył 10 mln euro lub suma aktywów sporządzonego przez nie bilansu na koniec jednego z dwóch lat nie przekroczyła 10 mln euro. Przy tym nie jest małym przedsiębiorstwem takie, w którym inni przedsiębiorcy, Skarb Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego posiadają: • 2% wkładów, udziałów lub akcji, • prawa do 25% i więcej udziału w zysku, • 25% i więcej głosów w zgromadzeniu wspólników, walnym zgromadzeniu akcjonariuszy lub walnym zgromadzeniu spółdzielni.

¹² Pomimo uregulowań ustawowych w Polsce, uwzględniających od 1 stycznia 2005 r. rekomendację Komisji Europejskiej, nie ma jednoznacznego i klarownego sposobu klasyfikowania przedsiębiorstw. Ujednolicona definicja MSP nie jest rygorystycznie i powszechnie stosowana. Kryteria klasyfikacji małej i średniej firmy są różne w różnych krajach (kształtowane odpowiednio do uwarunkowań społeczno-ekonomicznych poszczególnych krajów), a nawet wewnątrz kraju (uzależniane są od celu, któremu służą). Zławsza podmioty finansowe, m.in. banki korzystają z różnych, samodzielnie formułowanych kryteriów i klasyfikacji firm.

Tabela 1.1. cd. Różnorodność sektora MSP – podstawowe kryteria klasyfikacyjne i typy MSP w Polsce

Różnorodność MSP w świetle przepisów ustawy o swobodzie prowadzenia działalności gospodarczej	
Typ (kategoria) przedsiębiorstwa	Charakterystyka
Średnie przedsiębiorstwo	Przedsiębiorstwo, które podczas ostatnich dwóch lat obrotowych zatrudniało mniej niż 250 pracowników, roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, usług i operacji finansowych nie przekroczył 50 mln euro, całkowity bilans roczny nie przekroczył 43 mln euro. Przy tym nie jest średnim przedsiębiorstwem takie, w którym inni przedsiębiorcy, Skarb Państwa lub jednostki samorządu terytorialnego posiadają: • 2% wkładów, udziałów lub akcji, • prawa do 25% i więcej udziału w zysku, • 25% i więcej głosów w zgromadzeniu wspólników, walnym zgromadzeniu akcjonariuszy lub walnym zgromadzeniu spółdzielni.
Duże przedsiębiorstwo	Przedsiębiorstwo, które podczas ostatnich dwóch lat obrotowych zatrudniało więcej niż 250 pracowników, osiągnęło obrót przekraczający 50 mln euro, a przy tym posiadało aktywa na sumę przekraczającą 43 mln euro.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej. Dz.U. Nr 173 poz. 1807, art. 104-106; A. Lech, Głos małych i średnich, „Gazeta Bankowa” 18 sierpień 2003; M. Tokarski, *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach, forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005, s. 15.

Wzrost i rozwój sektora MSP leży także w interesie państwa¹⁴, mającego zapewnić i kreować warunki dla dobrobytu społeczno-gospodarczego. Podmioty sektora MSP ogrywają nie tylko istotną rolę w gospodarce¹⁵ i są niezastąpione w pewnych dziedzinach gospodarki (tam, gdzie nie występuje efekt skali produkcji). Stanowią stimulator rozwoju gospodarki, tym istotniejszy, że według statystyk w rachunkowości społecznej przedsiębiorstwa duże stanowią jedynie niewielką część ogółu, zaś według ocen ekspertów unijnych typowym europejskim przedsiębiorstwem jest mikrofirma zatrudniająca 3 osoby¹⁶. Budowanie i dbałość o warunki dla prawidłowego funkcyj-

¹³ Warto zauważyć, iż niektóre spośród banków kierują swoją ofertę do firm wykazujących odpowiednią ilość zatrudnionych, inne wymagają głównie legitymowania się odpowiednim poziomem przychodów ze sprzedaży, jeszcze inne banki zgłaszają ofertę zestandaryzowaną bez względu na typ firmy z MSP. Z kolei niektóre spośród banków przyjmujących ustawowe kryteria podziału firm, podczas badania zdolności kredytowej klientów – na ich dalszych etapach – stosują własne, wewnętrzne procedury.

¹⁴ „Państwo” w literaturze na temat struktury finansowej gospodarstwa kapitalistycznego traktowane jest jako osobna grupa podmiotów, występująca w relacjach z innymi grupami podmiotów, takimi jak: przedsiębiorstwa niefinansowe, instytucje finansowe, gospodarstwa domowe. Grupę „państwo” czy „sektor publiczny” stanowią administracja centralna, władza lokalna, regionalna, agendy państwowe, instytucje wykonujące określone funkcje wynikające z polityki społeczno-ekonomicznej, np. ubezpieczenia społeczne, bank centralny.

¹⁵ Poprzez mobilność angażowania środków finansowych w różne branże, kreowanie nowej wartości dla potencjalnych nabywców, poszukiwanie właściwych dla siebie nisz rynkowych, osiągają przewagę nad dużymi przedsiębiorstwami i co równie ważne stanowią nawet dla nich zaplecze korporacyjne. A.P. Wiatrak, *Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności*, [w]: *Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności*, Prace Naukowe nr 1030, red. A. Kaleta, K. Moszkowicz, L. Woźniak, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2004.

