

Strukturyzacja finansowania kontraktów z wykorzystaniem produktów faktoringowych

Paweł Niedziółka

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Zarządzania i Finansów,
Instytut Bankowości i Ubezpieczeń Gospodarczych

e-mail: pniedz@sgh.waw.pl

DOI: 10.12846/j.em.2014.03.01

Streszczenie

Ryzyko kredytowe jest sumą ryzyka klienta i ryzyka transakcji. O ile w przypadku pierwszego komponentu bank ma ograniczone możliwości oddziaływania na kondycję dłużnika (właściwie jedynie poprzez restrukturyzację zadłużenia), o tyle o właściwa strukturyzacja ekspozycji może umożliwić udzielenie finansowania nawet podmiotom o gorszej kondycji ekonomicznej – finansowej. Tym samym bank, przyznając finansowanie na konkretny kontrakt, może przyczynić się do redukcji ryzyka klienta (o ile oczywiście kontrakt jest rentowny, a klient ma możliwości operacyjne i odpowiednie przygotowanie merytoryczne do jego realizacji). Jeśli tak jest, obok korzyści płynących z finansowania wybranego kontraktu (dochodu), poprawa standingu finansowego klienta rzutuje na redukcję ryzyka innych, wcześniejszych ekspozycji. W niniejszym artykule przedstawiono jedno z rozwiązań optymalizujących poziom ryzyka transakcji, którym jest strukturyzacja finansowania kontraktu z wykorzystaniem kombinacji faktoringu odwrotnego i pełnego.

Słowa kluczowe

finansowanie handlu, faktoring odwrotny, faktoring bez regresu, ryzyko transakcji

Wstęp

Większość banków depozytowo – kredytowych w Polsce w 2014 roku zamierza koncentrować swój rozwój w obszarze bankowości korporacyjnej. Ma być ona, obok

wybranych produktów bankowości detalicznej (na przykład pożyczki ratalne, kredyty konsumpcyjne), głównym źródłem wzrostu portfela kredytowego oraz zysku netto. Przy względnie stabilnym popycie na kredyt, co wynika w dużej mierze z dość zachowawczych planów inwestycyjnych polskich przedsiębiorstw, nieuchronnymi konsekwencjami dość zbliżonych celów postawionych bankom przez ich właścicieli, powinna być redukcja marż kredytowych oraz pogorszenie jakości portfeli wskutek liberalizacji zasad oceny zdolności kredytowej. Przyjmując założenie, że łączne ryzyko ponoszone przez kredytodawcę jest funkcją ryzyka klienta oraz ryzyka transakcji banki, dzięki odpowiedniej strukturyzacji finansowania, mogą oddziaływać na redukcję ryzyka transakcji. Odbyna się to dzięki kontroli przepływów pieniężnych klienta (zarówno wpływów, jak i wydatków) i kierowaniu wpływów każdorazowo na wygaszenie zaangażowania kredytowego.

Celem niniejszego artykułu jest prezentacja techniki strukturyzacyjnej, wykorzystującej kombinację faktoringu odwrotnego i pełnego (bez regresu) jako narzędzia ograniczenia ryzyka finansowania kontraktu realizowanego przez klienta banku. W tym przypadku izolacja przepływów, niejako zgodnie z zasadą *ring fencing*, chroni bank, wcielający się w rolę faktora, przed pogorszeniem zdolności płatniczej faktoranta i przeznaczaniem przez niego środków na inne cele niż działalność podstawowa, o ile oczywiście nie nastąpi upadłość (choć i w tym przypadku możliwe jest wyłączenie uprzednio prefinansowanych wierzytelności z masy upadłościowej). Główną ideą przyświecającą tej strukturyzacji jest dyspersja ryzyka i jego transfer na inne podmioty.

