



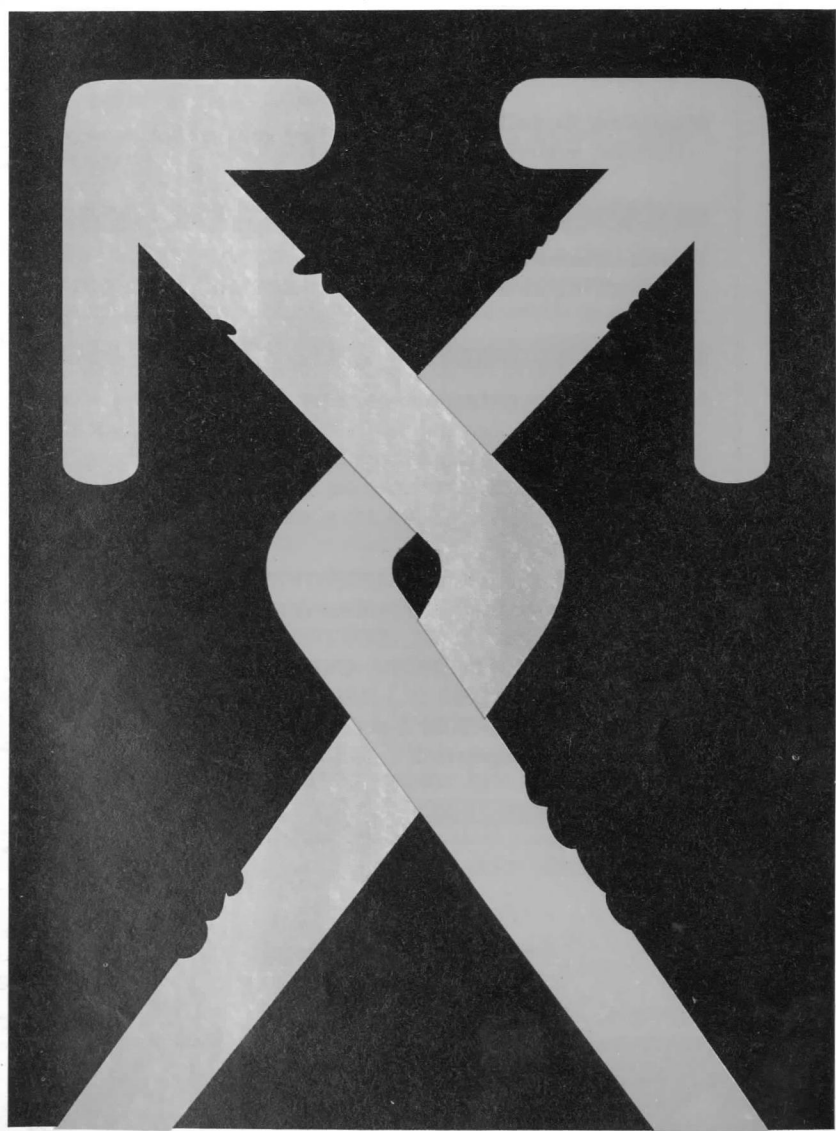
3

Rok XLVIII Nr 3 (566)
MARZEC 1997

Cena egz. 8,00 zł

W numerze m.in.:

- Jak lepiej wykorzystywać fundusze PHARE
- Factoring jako forma finansowania przedsiębiorstwa
- „Cash flow” w praktyce polskiej
- Logistyczne koncepcje planowania i sterowania produkcją
- Ruch ekologicznie czystej produkcji
- Fundacja Innowacja
- Formy internacjonalizacji działalności przedsiębiorstwa
- Wprowadzanie na rynek produktów innowacyjnych
- Zarządzanie z MRP II
- Niemiecki system nadzoru właścicielskiego
- Controlling jako funkcja zarządzania
- Jak wdrażać strategię rozwoju firmy
- Jak wprowadzać system logistyczny w przedsiębiorstwie