¹⁶ W krajach Unii Europejskiej ponad 25 mln MSP ma duży udział w tworzeniu produktu narodowego, choć ponad 90% firm w tej grupie zatrudnia mniej niż 10 pracowników. Małe firmy zatrudniają ponad 53% ogółu siły ro-

nowania, wzrostu i rozwoju sektora MSP urasta do rangi paradygmatu w sferze oddziaływania na gospodarkę rynkową za pomocą bogatego spektrum instrumentów polityki ekonomiczno-społecznej. Znajduje to swoje usprawiedliwienie w liście korzyści z działania i rozwoju sektora MSP, związanych z obniżaniem bezrobocia, elastycznością i innowacyjnością w gospodarce, co ma znaczenie dla konkurencyjności gospodarki w skali mezo i makro, zapewnianiem i stabilizowaniem wpływów finansowych do budżetów państwa i związków publicznoprawnych (samorządu terytorialnego). Korzyści te wynikają głównie z cech ekonomicznych (nadto cech społecznych)¹⁷ i określają możliwości kształtowania przewagi nad dużymi przedsiębiorstwami w gospodarce¹⁸. MSP stanowią tkankę organizmu gospodarczego, warunkują rozwój lokalny/regionalny, a przez to kraju. Nie wydaje się, aby znaczenie sektora MSP dla tworzenia dobrobytu miało maleć. Logika tworzącej się tzw. gospodarki sieciowej, oparta na nowych regułach ekonomii, jest bowiem przyjazna niekoniecznie dla podmiotów dużych, pojmowanych w kategoriach tradycyjnych¹⁹, lecz tych bardziej wyspecjalizowanych, innowacyjnych, elastycznych, zdolnych budować rozmaite mniejsze sieci powiązań kooperacyjnych *etc.* (szerzej w rozdziale 5).

Zważywszy na rolę i znaczenie, jakie ma i będzie miał w przyszłości (w warunkach gospodarki sieciowej) sektor MSP, szczególną wartość należy przypisać środowisku prawno-regulacyjnemu działalności przedsiębiorstw, leżącemu w gestii państwa, wpływającemu na dostępność, zakres i warunki korzystania z usług sektora pośrednictwa finansowego (inaczej – sektora finansowego). W Polsce niestety prowadzący działalność gospodarczą, nie tylko z sektora MSP (choć szczególnie właśnie ci), odczuwają jako kluczową barierę funkcjonowania, wzrostu i rozwoju, związaną z od-

boczej w Europie (ok. 95 mln osób) i wytwarzają ponad połowę produkcji. Podaje się też, że w USA ok. 25 mln małych firm wytwarza 51% produkcji w sektorze prywatnym, tworzy 75% nowych miejsc pracy, zatrudnia ok. 52% siły roboczej w sektorze prywatnym i przyczynia się do powstania 55% innowacji produkcyjnych. Zob.: *Small Business Lending in the United States*, U.S. Small Business Administration, wyd. Office of Advocacy, Washington 2001; E. Kania, *Relacje małych i średnich przedsiębiorstw z bankiem w świetle Nowej Umowy Kapitałowej*, [w:] *Bankowość*, red. J. Węclawski, wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2006.

¹⁷ Zob. m.in.: M. Tokarski, op.cit.

¹⁸ Takich jak: szybka reakcja podmiotów z sektora MSP na zmieniające się otoczenie; ich otwarcie na wykorzystywanie innowacji podatnych na szybką weryfikację poprzez potrzeby rynkowe; łatwe wchodzenie w układy korporacyjne poprzez szybkie organizowanie miejsc pracy; przedsiębiorcze wykorzystanie szans i okazji rynkowych; szybkie przepływy informacji w strukturach takich podmiotów; prowadzenie działalności przede wszystkim związanej z zaspokajaniem konkretnych potrzeb zgłaszanych na rynku lokalnym; wyższa konkurencyjność, która możliwa jest do utrzymania w wyniku ścisłej kontroli oraz redukcji kosztów działania. A. Skowronek-Mielczarek, *Małe i średnie przedsiębiorstwa, źródła finansowania*. C.H. BECK, Warszawa 2003.

¹⁹ Jeszcze nie tak dawno, do końca lat 60. XX wieku, a w Polsce i dłużej, aż do lat 90., gospodarki wielu wysoko rozwiniętych krajów opierały się głównie na dużych przedsiębiorstwach, a mniejsze podmioty były synonimem zacofania. Zob.: K. Poznańska, *Uwarunkowania wzrostu innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw, źródła sukcesów i porażek. Aspekt strategiczny*, [w:] *Źródła sukcesów i porażek przedsiębiorstw: aspekt strategiczny*, Prace Naukowe nr 870, red. B. Olszewska, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2000.

działaniem państwa²⁰. W świetle badań empirycznych zdiagnozowane i przedstawione zostały, jako zdecydowanie najważniejsze, trzy zagrożenia dla MSP: niestabilność przepisów prawnych, wysokość podatków i opłat określonych w prawie i skomplikowane przepisy prawne; tuż za nimi uplasowała się biurokracja i zbyt wysokie koszty pracy (wynikające z prowadzonej przez państwo polityki na rynku pracy i ubezpieczeń społecznych). Co interesujące, na taką kolejność najczęściej wskazują przedsiębiorcy dynamiczni, zmotywowani i skuteczniejsi²¹. Zagrożenia niewątpliwie składają się na powstanie lub pogłębianie problemów finansowych w MSP, co również dostrzegają pośrednicy finansowi i biorą pod uwagę podczas zawierania z MSP stosunków finansowych oraz kształtowania własnych strategii konkurencji (w tym określania grup docelowych klientów). W zderzeniu z kolejną kluczowej rangi barierą zgłaszaną przez sektor MSP w postaci niewystarczającego kapitału oraz braku dostępu do różnych źródeł finansowania²², jasne jest, że zredukowanie wyróżnionych zagrożeń pozwoliłoby poprawić pozycję MSP na rynku finansowym, przede wszystkim w zakresie pozyskiwania finansowania potrzeb bieżących i inwestycyjnych²³.