1. Faktoring odwrotny i faktoring pełny jako narzędzia strukturyzacji

Globalny kryzys finansowy wykazał, że inwestorzy oraz kredytodawcy niewłaściwie wyceniali ryzyko niewypłacalności dłużników (ang. *default risk*)¹, uznając, że takie rozwiązania jak kowenanty finansowe, hierarchizacja zobowiązań lub rating zewnętrzny są wystarczające w zakresie kontroli ryzyka kredytowego. Kryzys udowodnił również, że ryzyko systemowe (dotychczas marginalizowane) jest blisko skorelowane z ryzykiem niewypłacalności, gdyż na przykład masowa redukcja ocen ratingowych, będąca odpowiedzią na pogorszenie się koniunktury gospodarczej,

¹ O skali ryzyka świadczą obliczenia przeprowadzone w: (Coval et al., 2008). Wskazują one na bardzo wysoką wrażliwość poziomu oczekiwanej wypłaty z tytułu obligacji funkcjonujących w ramach tak zwanego *junior tranche* na zmiany prawdopodobieństwa niewypłacalności (zwiększenie prawdopodobieństwa z 5% do 10% skutkuje redukcją poziomu oczekiwanej wypłaty aż o 55%).

przekłada się na wzrost kosztu finansowania, determinując wzrost ryzyka niewypłacalności klienta (Mishra, 2009). Z tych powodów coraz większego znaczenia nabiera obecnie odpowiednia strukturyzacja finansowania, ukierunkowana na powiązanie zapadających rat kapitałowo – odsetkowych z urealnionymi przepływami z działalności operacyjnej finansowanego przedsiębiorstwa. Optymalnym narzędziem w tym zakresie jest kombinacja transakcji faktoringowych.

Faktoring odwrotny tylko z nazwy jest faktoringiem, gdyż usługa ta polega na zarządzaniu przez bank zobowiązaniami klienta, w tym kredytowaniu tych zobowiązań przez bank. To bowiem bank w terminie wynikającym z faktury wystawionej przez dostawcę klienta (lub niekiedy jeszcze przed tym terminem) reguluje zobowiązania. Faktoring odwrotny skierowany jest do tych klientów banków, którzy chcą uzyskiwać od swoich dostawców dłuższe terminy płatności lub realizować skonto z tytułu wcześniejszego dokonania płatności. Zupełnie inne są również podstawy prawne faktoringu związanego z wykupem wierzytelności i faktoringu odwrotnego. Tę pierwszą sferę działalności faktora opisują bowiem art. 509-516 Kodeksu cywilnego, a faktoring odwrotny reguluje art. 518 Kodeksu cywilnego (Wawryszuk-Miształ, 2013, s. 582).

Dostawcy (w zależności od rodzaju faktoringu odwrotnego) uzyskują płatność w terminie wynikającym z faktury lub przed tym terminem. Faktoring odwrotny daje również możliwość uzyskania przez klienta dodatkowego okresu finansowania (to znaczy może on uregulować zobowiązanie wobec banku po dacie wskazanej na fakturze).

Porównanie podstawowych form faktoringu odwrotnego oferowanych przez banki zawiera tab. 1.

Tab. 1. Formy faktoringu odwrotnego

Faktoring Forma	Faktoring odwrotny dyskontowy	Faktoring odwrotny wymagalnościowy	Faktoring odwrotny dyskontowo - wymagalnościowy
Płatność zobowiązania wobec dostawcy realizowana przez bank	Przed datą wynikającą z faktury	W dacie płatności wskazanej na fakturze	Przed datą wynikającą z faktury
Płatność zobowiązania wobec banku realizowana przez klienta	W dacie płatności wskazanej na fakturze	Po dacie wskazanej na fakturze	Po dacie wskazanej na fakturze
Odsetki dyskontowe (płatne przez dostawcę za okres od daty uzyskania płatności do daty wskazanej na fakturze)	Tak	Nie	Tak

cd. Tab. 1.

Odsetki procentowe (płatne przez klienta za okres od daty wskazanej na fakturze do daty spłaty zobowiązania wobec banku)	Nie	Tak	Tak
--	-----	-----	-----

Źródło: opracowanie własne.

Faktoring odwrotny charakteryzuje się następującymi korzyściami:

- na mocy zawartego trójstronnego porozumienia (klient – dostawca – bank) dostawca zostaje zapewniony, że płatnikiem jego wierzytelności będzie bank, co sprzyja wydłużaniu terminów płatności;
- klient uzyskuje możliwość wydłużenia cyklu regulowania zobowiązań handlowych (faktoring odwrotny wymagalnościowy lub dyskontowo – wymagalnościowy);
- możliwość uzyskania rabatów od dostawców z tytułu wcześniejszych terminów płatności - faktoring odwrotny dyskontowy²;
- z punktu widzenia dostawcy pozyskane środki nie są zobowiązaniem, ale wcześniej spłaconą wierzytelnością (Bartkowiak i Gerke, 2014);
- dostawcy mogą uzyskać zapłatę za przesłane towary/świadczony usługi przed terminem wskazanym na fakturze.