SPIS TREŚCI

Jak lepiej wykorzystywać fundusze PHARE. Wywiad z Dieterem Birkenmaierem - drugim sekretarzem w Przedstawicielstwie Komisji Europejskiej w Polsce.....	3
Grigorios Gikas Factoring jako forma finansowania przedsiębiorstwa	5
Krzysztof Marecki „Cash flow” w praktyce polskiej	7
Ireneusz Durlik Logistyczne koncepcje planowania i sterowania produkcją	9
Ruch ekologicznie czystej produkcji	11
Fundacja Innowacja. Wywiad z prof. Wojciechem Pomykało - prezesem Fundacji	13
Eugeniusz Sitek Formy internacjonalizacji działalności przedsiębiorstwa	14
Izabela Leśkiewicz Wprowadzanie na rynek produktów innowacyjnych	17
Kazimierz Krupa Zarządzanie z MRP II	19

Z ZAGRANICY

Stanisław Rudolf Niemiecki system nadzoru właścicielskiego	21
--	----

GŁOSY CZYTELNIKÓW

Marek Urbanowicz Controlling jako funkcja zarządzania	24
---	----

KĄCIK MENEDŻERA

Jak wdrażać strategię rozwoju firmy	25
Jak wprowadzać system logistyczny w przedsiębiorstwie	26

RECENZJE

Zbigniew Martyniak: „ORGANIZACJA I ZARZĄDZANIE. 60 problemów teorii i praktyki”	27
Lech Bednarski: „ANALIZA FINANSOWA W PRZEDSIĘBIORSTWIE”	28
Piotr Blaik: „LOGISTYKA. Koncepcja zintegrowanego zarządzania przedsiębiorstwem” ...	29

NOWOŚCI WYDAWNICZE

CONTENTS

How to implement the PHARE funds better - an interview with Dieter Birkenmaier - second Secretary of the Delegation of the European Union in Warsaw	3
Grigorios Gikas Factoring as a form of financing the enterprise	5
Krzysztof Marecki Cash flow in Polish practice	7
Ireneusz Durlik Logistic concepts of production planning and production control	9
The movement of ecologically clean production	11
The Innovation Foundation. An interview with Prof. Wojciech Pomykało - President of the Foundation	13
Eugeniusz Sitek The forms of internationalization of operation of enterprises	14
Izabela Leśkiewicz Introduction of innovative products to market	17
Kazimierz Krupa Manufacturing Resource Management II	19

FROM ABROAD

Stanisław Rudolf German system of owner's control	21
---	----

READERS' OPINIONS

Marek Urbanowicz Controlling as a function of management	24
--	----

MANAGER'S CORNER

How to introduce the development strategy of the firm	25
How to introduce a logistic system into an enterprise	26

REVIEWS

Zbigniew Martyniak: ORGANIZATION AND MANAGEMENT. 60 problems of theory and practice	27
Lech Bednarski: FINANCIAL ANALYSIS IN THE ENTERPRISE	28
Piotr Blaik: LOGISTICS. A concept of intergrated enterprise management	29

NEW BOOKS

Grigorios GIKAS

■ Factoring jako forma finansowania przedsiębiorstwa

W ostatnich latach tradycyjne metody finansowania przedsiębiorstw są unowocześniane, udoskonalane i różnicowane. Powoduje to konieczność zapoznania się z określonymi ich specyfikami. Przedmiotem rozważań w artykule jest factoring jako alternatywna i uzupełniająca metoda finansowania krótkookresowego.

Definicja

Factoring można ogólnie określić jako umowę pomiędzy przedsiębiorstwem sprzedającym produkty bądź świadczącym usługi i instytucją factoringową, na podstawie której instytucja factoringowa odkupuje od przedsiębiorstwa z reguły całość należności różnych podmiotów.

Oznacza to w praktyce uzyskanie środków przed upływem terminu płatności, stąd też między sprzedającym należności a spółką factoringową powstaje stosunek kredytowy. Tę funkcję instytucji factoringowej (pośrednika, jak można by nazwać „factora” w języku polskim) obejmującą regulację należności i ich egzekwowanie od dłużników na rachunek przedsiębiorstwa (klienta-dostawcy) określić można jako funkcję finansowania.