W gronie podmiotów zainteresowanych prawidłowym rozwojem sektora MSP, mieszczących się w pojęciu „państwo” czy „sektor publiczny”, na szczególną uwagę zasługuje **sektor samorządu terytorialnego**. Oczywiście staje się, że rozwój lokalny i regionalny, do którego kreowania predestynowane są jednostki samorządu terytorialnego, nie jest możliwy bez oparcia go na modernizacji i rozwoju sektora MSP. W warunkach wszechogarniającej globalizacji, a zwłaszcza negatywnych zjawisk z nią związanych (takich, jak: zjawisko wykluczeń gospodarstw domowych, niektórych sektorów gospodarki, społeczności lokalnych, regionów, krajów)²⁴, szczególne znaczenie trzeba

²⁰ W bogatej na ten temat literaturze występuje wiele kryteriów klasyfikacji barier wzrostu i rozwoju, z którymi zmagają się przedsiębiorstwa. Ponadto, samo pojęcie „bariery” jest różnie rozumiane, w najszerszym znaczeniu tego słowa przyjmuje się wszystkie ograniczenia, które hamują wzrost firmy. Szerzej na ten temat m.in. w: F. Bławat, *Przetwarzanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004; L. Jakubów, *Bariera rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, [w:] *Przedsiębiorczość i innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw – wyzwania współczesności*, op. cit.

²¹ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002-2003*, red. A. Tokaj-Krzewska, A. Żołnierski, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004; F. Bławat, op. cit.

²² *Raport...*, op. cit.

²³ Warto odnotować, że w pewnej mierze środowisko prawne w Polsce zostało zmodyfikowane wraz z nowelizacją ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, gdzie sklasyfikowano przedsiębiorstwa, a której zadaniem było określenie praw przedsiębiorstwa w zakresie podatków i wsparcia, jakiego może ono oczekiwać z budżetu Unii Europejskiej oraz władz publicznych. Przyspieszenie procedur podatkowych i pomocowych ma uczynić szybszym i bardziej sprawiedliwym dostęp do szerokiej gamy programów regionalnych i wyrównać szanse Polski przy tworzeniu i modernizacji MSP, a konsekwencją ma być wzrost gospodarczy i powstawanie nowych miejsc pracy. W przyswajaniu środków pomocy unijnej i innych środków publicznych pomagają szczególnie banki, a ich zainteresowanie tym obszarem działania wzrosło.

²⁴ Zob.: D.S. Landes, *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie Muza, Warszawa 2000; J.D. Sachs, *Koniec z nędzą. Zadanie dla naszego pokolenia*, WN PWN, Warszawa 2005; J.E. Stiglitz, A. Charlton, *Faire trade. Szansa dla wszystkich*, WN PWN, Warszawa 2006.

nadać wspieraniu przedsiębiorczości i MSP przez organy jednostek samorządu terytorialnego. To znaczy, potrzebne jest zwiększenie nacisku władz samorządowych na eksploatowanie różnych dostępnych form oddziaływania na lokalny rozwój społeczno-ekonomiczny²⁵, wprowadzie z poszanowaniem zasad gospodarki wolnorynkowej, ale i z przeświadczeniem konieczności zapobiegania czy złagodzenia problemów „ju-trzejszych”, dotyczących wspólnoty lokalne i MSP. Nie jest to łatwe zważywszy, że sektor publiczny jest tu wielce zawodny²⁶ – coraz częściej podnosi się, że to „firma globalna” zastępuje władzę publiczną będąc „głównym podmiotem w kierowaniu i kontrolowaniu gospodarki światowej, producentem przedmiotów, infrastruktury i usług, kształtującym nową, światową gospodarkę”²⁷, zmorą powodującą erozję wielu gospodarek i społeczności lokalnych oraz gospodarczej suwerenności swojego państwa²⁸. Nie znaczy to jednak, że sektor samorządu terytorialnego jest zupełnie bezradny, jeżeli tylko władze samorządowe będą działać w sposób zdeterminowany, szukając rozwiązań problemu wykluczania lokalnego sektora przedsiębiorstw. W kontekście tematyki tego opracowania do uwypuklenia spośród nich są formy mogące mieć znaczenie dla wykorzystywania faktoringu w działalności gospodarczej jako sposobu rozwiązywania problemów ekonomiczno-finansowych przedsiębiorstw lokalnych (tzn. mających siedzibę na terytorium określonej jednostki samorządu terytorialnego). Chodzi o tworzenie i eksploatowanie różnych związków jednostek samorządowych z pośrednikami finansowymi, a głównie bankami²⁹, takich jak: włączanie się reprezentantów jednostki samorządu terytorialnego w struktury władzy banku dla zapewnienia wpływu na strategię i decyzje dotyczące kierunków, form, zakresu i tempa rozwoju działalności banku; stymulowanie podejmowania i wspieranie inicjatyw banków na rzecz poprawy zakresu i warunków dostępu do usług finansowych pomagających sprawnie zarządzać finansami i gospodarką MSP (rozwijanie infrastruktury instytucji poręczeniowych i gwarancyjnych dla MSP, instytucji gromadzących bazy danych i informacji o podmiotach lokalnych na potrzeby banków i MSP).