Faktoringu odwrotnego nie można mylić z usługą nazywaną Finansowaniem Łańcucha Dostaw (*Supply Chain Finance*, SCF), gdyż SCF ma zasięg międzynarodowy i uczestniczy w nim nie jeden, ale co najmniej kilkunastu faktorów (Mazurkiewicz, 2012, s. 57).

Na potrzeby zachowania obiektywizmu w ocenie faktoringu odwrotnego warto wspomnieć o czynnikach ryzyka związanych z tym produktem. Z punktu widzenia klienta (podmiotu, którego zobowiązania handlowe bank opłaca) czynnikiem niekorzystnym jest koszt (cena finansowania jest porównywalna z ceną otwartego niezabezpieczonego finansowania krótkoterminowego, niekiedy powiększona o prowizję za administrowanie płatnościami) oraz fakt, iż przeciętnie jedynie około 70% zobowiązań handlowych spełnia warunki faktoringu odwrotnego (finansowaniu podlegają zobowiązania handlowe w stosunku do podmiotów spoza grupy kapitałowej klienta, związane z faktycznie wyświadczonymi usługami oraz wysłanym i zaakceptowanym przez klienta towarem). Z punktu widzenia banku faktoring odwrotny oznacza ryzyko porównywalne z kredytem w rachunku bieżącym, choć oczywiście

² Rabaty te mogą znacząco zwiększyć stopę zwrotu z kapitału (ROE).

kierowanie środków wyłącznie na pokrycie zobowiązań handlowych (a nie bez wskazania celu, co skutkować może *de facto* wypłatą dywidendy poprzez ciągnięcie kredytu w rachunku bieżącym) należy uznać za czynnik redukujący ryzyko (Beck, 2014).

Zazwyczaj banki nie finansują faktur wystawionych na okres dłuższy niż 180 dni, a oferowany okres dodatkowego finansowania klienta (po dacie wystawienia faktury) nie przekracza 90 dni. Zatem łączny okres finansowania klienta w faktoringu odwrotnym (jeden cykl) to nie więcej niż 270 dni.

Z kolei istotą faktoringu pełnego jest wykup przez faktora (bank lub firmę faktoringową) wierzytelności pieniężnych od podmiotów gospodarczych przed terminem ich płatności. Muszą to być wierzytelności handlowe, które:

- nie wykazują ograniczeń w ich przenoszeniu oraz nie są obciążone roszczeniami publicznoprawnymi lub prawami osób trzecich;
- są bezsporne;
- nie są zajęte w postępowaniu egzekucyjnym lub zabezpieczającym;
- nie zawierają roszczeń związanych z odsetkami za opóźnienie w regulowaniu płatności, kar umownych lub innych roszczeń o zbliżonym charakterze.

Ryzyko kontrahenta w faktoringu pełnym przejmuje faktor, co oznacza, że w przypadku, gdy kontrahent nie ureguluje swojego zobowiązania w terminie wynikającym z umowy sprzedaży dóbr lub usług, faktor nie może zwrócić się do zbywcy wierzytelności o zwrot środków. Dlatego faktoring pełny nazywany jest również faktoringiem bez regresu do zbywcy. Faktoring pełny należy do produktów z obszaru finansowania handlu, w przypadku których zakres usług faktora świadczonych na rzecz faktoranta jest najszerszy, obejmując finansowanie (na okres od daty wykupu wierzytelności do terminu wskazanego w fakturze), obsługę należności (w tym monitowanie dłużników), raportowanie i przejęcie ryzyka niewypłacalności kontrahenta. Parametrami, za pomocą których faktor zarządza ryzykiem portfela wykupionych wierzytelności są:

- limit klienta jako maksymalne saldo wykupionych od danego klienta wierzytelności (z uwzględnieniem spłat – limit ma charakter rewolwingowy);
- poziom zaliczki (procent wartości nominalnej wykupywanej wierzytelności);
- limit kontrahenta (w przypadku faktoringu bez regresu oraz faktoringu z ubezpieczeniem definiowany jest on kwotowo, na podstawie oceny zdolności kredytowej kontrahenta lub dostosowywany do poziomu limitu wyznaczonego przez ubezpieczyciela)³;

³ W przypadku faktoringu niepełnego limit kontrahenta definiuje się jako procentowy udział limitu klienta. Limit określa udział wykupywanych wierzytelności w stosunku do jednego kontrahenta.