Factor może świadczyć na rzecz swego klienta również funkcję gwarancyjną, polegającą na przejęciu ryzyka związanego z niemożliwością uzyskania należności oraz funkcję usługową sprawującą się do tego, że instytucja factoringowa zobowiązuje się prowadzić w imieniu swoich klientów rozliczenia księgowe oraz świadczyć wiele innych usług, jak np. fakturowanie, sporządzanie sprawozdań statystycznych itp.

Factoring we współczesnej formie pojawił się po raz pierwszy w Stanach Zjednoczonych w dekadzie lat 50-tych, nieco później został wykorzystany w krajach europejskich, gdzie zwłaszcza w ostatnich latach następuje jego gwałtowny rozwój.

Główne cechy „factoringu”

Za podstawowe cechy charakterystyczne factoringu jako narzędzia finansowania można uznać:

- W przypadku pełnego factoringu instytucja factoringowa przejmuje, w ramach określonych granic i przy określonych założeniach, ryzyko związane z niemożliwością uzyskania należności. Oznacza to, że w przeciwieństwie do tradycyjnych metod finansowania instytucja – spółka factoringowa nie może domagać się od swego klienta zwrotu wypłaconej zaliczki.

- Factoring nie może być postrzegany jako pojedyncza usługa, lecz jako zobowiązanie świadczenia usług zaspokajających szeroką gamę potrzeb klienta.

- Instytucje factoringowe wykupują od swych klientów wszystkie albo określone grupy czy rodzaje należności. Cecha ta nie występuje w innych tradycyjnych usługach bankowych.

Funkcje pełnione przez instytucje factoringowe

Do podstawowych usług świadczonych przez instytucje factoringowe należy zaliczyć:

1. **Finansowanie.** Jest to główna i najpowszechniejsza usługa świadczona w ramach factoringu. Finansowanie to występuje zwykle w formie udzielania zaliczek w zamian za odstąpione instytucji factoringowej należności, a zatem należności uzyskiwane są przed terminem płatności. Zaliczkowanie to stanowi z reguły 75%–90% wartości należności i przyczynia się do rozwiązania problemów płynności przedsiębiorstwa korzystającego z usług factoringu.

2. **Funkcja gwarancyjna.** Funkcja ta odnosi się do zobowiązania instytucji factoringowej do zapłaty z własnych środków kwoty odpowiadającej pełnej wartości zakupionych należności w przypadku gdy dłużnik przedsiębiorstwa nie będzie w stanie uregulować w terminie swoich długów. Z reguły instytucja factoringowa zobowiązana jest do przekazania pełnej kwoty 90-120 dni po upływie terminu płatności należności.

3. **Funkcja usługowa.** W pojęciu tym zawarte są następujące usługi szczegółowe:

- Obsługa pod względem księgowym. Instytucja factoringowa zobowiązana jest do prowadzenia rozliczeń księgowych oraz udzielania swojemu klientowi (sprzedawcy) wszystkich informacji i danych odnośnie sprzedaży.

- Dochodzenie roszczeń. Instytucja factoringowa może prowadzić również działania sądowe w celu wyegzekwowania spornych należności.

4. **Poszukiwanie nowych klientów (nabywców).** Usługa ta ma charakter dynamiczny i prezentuje szczególną użyteczność w odniesieniu do eksportu. Funkcja ta w znacznym stopniu umożliwia przedsiębiorstwom ekspansję na nowe rynki.

Wskazać należy, iż cechą szczególną tej formy finansowania stanowi fakt, iż cała zaprezentowana gama usług oferowana jest przez jedną instytucję.

Rodzaje factoringu

Factoring stanowi bardzo elastyczną formę finansowania, co oznacza, iż dostosowuje się do specyficznych potrzeb każdego klienta oraz do specyfiki kontraktów.