²⁵ O formach i możliwościach wykorzystywania różnych form oddziaływania na rozwój społeczno-ekonomiczny w przestrzeni lokalnej i regionu znajdzie Czytelnik w: D. Korenik, S. Korenik, *Stosunki samorządowo-bankowe a rozwój społeczno-ekonomiczny w przestrzeni*, CeDeWu, Warszawa 2007.

²⁶ Zob.: *Spółeczeństwo. Koniec pewnej epoki*, „Polityka” 25 marzec 2006, s. 6.

²⁷ S. Flejterski, *Podstawy metodologii finansów...*, op. cit., s. 60 oraz *Granice konkurencji*, Grupa Lizbońska, Warszawa 1996, s. 101-103.

²⁸ Zob.: J.T. Mathews, *Ewolucja władzy*, „Gazeta Bankowa” 1997 nr 13, s. 17.

²⁹ Jednostki samorządu terytorialnego mogą i wydaje się, że powinny na różne sposoby oddziaływać na sektor banków, bądź to postrzegając siebie jako bezpośredniego biorcę usług banku, bardziej aktywnie niż dotychczas negocjującego transakcje finansowe, bądź także jako podmiot oddziałujący na lokalną przestrzeń społeczno-ekonomiczną (włączający się w poprawę zaangażowania sektora finansowego w obsługę bankową MSP). Ponieważ w literaturze i praktyce bankowej uważa się, że obsługa finansowa samorządu terytorialnego jest dochodową aktywnością banku, to można wykorzystać ją jako narzędzie stymulowania banku (mającego świadczyć podstawową obsługę jednostki samorządowej) do rozwijania obsługi sektora MSP.

Wykorzystując takie związki jednostki samorządowe mogą przyczynić się do poprawy otoczenia okołobiznesowego i ułatwienia dostępu do finansowania zewnętrznego dla MSP. Niewątpliwie jest to poważne wyzwanie dla polskiego samorządu terytorialnego, dla którego sprostania potrzebna jest silna determinacja samorządowców wzmocniona wiedzą z zakresu współczesnej bankowości (rozciągającej się już na całą wiedzę o pośrednictwie finansowym). Zwłaszcza, jeśli popatrzyć na to w kontekście zmienionych, całkiem nowych warunków prowadzenia i finansowania zadań publicznych, związanych z partnerstwem publiczno-prywatnym (PPP). Przyjąć trzeba, że idea PPP będzie się upowszechniała z powodu trwałego niedostatku zasobu pieniądza publicznego potrzebnego dla sfinansowania zadań publicznych (nie jest to problem jedynie polski, lecz ogólnosiwiatowy)³⁰. Trudno oczekiwać, że właściwym partnerem byłby podmiot bądź nawet grupa podmiotów z lokalnego sektora MSP, jeżeli nie będzie w stanie zorganizować finansowania (co w wielu przypadkach będzie również głównym motywem zawiązywania przez stronę publiczną stosunku PPP), oraz zapewnić bezpieczeństwo ekonomiczne przedsięwzięcia (warunkowane sytuacją płynności bieżącej, wypłacalności partnera prywatnego). Popieranie przedsiębiorców lokalnych przez jednostki samorządu stanie się wtedy jeszcze trudniejsze niż dotychczas³¹. Zatem w obopólnym interesie, samorządu terytorialnego i sektora MSP, jest istnienie sprawnie działającego systemu finansowego gospodarki, zwłaszcza w tej jego części, która respektuje interesy społeczności lokalnych, czyli lokalnego sektora finansowego.

Dla potrzeb niniejszego opracowania ważne jest, iż jednym z podstawowych zadań państwa (z punktu widzenia finansów) jest ukształtowanie systemu finansowego dobrze działającego w gospodarce³². Ten bowiem, stanowiąc mechanizm przepływu siły nabywczej w gospodarce, wpływa na to, czy, w jakim zakresie, w jaki sposób i na jakich warunkach podmioty gospodarki, w tym z sektora MSP, mogą sprawnie (w sensie prakseologicznym) manipulować strumieniami finansowymi. Przede wszystkim chodzi o ukształtowanie takiego otoczenia prawnoregulacyjnego, które by nie stało się barierą dla **pośredników finansowych (podmiotów finansowych)** odzegnującą od zawierania stosunków finansowych z podmiotami ważnymi ze względu na ich rolę i znaczenie w gospodarce, jeżeli miałyby to zagrozić interesom własnym. Podmioty finansowe muszą rozważać

³⁰ Pomimo istniejącej możliwości wyboru trybu prowadzenia zadań publicznych w drodze współpracy z partnerem prywatnym (koncesje na roboty budowlane według prawa zamówień publicznych, współpraca na gruncie ustawy o partnerstwie publiczno-prywatnym, inne), przy większych projektach nieodzowne będzie PPP na zasadach ustawy z 28 lipca 2005 r. o partnerstwie publiczno-prywatnym.