- długość cyklu rozliczeniowego, czyli okresu między datą wystawienia faktury i datą jej wymagalności.

Szczególą formą faktoringu pełnego jest faktoring pełny z ubezpieczeniem⁴. Zasadniczo wyróżnić należy dwie formy tego produktu: z polisą klienta (klient sam opłaca składkę z tytułu ubezpieczenia swoich należności handlowych) lub z polisą wykupioną przez faktora (koszt jest refinansowany przez klienta lub uwzględniony w cenie faktoringu). Rozpoczęcie okresu ochrony ubezpieczeniowej następuje z chwilą wykupu przez faktora nieprzeterminowanych i bezspornych wierzytelności handlowych z tytułu realizacji dostaw lub świadczenia usług przez zbywcę. Zwykle banki oferujące usługi faktoringu pełnego z ubezpieczeniem precyzują w umowach okres tolerowanego opóźnienia (czas po terminie zapłaty wskazanym na fakturze, w którym nie jest prowadzona windykacja w stosunku do kontrahenta). Zazwyczaj nie jest on jednak dłuższy niż 90 dni. W tej sytuacji nalicza się odsetki procentowe, w przeciwieństwie do odsetek dyskontowych, o które pomniejszana jest zaliczka wypłacana zbywcy wierzytelności. W ramach współpracy faktor i ubezpieczyciel ustalają okres, w którym mogą być wystawiane faktury objęte ochroną ubezpieczeniową – nie jest on jednak dłuższy niż 30 dni od daty dostawy towaru lub ukończenia realizacji usługi. Ochrona ubezpieczeniowa najczęściej dotyczy jedynie części kwoty wykupywanej należności – z nią skorelowany jest poziom zaliczki (chodzi o to, aby faktor uzyskiwał pełną ochronę ubezpieczeniową)⁵.

Polisa precyzuje zdarzenia szkodowe, wśród których wyróżnić należy niewypłacalność (rozumianą najczęściej jako upadłość) lub przewlekłą zwłokę w regulowaniu zobowiązań przez kontrahenta. Limity kontrahentów, mające charakter rewingowy, są każdorazowo wyznaczane przez ubezpieczyciela. W trakcie trwania umowy o limit faktoringowy, decyzją ubezpieczyciela limit może zostać obniżony, jednak redukcja nie dotyczy wierzytelności, które przed tą decyzją zostały objęte

⁴ Szacuje się, że w przypadku około 9% transakcji handlowych ryzyko kontrahenta objęte jest ubezpieczeniem. Rynek ten systematycznie wzrasta, począwszy od 2009 roku, osiągając wartość około 1,9 bln euro. Od 2009 roku również utrzymuje się dodatnia różnica między poziomem składki i poniesionymi stratami - około 0,15% - 0,25% ubezpieczonej kwoty – por. (*Trade finance: development and issues*, 2014, s. 4-5 oraz 26).

⁵ Różnica między kwotą wskazaną do zapłaty na fakturze, a zaliczką tworzy tak zwany fundusz gwarancyjny, który może być wykorzystany przez faktora, jeśli nie nastąpi w terminie płatność ze strony kontrahenta (jeśli natomiast płatność ma miejsce, wówczas w odniesieniu do danej faktury kwota odpowiadająca funduszowi gwarancyjnemu jest zwracana zbywcy w dacie uregulowania zobowiązania przez kontrahenta). Istnienie funduszu gwarancyjnego w przypadku prawidłowej obsługi zobowiązań przez kontrahentów oznacza, że zbywca ponosi ryzyko wypłacalności faktora. Fundusz gwarancyjny jest zobowiązaniem faktora wobec zbywcy (Klapper, 2005, s 3).

ochroną. W przypadku klientów, charakteryzujących się wahaniami poziomu sprzedaży (sezonowych) lub takich, którzy współpracują z ograniczoną liczbą kontrahentów, których kondycję może ocenić faktor, optymalnym rozwiązaniem jest uzupełnienie faktoringu pełnego o faktoring z regresem (faktoring niepełny). Wówczas wiarytelności, których wartość wykracza poza limit kontrahenta określony przez ubezpieczyciela, funkcjonują w ramach faktoringu z regresem do momentu, gdy uwolni się limit kontrahenta (Kiliński, 2013, s. 35-36).