W zależności od rodzaju świadczonych usług wyróżnić można następujące rodzaje factoringu:

- **Factoring pełny.** W tym przypadku spółka factoringowa spełnia wszystkie trzy opisane wyżej funkcje, czyli: finansowanie – gwarancja – usługi rejestracyjne.

- **Factoring z prawem do odwołania.** W tej formie instytucja factoringowa nie spełnia funkcji gwarancyjnej.

nej, a zatem nie przejmuje ryzyka związanego z niemożnością uzyskania należności. Forma ta rozwinęła się szczególnie na terenie Europy i z reguły występuje w odniesieniu do factoringu krajowego.

– **Ścisłe finansowy factoring.** Forma ta ogranicza funkcje instytucji factoringowej do finansowania, a zatem nie różni się w sposób istotny od prostej usługi bankowej dyskontowania należności. Odmianą tej formy jest Agency Factoring, którego cechą charakterystyczną jest dyskontowanie należności klienta bez prawa do odwołania i przekazanie obowiązku rozliczeń księgowych klientowi.

– **Factoring bez finansowania.** W tym przypadku świadczone są wszystkie usługi z wyjątkiem finansowania. Klient wybierający ten rodzaj factoringu zainteresowany jest funkcją gwarancyjną oraz prowadzeniem w jego imieniu przez instytucję factoringową rozliczeń księgowych. Ta forma factoringu łączy się często z finansowaniem bankowym. Klient nakazuje instytucji factoringowej obsługę swych rachunków kredytowych spłacanych należnościami. W ten sposób kredytowanie bankowe gwarantowane jest wierzycielnością instytucji factoringowej, a nie znaczną liczbą należności.

– **Factoring niejawnym.** Przy factoringu niejawnym klienci nadal płacą należności swoim dostawcom, ponieważ nie są im znane stosunki factoringowe.

– **Factoring krajowy.** Dotyczy obsługi należności tylko na rynku wewnętrznym.

– **Factoring międzynarodowy lub eksportowy.** Odnosi się do obsługi należności ze sprzedaży eksportowej.

Instytucja factoringowa w ramach świadczonych usług względem swego klienta przejmuje również prowadzenie księgowych rozliczeń, fakturowanie, sporządzanie sprawozdań statystycznych. Wykorzystanie tej metody finansowania przynosi podmiotom odstępującym należności określone korzyści. Wyrażają się one w zmniejszeniu kosztów bieżących, głównie administracyjnych. Oznacza to spadek kosztów stałych przedsiębiorstwa. Z drugiej strony jednak, korzyści te zmniejszane są przez opłaty, które otrzymuje instytucja factoringowa za wykonywanie funkcji administracyjnych liczone na podstawie określonego procentu od fakturowej wartości należności. Powoduje to wzrost kosztów zmiennych proporcjonalny do wysokości obrotów realizowanych przez przedsiębiorstwo.

Koszt usług factoringowych

Przedsiębiorstwa korzystające z usług instytucji factoringowej obciążone są opłatami składającymi się z: opłaty procentowej, prowizji oraz jednorazowych opłat.

Oplata procentowa stanowi opłatę instytucji factoringowej za świadczoną usługę finansowania. Z reguły opłata ta kształtuje się na poziomie wyższym od nominalnych (dyskontowych) stóp procentowych.

Prowizja otrzymywana przez instytucję factoringową naliczana jest w wysokości ustalonej w umowie. Wy różnić można dwa rodzaje prowizji:

– Prowizja „administracyjna” (zwykle 0,5-1%) pokrywającą z reguły koszt operacyjny instytucji factoringowej wynikający ze współpracy z klientem. Prowizja za czynności administracyjne obliczana jest na podstawie zafakturowanej kwoty brutto i stanowi zwykle 0,5-1,5% tej kwoty.

– Prowizja za przejmowane ryzyko, czyli za funkcję gwarancyjną odpowiadającą z reguły 0,5 do 1,5% kwoty zafakturowanej.