³¹ Zwłaszcza, że przedsiębiorcy zaczęli podnosić jako istotne dla wzrostu MSP ograniczenie polegające na utrudnieniu w korzystaniu przez MSP z zamówień publicznych. Jak wskazują firmy z tego sektora, bardzo często nie są one w stanie wnieść odpowiedniej kwoty wymaganego wadium. Co więcej, w przypadku odrzucenia oferty środki finansowe wpłacone w postaci wadium są zamrożone do momentu jego zwrotu. Zob.: F. Bławat, op. cit.

³² Zob.: D. Korenik, S. Korenik, *Podstawy finansów*, Wyd. WN PWN, Warszawa 2004, s. 27.

i godzić ze sobą dwa wymiary swego istnienia – pośrednika na rynku finansowym (*intermediation approach*) i firmy produkcyjnej (*production approach*)³³. Inaczej ujmując, uwarunkowania prawnoregulacyjne działania pośredników finansowych muszą być sprzyjające, aby mogły one pełnić rolę służebną w gospodarce narodowej i przyczyniania się do budowania dobrobytu społeczno-gospodarczego³⁴. Ponieważ wyjątkowe miejsce w systemie finansowym (szczególnie w modelu zorientowanym bankowo³⁵, jak w Polsce) zajmuje system bankowy, niekiedy obrazowo określany jako „lokomotywa wzrostu i rozwoju społeczno-gospodarczego”, „układ nerwowy całej gospodarki”, z tego też powodu szczególnej wagi nabiera działalność publicznej instytucji nadzorczej strzegącej zaufania publicznego do **sektora bankowego** jako warunku zdolności banków do pełnienia roli przypisanej im w gospodarce³⁶. Znamienne są słowa J. Caruany, przewodniczącego Bazylejskiego Komitetu ds. Nadzoru Bankowego, prezesa Banco de Espana, centralnego banku Hiszpanii, który w lipcu 2003 r. na forum Parlamentu Europejskiego oświadczył³⁷, że Komitet Bazylejski chcąc wspierać rozwój sektora bankowego, musi starać się o korzyści nie tylko dla banków, ale też ich klientów. Banki powinny umożliwiać racjonalny i równoprawny dostęp do finansowania nie dlatego, że to przyczynia się do rozwoju małych przedsiębiorstw, ale dlatego, że MSP przyczyniają się do wzrostu całej gospodarki. Usprawiedliwione wydaje się więc domniemanie, że podmioty (instytucje) bankowe³⁸

³³ Zob.: X. Freixas, J. Rochet, *Microeconomics of Banking*, MIT Press, Cambridge 1998, wyd. polskie *Mikroekonomia bankowa*, CeDeWu, Warszawa 2007.

³⁴ Usprawiedliwieniem istnienia pośredników finansowych (podmiotów finansowej sfery gospodarki) jest sprawne pełnienie przez nich roli służebnej polegającej na czynnym pomaganiu podmiotom sfery realnej w kształtowaniu ich strumieni finansowych, poprzez świadczenie usług finansowych. Jednocześnie pośrednicy finansowi występują w drugiej roli, w której zabezpieczają interesy własne, zgodnie z własnymi potrzebami i preferencjami (wówczas postrzegani są oni jako przedsiębiorstwa komercyjne lub niekomercyjne). Jednakże zdolność pełnienia drugiej roli jest w dłuższym czasie zdeterminowana umiejętnością i możliwością pełnienia roli służebnej. D. Korenik, S. Korenik, *Podstawy finansów*, op. cit, s. 23.

³⁵ Drugim skrajnym historycznie ukształtowanym modelem jest model zorientowany rynkowo; szerzej zob. m.in. w: R. Kroszner, *Rethinking Bank Regulation: A Review of the Historical Evidence*, Journal of Applied Corporate Finance, Summer 1998, s. 48-58.

³⁶ Zob.np.: *Podstawy zarządzania finansami banku komercyjnego*, red. E. Bogacka-Kisiel, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław-Perugia 1998; lub *Bankowość. Podręcznik dla studentów*, red. J. Gluchowski, J. Szambelańczyk, WSB, Poznań 1999.

³⁷ J. Caruana, *Consequences of Basel II for SMEs*, „BIS Review” 2003 nr 32.

³⁸ Na gruncie polskiego Prawa bankowego są one określone mianem: banki lub instytucje kredytowe, zaś na gruncie prawa unijnego jako instytucje kredytowe. Zob.: Ustawa z 23 sierpnia 2001 r. o zmianie ustawy – prawo bankowe oraz o zmianie innych ustaw, Dz.U. 2001 nr 111, poz. 1195; oraz Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council of 20 March 2000 relating to taking up and pursuit of the business of credit institutions, OJ L 126, 26.05.2000.

Z kolei w literaturze bankowej w ujęciu najbardziej ogólnym, bank definiowany jest jako instytucja (organizacja) pośrednictwa finansowego, transformacji aktywów i ryzyka, a od innych instytucji finansowych (instytucji pośrednictwa finansowego) bank różni się wyłącznie prawem – licencją na prowadzenie działalności depozytowo-kredytowej. Działalność depozytowa i kredytowa stanowi jednocześnie tzw. pierwotną, typową działalność banku. Takie też, najbardziej ogólne, ujęcie banku przyjmuje się w tym opracowaniu. Zob.: X. Freixas, J. Rochet, op. cit.

stymulowane powinny być do respektowania w swej działalności potrzeb MSP. Zważywszy, że współczesne uniwersalne banki³⁹ stają się, „przedsiębiorstwami przemysłu usług finansowych”⁴⁰, wykraczającymi poza typowy obszar ich aktywności, czyli działalności depozytowej, kredytowej i płatniczo-rozliczeniowej, to szeroki wachlarz usług finansowych (w tym faktoringowych) mógłby być udostępniony MSP, jednocześnie z pożytkiem dla banku.