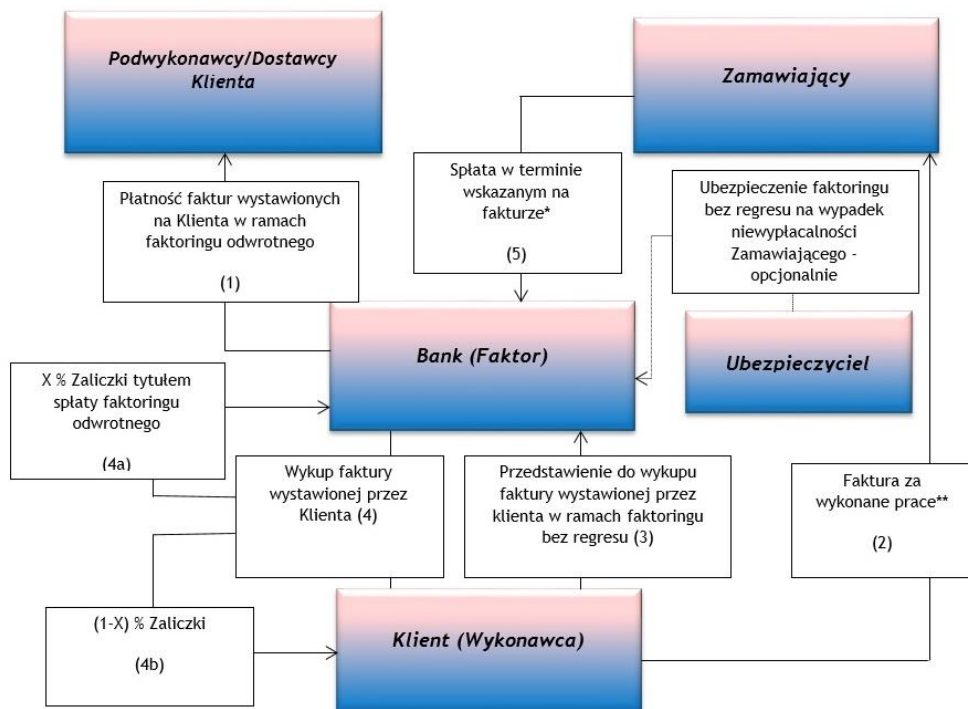
2. Kontrola przepływów pieniężnych jako narzędzie redukcji ryzyka banku finansującego klienta realizującego kontrakt

Problemem, przed którym staje szereg przedsiębiorstw jest brak finansowania dużych kontraktów, będących dla nich szansą na skokowy rozwój potencjału oraz poprawę kondycji ekonomiczno – finansowej. Nierzadko chodzi o kontrakty, których skala zbliżona jest do poziomu przychodów ze sprzedaży z roku poprzedniego. Ograniczone zainteresowanie banków finansowaniem tego typu przedsięwzięć ma miejsce zazwyczaj wtedy, gdy dotychczasowa kondycja klienta nie daje możliwości udzielenia mu często średnioterminowego finansowania w skali odpowiadającej potrzebom wynikającym z zakresu kontraktu. Dzieje się to nawet wtedy, gdy kontrakt odznacza się wysoką rentownością, a sam klient wraz ze współpracującymi z nim podwykonawcami daje rękojmię dotrzymania terminów kontraktowych i ograniczenia nakładów do poziomu zapewniającego wspomnianą wcześniej rentowność. Pewnym rozwiązaniem, godzącym interes przedsiębiorstwa i banku jest w tym przypadku taka strukturyzacja przepływów pieniężnych, aby wpływy z kontraktu bezpośrednio wygaszały wcześniej zaciągnięte zobowiązania klienta, związane z realizacją kontraktu.