Podstawowe parametry kształtujące jej wysokość to:

- wierzycielność dłużników przedsiębiorstwa,
- rozłożenie ryzyka niewypłacalności bądź stopień koncentracji ryzyka na wyodrębnionych klientach.

– Oplaty jednorazowe. Jednorazowe wynagrodzenia opłacane są w przypadku określenia granic przejęcia ryzyka kredytowego określonego klienta sprzedawcy, po złożeniu podania przez ostatniego. Wysokość tych wynagrodzeń zależy od lokalizacji (rynek wewnętrzny lub zagranica) i od pilności sprawy.

Powyższy opis oparty jest o dane kształtujące się na rynku międzynarodowym, gdyż rynek na usługi factoringowe w naszym kraju nie jest jeszcze dostatecznie rozwinięty.

Zalety factoringu

Za podstawowe zalety factoringu jako metody finansowania uznać można:

- Factoring stanowi alternatywne i uzupełniające źródło finansowania wpływające na wzrost zdolności kredytowej przedsiębiorstwa.

- Zasila w dodatkowe fundusze średnie i małe przedsiębiorstwa i wpływa na możliwość wzrostu ich sprzedaży.

- Przyczynia się do poprawy zarządzania finansowego w przedsiębiorstwach, które nie dysponują działami prawnymi i finansowo-księgowymi.

- Zwiększa płynność finansową przedsiębiorstw małych i średnich.

- Przyczynia się do wzmocnienia promocji eksportu.

- Umożliwia dostęp do sieci informacyjnych i w konsekwencji umożliwia kontrolę kontrahentów i ich wiarytelności.

- Ogranicza zakres ryzyka wiążącego się ze zmianą kursu dewizowego w przypadku transakcji zagranicznych. Finansowanie tych transakcji dokonywane jest w walucie krajowej i osiąga zwykle 80% należności, co powoduje w konsekwencji ograniczenie ryzyka do 20% wartości transakcji.

Oprócz wymienionych zalet tej metody dla przedsiębiorstwa ją wykorzystującego wskazać należy jednocześnie na korzyści osiągane w skali całej gospodarki. Są to w szczególności:

- Bezwzględne regulowanie należności dewizowych z tytułu eksportu i w konsekwencji poprawa stanu bilansu handlowego.

- Modernizacja struktur społecznych i gospodarczych.

- Promocja eksportu, co w konsekwencji przyczynia się do wzrostu produkcji, zatrudnienia itp.

*

Finansowanie przedsiębiorstwa poprzez sprzedaż należności zajmuje istotne miejsce wśród istniejących źródeł finansowania krótkookresowego współczesnego przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa wykorzystując swe należności jako środek finansowania mają możliwość

zwiększenia zasilania kapitałowego i tym samym zaspokojenia swych potrzeb wynikających ze wzrostu sprzedaży oraz inflacji.

Factoring jako metoda finansowania może zostać wykorzystana w każdym przedsiębiorstwie, szczególnie korzyści daje jednak przedsiębiorstwom małym i średnim. Przedsiębiorstwa te bowiem najczęściej borykają się z problemami finansowania swej działalności i zarządzania, będącymi konsekwencją błędów w zarządzaniu fi-

nansowym firmy, jak również brakiem możliwości prawidłowej oceny wiarytelności kontrahentów. Powoduje to często trudności w zachowaniu płynności finansowej ze wszystkimi tego konsekwencjami.

Factoring oferując usługi finansowania, gwarancjiściąścią należności oraz prowadzenia w imieniu swoich klientów rozliczeń księgowych może przyczynić się do rozwiązania i/lub złagodzenia wymienionych wyżej problemów.

Krzysztof MARECKI

„Cash flow” w praktyce polskiej

Nowe potrzeby informacyjne i analityczne związane z zarządzaniem finansami w gospodarce rynkowej doprowadziły do powstania różnych form i metod sporządzania sprawozdań z przepływu środków pieniężnych, określanego w terminologii zachodniej jako „cash flow”. Jedną z postaci tego zestawienia, zbliżoną do układu i treści aktualnego standardu rachunkowości, ustawodawca polski określił jako obowiązującą i włączył ją od 1 stycznia 1995 roku w skład sprawozdawczości finansowej jako jej integralną część składową.