Banki mają przy tym charakter globalny (bądź międzynarodowy) lub lokalny. Poział ten jest umowny, nawet w literaturze nie jest jednoznaczny. Może mieć jednak znaczenie w kontekście charakteru i struktury obsługiwanego klienteli przez bank. Teoretycznie każdy z wyróżnionych banków może deklarować chęć współpracy z MSP, ale składy portfeli klientów będą wyraźnie różne ze względu na siedzibę i miejsce prowadzenia działalności MSP, i co także ważne – odmienności dotyczą bankowej polityki reinwestowania zysków. Niewątpliwie uniwersalnym bankiem lokalnym będzie taki, który działa na ściśle ograniczonym terytorium wewnątrz kraju, np. w skali jednej/kilku gmin, powiatu, województwa, regionu kraju, a jego klientelę stanowią przede wszystkim miejscowe (lokalne) firmy oraz miejscowa ludność. Mając na uwadze tendencje globalizacyjne, można przyjąć – co nie jest stereotypowe – że także bank ogólnokrajowy, jeśli tylko swój biznes opiera i zamierza opierać na współpracy z MSP działającymi przede wszystkim na terenie kraju, w znacznym stopniu obsługuje firmy rodzime, zatrudnia w większości obywatele danego kraju, płaci podatki na rzecz rodzimego „fiskusa”, to ma on charakter lokalny. Bank globalny (bądź międzynarodowy) natomiast jest bardziej mobilny pod względem przenoszenia kapitału finansowego pomiędzy krajami, a także miejsc pracy i unikania podatków.

³⁹ Bank uniwersalny to bank, który dostarcza różnorodne usługi finansowe w ramach jednej, zunifikowanej struktury. Usługi te mogą polegać na pośrednictwie finansowym w wąskim rozumieniu tego słowa (klasyczne pośrednictwo), jak i pośrednictwie obejmującym nadto usługi informowania i przejmowania ryzyka. Zob. m.in.: D. Korenik, S. Korenik, *Podstawy finansów*, op. cit., s. 107-108; M. Bitz, *Produkty bankowe. Rynek usług finansowych*, Poltext, Warszawa 1996.

Wśród takich usług są przede wszystkim te, które wiążą się z wykonywaniem czynności przewidzianych wyłącznie dla banków, stosunkowo najlepiej oddających sens terminu bankowość jako działalność pierwotna banków. Zgodnie z treścią art. 5 ust. 1 polskiego Prawa bankowego należą tu następujące czynności: 1/ przyjmowanie wkładów pieniężnych płatnych na żądanie lub z nadejściem oznaczonego terminu oraz prowadzenie rachunków tych wkładów, 2/ prowadzenie innych rachunków bankowych, 3/ udzielanie kredytów, 4/ udzielanie i potwierdzanie gwarancji bankowych oraz otwieranie i potwierdzanie akredytyw, 5/ emitowanie bankowych papierów wartościowych, 6/ przeprowadzanie bankowych rozliczeń pieniężnych, 6a/ wydawanie instrumentu pieniądza elektronicznego, 7/ wykonywanie innych czynności przewidzianych wyłącznie dla banku w odrębnych ustawach. Obok tych czynności, banki mogą wykonywać czynności, które są czynnościami bankowymi wówczas, gdy wykonywane są przez banki (czynności bankowe *sensu largo*, wyróżnione w art. 5 ust. 2), jak i czynności, które pomimo, iż nie należą do grupy czynności bankowych, również mogą być przez banki wykonywane (wyróżnione w art. 6 ust. 1). Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. *Prawo bankowe*, Dz.U. z 1997 r. nr 140, poz. 939 z późn. zm.

⁴⁰ Zob. m.in.: J.A. Bikker, J.W.B. Bos, *Trends in Competition and Profitability in the Banking Industry: A Basic Framework*, SUEF Studies, Vienna 2005 nr 2.

Osobnym fenomenem jest organizacja funkcjonowania, skala i zakres działania współczesnych banków uniwersalnych (ewoluowanie od rozdrobnionych, specjalistycznych instytucji, takich jak bank komercyjny, inwestycyjny, kasa oszczędnościowo-pożyczkowa, poprzez bank uniwersalny, do tzw. supermarketu finansowego)⁴¹, ich zmieniające się miejsce w różnych stadiach procesu usługowego (pod wpływem epokowych trendów i zjawisk w świecie finansów, w tym w bankowości⁴²) uwzględniające powstawanie lub istnienie i rozwój różnych niebankowych sektorów pośrednictwa finansowego. Wiąże się on z pojawieniem i nasilaniem konkurencji efektywnej⁴³ w sektorze finansowym, w tym w branży faktoringowej.

Faktoring nie jest domeną jedynie banków i kształtuje się pod wpływem działania różnych sił konkurencji⁴⁴. Strona podaźowa, czyli sektor instytucji faktoringowych, jest wewnętrznie silnie zróżnicowana. Stanowią ją banki, zwane bankami faktoringowymi, dla których faktoring nie jest czynnością bankową *sensu stricte*, a także bankowe spółki faktoringowe, niebankowe spółki handlowe (osobowe i kapitałowe), spółki cywilne, a nawet, choć rzadko, indywidualni przedsiębiorcy⁴⁵.