Pierwszym etapem (o ile środki z zaliczki przekazane przez zamawiającego okażą się niewystarczające, a klient nie dysponuje odpowiednią kwotą środków własnych) powinno być udzielenie celowego finansowania konkretnych dostawców (podwykonawców). Instrumentem zapewniającym kontrolę banku nad wydatkowanymi środkami jest w tym przypadku faktoring odwrotny. Banki niekiedy wymagają zabezpieczenia dla tego rodzaju transakcji, porównywalnego z zabezpieczeniem kredytów krótkoterminowych, co jednak nie musi mieć miejsca, jeśli zostanie sprecyzowane i zapewnione źródło spłaty. Realizacja określonego etapu kontraktu oraz potwierdzenie tego stanu rzeczy przez protokół zdawczo – odbiorczy podpisany przez zamawiającego, upoważnia klienta do wystawienia faktury z określonym terminem

wymagalności. Faktury te mogą być przedmiotem wykupu w ramach faktoringu pełnego (bez regresu), przy czym zaliczka powinna być dzielona w proporcji odzwierciedlającej strukturę wykonawców przedsięwzięcia (podwykonawcy klienta oraz klient). Jeśli przykładowo 80% nakładów związanych z danym etapem inwestycji poniósł klient (jego przedsiębiorstwo), a 20% przynależne jest podwykonawcom, to 80% zaliczki z faktoringu pełnego powinno trafić bezpośrednio na rachunek klienta, zaś 20% na wygaszenie faktoringu odwrotnego, gdyż faktoring odwrotny wykorzystany został wcześniej na uregulowanie zobowiązań klienta wobec podwykonawców. Środki wypłacone przez zamawiającego, objęte cesją na rzecz faktora, przeznacza się w pierwszej kolejności na wygaszenie salda faktoringu pełnego, następnie salda faktoringu odwrotnego, a dopiero w ostatniej kolejności przekazuje się klientowi. Warunkiem faktoringu pełnego jest akceptacja ryzyka kontrahenta (w tym przypadku zamawiającego) – ryzyko to może być z perspektywy faktora ograniczone dzięki współpracy z zakładem ubezpieczeń, który ubezpiecza tę wierzytelność handlową. Innego rodzaju ryzyko wynika z relacji między kwotą, która pozostaje do zafakturowania (źródło spłaty) i saldem faktoringu odwrotnego (wierzytelność faktora). Jego ograniczenie może nastąpić dzięki wprowadzeniu wskaźnika regulującego minimalny poziom pokrycia, aby w odpowiednim momencie (to znaczy takim, gdy występuje jeszcze źródło spłaty) bank, pełniący w tym przypadku rolę faktora mógł wstrzymać finansowanie.

Przedstawiona na rys. 1 struktura finansowania kontraktu (najczęściej stosowana w przypadku skomplikowanych infrastrukturalnych kontraktów średnioterminowych) przynosi korzyści nie tylko bankowi (ograniczenie ryzyka transakcji), ale przede wszystkim podmiotowi realizującemu kontrakt. Pierwszą z nich jest w ogóle umożliwienie realizacji projektu (bez finansowania nie byłoby to możliwe). Następnie wymienić należy przejęcie przez bank ryzyka kredytowego zamawiającego, pozyskanie środków na opłacenie podwykonawców oraz skrócenie cyklu spływu należności. O tym, jak istotny z punktu widzenia gospodarki problemem są zatory płatnicze świadczą dane zawarte w tab. 2 (dane dotyczą europejskich państw, zaliczanych do grupy *Emerging Markets*).



* Zgodnie z następującą kolejnością: wygaszenie salda faktoringu bez regresu, a po ww. wygaszeniu: wygaszenie salda faktoringu odwrotnego, a po ww. wygaszeniu: na rachunek klienta.

** Faktura wystawiona po akceptacji protokołu zdawczo – odbiorczego określonego etapu projektu.

Rys. 1. Strukturyzacja finansowania kontraktu z wykorzystaniem kombinacji faktoringu bez regresu i faktoringu odwrotnego

Źródło: opracowanie własne.

O skali ryzyka zatorów płatniczych świadczy również wartość indeksu EIP 2013 dla Polski, mieszcząca się w przedziale 160-169 punktów (górne stany skali), interpretowana jako wysoki poziom ryzyka, determinujący konieczność podjęcia szybkich działań naprawczych.

Tab. 2. Europejski Indeks Płatności 2013 (EIP 2013)

Państwo \ EIP	Płatności zrealizowane w ciągu 30-90 dni [%]	Płatności zrealizowane w ciągu powyżej 90 dni [%]	Podmioty dotknięte problemem zatorów płatniczych [%]
Bułgaria	28	24	73
Chorwacja	40	29	73
Łotwa	25	25	64
Litwa	33	16	93
Polska	37	8	60
Rumunia	29	25	87
Federacja Rosyjska	35	7	73
Słowenia	26	18	86
Turcja	43	37	86

Źródło: (Istuk, 2013).