W myśl ustawy o rachunkowości, niektóre podmioty są zobowiązane do sporządzania sprawozdań z przepływów pieniężnych. Obok banków i ubezpieczycieli obowiązek ten spoczywa także na jednostkach działających na podstawie przepisów prawa o publicznym obrocie papierami wartościowymi i funduszach powierniczych.

Ścisłe określone kryteria ustalają kto jest zobowiązany do sporządzania „cash flow”:

- średnioroczne zatrudnienie – 50 osób,
- suma aktywów bilansu na koniec roku obrotowego – równowartość w walucie polskiej 1.000.000 ECU,
- przychód netto ze sprzedaży towarów i produktów oraz operacji finansowych za rok obrotowy – równowartość w walucie polskiej 3.000.000 ECU.

Głównymi źródłami sporządzania sprawozdania „cash flow” są następujące sprawozdania finansowe: bilans sprawozdawczy, zestawienie zysków i strat oraz informacje dodatkowe zawierające wybrane operacje z ewidencji księgowej.

„Cash flow” jest cennym źródłem informacji o sytuacji finansowej przedsiębiorstw, których nie mogą dostarczyć bilans czy rachunek zysków i strat, gdyż są sporządzane wyłącznie metodą memorialową (na podstawie ewidencji księgowej). Oznacza to, iż wynik finansowy jest zniekształcany o przychody i koszty danego roku obrotowego, pomimo, że nie nastąpiły jeszcze odpowiadające im rzeczywiste wpływy i wydatki pieniężne. Bilans i rachunek zysków i strat są podstawowymi sprawozdaniami finansowymi, na podstawie których tworzony jest „cash flow”.

Punktem wyjścia jest zysk bilansowy:

a. powiększany o pozycje kosztów nie związane z realnym odpływem pieniądza:

- odpisy amortyzacyjne majątku trwałego planowane i nieplanowane,
- tworzone rezerwy na należności wątpliwe,
- ujemne różnice kursowe wynikające z przeszacowania na dzień bilansowy majątku finansowego oraz zobowiązań dewizowych,

b. korygowany o wpływy niepieniężne: dodatnie różnice kursowe związane z wyceną środków pieniężnych, papierów wartościowych oraz zobowiązań i należności dewizowych.

Skrócone zestawienie cash flow

Wynik finansowy netto
+ koszty, którym nie odpowiadają wydatki pieniężne,
- przychody, którym nie odpowiadają wpływy pieniężne,
+ neutralne ze względu na wynik stanu aktywów, (pasywów), którym odpowiadają wpływy pieniężne,
- neutralne ze względu na wynik zmiany stanów aktywów (pasywów), którym odpowiadają wydatki pieniężne
= środki pieniężne netto („cash flow”)

Źródło: H. Litwińczuk: „Prawo bilansowe”, Konieczny i Kruszewski, Warszawa 1995, s. 159.

Powodem przyjęcia takiej metody ukazania przepływów pieniężnych generowanych przez działalność operacyjną jest uwzględnienie jednego wskaźnika ekonomicznego w bilansie, rachunku zysków i strat oraz w „cash flow”, jakim jest zysk netto.

Aby ukazać drogę pozyskania realnych zasobów gotówkowych generowanych poprzez działalność operacyjną, zysk bilansowy musi być skorygowany o pozycje nie będące faktycznym wpływem i odpływem środków finansowych, dochodząc do wielkości zysku operacyjnego powiększonego o koszty i przychody finansowe związane z działalnością operacyjną.

Wykorzystanie płynnych aktywów i pasywów bilansu ruchu (zmian pomiędzy bilansem otwarcia roku obrotowego i jego zamknięcia) ma również swoje odzwierciedlenie w przepływach środków pieniężnych z działal-