Jako że kwestia konkurencji efektywnej w branży faktoringowej ma niebagatelne znaczenie przy ocenie potencjału, to przy określaniu możliwości rozwoju faktoringu z udziałem banków zostanie wyeksponowana w kolejnych dwóch rozdziałach.

Należy spostrzec, że na działalności w jakiegokolwiek branży finansowej, w tym faktoringowej, piętno odcisnęła rodząca się nowa specyfika społeczeństwa. Niektórzy naukowcy już podkreślają, że żyjemy w społeczeństwie globalnego ryzyka (wzrasta ogólny poziom ryzyka), stanowimy społeczeństwo ryzyka. Łączy się to z coraz większym naciskiem na poszukiwanie możliwości zabezpieczenia przed ryzykiem. Na ryn-

⁴¹ Poglębione studium tego fenomenu znajdzie Czytelnik m.in. w: E. Miklaszewska, *Deregulacja rynków finansowych a zmiany w strategiach banków komercyjnych*, wyd. Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2004, rozdział 1; A. Santomero, D. Babbel, *Financial Markets, Instruments and Institutions*, McGraw-Hill, Chicago 1997.

⁴² Poznanie takich trendów i zjawisk w bankowości jest wielce przydatne dla przeprowadzenia studium zjawiska faktoringu, ale w ujęciu bardziej szczegółowym, ze względu na ograniczone rozmiary tego opracowania nie mieści się w jego zakresie. Szerzej na ten temat zob. m.in.: *Innowacyjne usługi banku*, op. cit., rozdział 1; oraz D. Korenik, *Ważniejsze przemiany w środowisku działania banków*, [w:] *Przekształcenia rynku finansowego w Polsce. Instytucje finansowe i mechanizmy ich funkcjonowania*, red. P. Karpuś, J. Węclawski, Wyd. Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 2005, s. 49-62.

⁴³ „Z konkurencją efektywną mamy do czynienia wówczas, gdy wymusza ona wzrost wydajności i innowacje techniczno-ekonomiczne oraz organizacyjne, a także gdy daje możliwość wyboru korzystnych warunków cenowych oraz wysokiej jakości produktów i obsługi”. D. Korenik, *Konkurencja i konkurencyjność banków polskich od lat dziewięćdziesiątych XX wieku (rynek klientów indywidualnych i gospodarczych)*, wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 12.

⁴⁴ Ich ogólną istotę i mechanizmy przedstawiono w: M.E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 1992. Z kolei w odniesieniu do sektora bankowego i całego sektora finansowego przedstawiono w: D. Korenik, *Konkurencja i konkurencyjność...*, op. cit.

⁴⁵ Zob.: J. Mojak, *Obrót wierzycielnościami*, Wyd. LexisNexis, Warszawa 2004, s. 158.

ku bankowym (finansowym) wzmacniać się będzie poszukiwanie instrumentów i usług, w tym w zakresie finansowania, obiecujących wyższe bezpieczeństwo. Nie tylko klienci banków czy innych pośredników finansowych muszą nauczyć się żyć ze świadomością ryzyka⁴⁶. Dotyczy to także podmiotów finansowych, które z jednej strony – będą musiały zabezpieczać się przed negatywnymi skutkami ryzyka, a z drugiej – zaoferować klientom instrumenty, usługi obiecujące im zredukować ryzyko. „Zarządzanie ryzykiem stanie się intratnym źródłem dochodów dla banków, a także dla towarzystw ubezpieczeniowych”⁴⁷. Nie wydaje się przy tym całkiem właściwym wskazanie zamkniętej listy instrumentów i usług finansowych, które zasługują na miano przydatnych w zarządzaniu ryzykiem, zwłaszcza jeśli miałyby one kojarzyć się głównie czy wręcz jedynie z transakcjami nierzeczywistymi (z użyciem instrumentów pochodnych, derywatów), lub z transakcjami ubezpieczeniowymi. Byłoby to sprzeczne z postulatem poszukiwania nowych rozwiązań w ekonomii i finansach, w duchu bardziej oświeconej, otwartej na człowieka i społeczeństwo gospodarki⁴⁸. Nierozsądne jest uparte tkwienie przy dotychczasowych zasadach ogólnych uznanych jako kanony bądź pretendujących do kanonów postępowania i działania (tzn. traktowania ich w świetle ekonomii i finansów niemalże jak wartości stałe ze świata fizyki). Tym bardziej, że jednego z kluczowych zagrożeń dla współczesnego świata finansów (bankowości), czyniącym go „kruchym” bądź „finansami wysokiej niepewności i ryzyka” czy też „kruchym światem finansów”⁴⁹, upatruje się w ryzyku finansowym odzwierciedlonym w narastającej, już ponad 20-krotnej dysproporcji pomiędzy wartością transakcji finansowych i wartością produkcji oraz w podleganiu coraz mniejszej kontroli ryzyka finansowego⁵⁰. Wielu naukowców dostrzega niebezpieczny rozdzźwięk między sferą realną i finansową współczesnej globalizującej się gospodarki, wskazując na odchylenie systemu finansowego od celu właściwego (jakim jest gospodarka realna) na rzecz celu jakim jest gospodarka spekulacyjna⁵¹. Pożądane jest wykrystalizowanie się jego „społecznego sumienia”⁵² biznesu bankowego przejawiającego się w pomaganiu przez banki podmiotom sfery realnej w szukaniu praktycznych rozwiązań globalnych problemów, z jakimi będą musiały zmierzyć się MSP. Być może należałoby postawić pytanie o to, czy wszystkie środki i sposoby eliminowania ryzyka, w tym oferowane

⁴⁶ O głównych rodzajach ryzyka we współczesnej gospodarce, w obu jej sferach: realnej i finansowej, pisze T.T. Kaczmarek, *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem. Ujęcie interdyscyplinarne*, Difin, Warszawa 2005.