Podsumowanie

Rozwój faktoringu jest funkcją rozwoju systemu finansowego i dobrobytu kraju. Świadczą o tym wyniki badań Klappera, zgodnie z którymi udział faktoringu państw o średnim dochodzie *per capita* w PKB wynosi 1,01%, podczas gdy w przypadku państw odznaczających się wysokim dochodem jest to już 2,56% (Klapper, 2005, s. 7). Ryzyko kredytowe jest sumą ryzyka klienta i ryzyka transakcji. O ile w przypadku pierwszego komponentu bank ma ograniczone możliwości oddziaływania na kondycję dłużnika (właściwie jedynie poprzez restrukturyzację zadłużenia), o tyle właściwa strukturyzacja ekspozycji może okazać się drogą umożliwiającą udzielenie finansowania nawet podmiotom o gorszej kondycji ekonomiczno – finansowej. Tym samym bank, przyznając finansowanie na konkretny kontrakt, może przyczynić się do redukcji ryzyka klienta (o ile oczywiście kontrakt jest rentowny, a klient ma możliwości operacyjne i odpowiednie przygotowanie merytoryczne do jego realizacji). Jeśli tak jest, obok korzyści płynących ze sfinansowania wybranego kontraktu (dochodu), poprawa standingu finansowego klienta rzutuje na redukcję ryzyka innych, wcześniejszych ekspozycji. Jednym z rozwiązań optymalizujących poziom ryzyka transakcji jest strukturyzacja finansowania kontraktu z wykorzystaniem kombinacji faktoringu odwrotnego i pełnego. Umożliwia ona dyspersję ryzyka na różne podmioty i kontrolę przepływów pieniężnych, zapewniającą źródło spłaty finansowania celowego udzielonego przez bank klientowi korporacyjnemu.

Literatura

1. Bartkowiak J., Gerke T. (2014), *Reverse factoring in SAP*, <http://www.bcc.com.pl/en/academy-of-better-business/reverse-factoring-in-sap.html> [22.11.2013]
2. Beck L. (2014), *The Bottom Line on Dynamic Discounts and Reverse Factoring*, <http://www.sourcingfocus.com/site/featurescomments/3376/> [22.11.2013]
3. Coval J. et al. (2008), *The Economics of Structured Finance*, Harvard Business School 4, Working Paper No. 09-060
4. Istuk I. (2013), *Factoring, reverse factoring and other tools for access to finance*, prezentacja przedstawiona podczas konferencji Secured Lending in Commercial Transactions – Trends and Perspectives, EBRD, 22.11.2013
5. Kiliński Ł. (2013), *Rozwój faktoringu mieszanego w czasach zmiennej sytuacji gospodarczej* w: Biernat T., Korenik D. (red.), *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*, Polski Związek Faktorów, Warszawa
6. Klapper L. (2005), *The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises*, WPS3593, Washington
7. Mazurkiewicz T. (2012), *Faktoring odwrotny jako niestandardowe roz-wiązanie biznesowe*, w: T. Biernat (red.), *Faktoring. Almanach Polskiego Związku Faktorów*, Polski Związek Faktorów, Warszawa
8. Mishra J. (2009), *Managing risk of structured finance better in times of crisis*, The Economic Times, 5 March
9. *Trade finance: development and issues* (2014), CGFS Papers No 50, BIS, January 2014
10. Wawryszuk-Miształ A. (2013), *Wykorzystanie faktoringu odwrotnego w zarządzaniu płynnością przedsiębiorstw*, Zarządzanie i Finanse Journal of Management and Finance 1/4 (2013), Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot 2013

Structuring the financing contracts using factoring

Abstract

Credit risk is the sum of the client risk and transaction one. While in case of the first component a bank has a limited impact on the condition of a debtor (actually only through debt restructuring), a proper structuring of exposure may be the only way to finance corporate client even with poor economic standing. Thus, the bank financing specific contract can contribute to the reduction of the client risk (unless of course the contract is profitable and the client has the operational and adequate substantive preparation for its implementation). If it is the case, apart from the benefits from funding the defined contract (income),

the improvement of the client's financial standing influences the reduction in the risk of other, earlier granted exposures. This paper presents one of the solutions to optimize the level of credit risk , which is a structuring of contract financing with a combination of reverse factoring and non-recourse one.

Keywords

trade finance, reverse factoring, non-recourse factoring, transaction risk