⁴⁷ S. Flejterski, *Podstawy metodologii finansów...*, op. cit., s. 54. Zob. też: W. Tarczyński, M. Mojsiewicz, *Zarządzanie ryzykiem: podstawowe zagadnienia*, PWE, Warszawa 2001.

⁴⁸ Zob.: K. Schwab, *Społeczne sumienie biznesu*, „Newsweek”, 29 grudnia 2002, s. 102 oraz S. Flejterski, *Podstawy metodologii finansów...*, op. cit., s. 59.

⁴⁹ S. Flejterski, *Podstawy metodologii finansów...*, op. cit., s. 53.

⁵⁰ Zob.: J. Attali, *Słownik XXI wieku*, Wrocław 2002, s. 198.

⁵¹ Zob. m.in.: H.E. Martin, H. Schumann, *Pułapka globalizacji. Atak na demokrację i dobrobyt*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1999; T. Kowalik, *Systemy gospodarcze. Efekty i defekty reform i zmian ustrojowych*, Fundacja Innowacja: Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna, Warszawa 2005.

⁵² Zob.: K. Schwab, op. cit.

przez banki swoim klientom, zostały już wyczerpane? Przede wszystkim zaś te, które nie pozostają oderwane od sfery realnej gospodarki? W gruncie rzeczy owa kruchość świata finansów nie jest bezpieczna dla uczestników rynku finansowego i gospodarki. Najbardziej narażeni są ci, których wskazuje się jako potencjalnych największych poszkodowanych w gospodarce globalnej i finansach globalnych (takich jak większość MSP, wiele mniejszych, lokalnych pośredników finansowych). Nie są zupełnie bezpieczni, ci, których zalicza się do potencjalnych beneficjentów⁵³ (m.in. globalne banki)⁵⁴. Może inspirujące i pożyteczne dla środowiska bankowców (i w ogóle pośredników finansowych) byłoby na przykład nowsze, szersze spojrzenie na niektóre dotychczasowe usługi finansowe ściślej łączące się z potrzebami realnej sfery gospodarki (w tym z potrzebami MSP). Takie podejście jest preferowane w tym opracowaniu i będzie prezentowane w odniesieniu do faktoringu.

Podsumowując, to jakie znaczenie faktoring ma bądź będzie miał dla bankowości, oraz czy i jak będzie ewoluował, czy jest i będzie i w jakim zakresie przydatny dla jego nabywców (aspekt mikroekonomiczny) oraz dla budowania dobrobytu (aspekt makroekonomiczny), można interpretować jako wyniki gry interesów zgłaszanych przez różne grupy i poszczególne podmioty gospodarki, zarówno ze sfery realnej, finansowej, jak i regulującej je obie. Dominującymi czynnikami tej gry są: interes prywatny dostawców faktoringu i innych usług finansowych, interes publiczny i ideologia ustawodawców, interes nabywców faktoringu, stan dobrobytu w kraju.

Prawdą jest, że im bardziej społeczeństwo jest zasobne w wartości materialne, finansowe, z większym duchem przedsiębiorczości i kultury ekonomicznej, tym lepsze stanowi „zaplecze” dla rozwoju MSP. Nie ulega też wątpliwości, iż promotorem MSP musi być państwo uosobione w organach władzy i administracji publicznej na różnych szczeblach (centralnym, samorządu terytorialnego) oraz instytucjach regulujących działanie sektora finansowego, w szczególności bankowego. W świetle idei „gospodarki bardziej oświeconej”, „otwartej na człowieka”, to jednak nie może wystarczać – promotorem MSP powinien być sektor pośrednictwa finansowego, zwłaszcza sektor banków. Nieodzowne dla sprawowania takiego promotorstwa jest ukształtowanie się w branży bankowej (finansowej) tzw. społecznego sumienia. Warunkuje ono możliwość złagodzenia konfliktu pomiędzy interesami właścicieli podmiotów finansowych (banków) uwzględniając wymogi stawiane przez organy nadzoru bankowego, oczekiwania i potrzeby MSP. Znajdowanie przez bank „złotego środka”, wyrażonego w przyjętej polityce finansowania klientów⁵⁵,

⁵³ Zob.: S. Flejterski, P. Wahl, *Ekonomia globalna: synteza*, Difin, Warszawa 2003; J.E. Stiglitz, *Globalizacja*, PWN, Warszawa 2004.

⁵⁴ Bezpieczeństwo ekonomiczne banków (oraz innych pośredników finansowych) jest kwestią kluczową problematyki kryzysów i stabilizacji systemu finansowego.

⁵⁵ Istotnymi elementami każdej polityki finansowania klientów (np. polityki kredytowania MSP) są m.in.: polityka cenowa uwzględniająca stopień ekspozycji na ryzyko, stosowane zabezpieczenia transakcji finansowej, za-