

*dr Katarzyna Kreczmańska-Gigol*

---

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

*mgr Marta Miklosz*

---

# Rynek faktoringowy w Wielkiej Brytanii

## Wprowadzenie

Historia rozwoju faktoringu w Wielkiej Brytanii sięga drugiej połowy XIV w. Przez wiele lat, aż do roku 2010 państwo to było zdecydowanym liderem statystyk dotyczących tej usługi<sup>1</sup>. Biorąc pod uwagę wieloletnie przewodzenie Wielkiej Brytanii pod względem wielkości obrotów faktoringowych na świecie oraz fakt, że rynek faktoringowy w tym kraju jest bardzo dobrze rozwinięty i dojrzały, warto przeanalizować jego kształt, tak aby móc w przyszłości naśladować wieloletniego światowego lidera faktoringowego. Celem artykułu jest opis rynku faktoringu w Wielkiej Brytanii jako przykładu godnego do naśladowania, szczególnie przez te państwa, w których rynek faktoringowy jest młody i jeszcze się rozwija. W artykule zwrócono uwagę na historię rozwoju faktoringu w Wielkiej Brytanii, poddano analizie uwarunkowania prawne funkcjonowania faktoringu w tym kraju, podmioty oferujące usługi faktoringowe, przedsiębiorstwa korzystające z tych usług oraz formy faktoringu oferowane na brytyjskim rynku. Poznanie brytyjskiego rynku usług faktoringowych powinno być punktem wyjścia dla kształtowania nowych usług na rynkach wschodzących. Oczywiście, niektóre usługi oferowane na rynku brytyjskim nie mogą być zastosowane w takim samym kształcie w innych krajach ze względu na specyficzne uwarunkowania prawne. Takie usługi mogą być jednak zastąpione przez usługi o podobnym charakterze.

---

<sup>1</sup> W 2011 r. obroty faktoringowe w Wielkiej Brytanii osiągnęły ponad 268 mld euro. Stanowiły one ponad 22% europejskich obrotów faktoringowych i 13,3% światowych obrotów faktoringowych, ale na pierwszym miejscu pod względem wielkości obrotów po raz pierwszy znalazły się Chiny, które osiągnęły obroty na poziomie ok. 275 mld euro, co dało im udział w światowych obrotach faktoringowych na poziomie 13,6%. (Obliczenia własne na podstawie danych statystycznych FCI; [www.fci.nl/about-fci/statistics/total-factoring-volume-by-country-last-7-years](http://www.fci.nl/about-fci/statistics/total-factoring-volume-by-country-last-7-years), z 19.07.2012 r.).

# 1. Historia faktoringu w Wielkiej Brytanii

Wielka Brytania odegrała znaczącą rolę w rozwoju światowego faktoringu. Faktorzy, jako pośrednicy handlowi od dawna pełnili w tym kraju bardzo ważną funkcję, szczególnie w przemyśle włókienniczym. Począwszy od roku 1397 londyński Blackwell Hall stał się centrum handlu tkaninami, jak też miejscem rozkwitu działalności faktorów, których działalność obejmowała między innymi: dostarczanie wytwórcom surowców do produkcji tkanin, udzielanie im rad w zakresie popytu, trendów na rynku, poszukiwania potencjalnych kupców, dystrybucję towaru, a co najważniejsze zapewnianie finansowania zarówno dostawcom (poprzez zaliczki) jak też nabywcom (sprzedaż na kredyt). Powszechnie wykorzystywaną formą zabezpieczenia był weksel sprzedawcy.

W tamtym okresie funkcjonowanie przemysłu włókienniczego było uzależnione od faktorów (Biscoe 1975). W XVII w. faktorzy brytyjscy pośredniczyli w wymianie handlowej z Indiami Wschodnimi, wtedy też powstały w Londynie Domy Faktoringowe (*Houses of Factors*), będące pierwszymi zrzeszeniami faktorów. To właśnie w Wielkiej Brytanii w latach 1823–1889 uchwalono pierwszy akt prawny stanowiący o pozycji prawnej faktorów jako pośredników handlowych oraz określający ich prawa i obowiązki w stosunku do mocodawców (Tokarski 2005). Brytyjskie przedsiębiorstwa i instytucje finansowe współpracowały z faktorami w Stanach Zjednoczonych, w okresie kiedy zaczęły tam powstawać pierwsze proste usługi faktoringu.

Mimo niezaprzeczalnego wkładu Wielkiej Brytanii w rozwój instytucji faktoringu, usługa ta w swojej współczesnej formie trafiła do Wielkiej Brytanii ze Stanów Zjednoczonych dopiero we wczesnych latach 60. XX w. Wielka Brytania była pierwszym krajem spoza Ameryki Północnej w którym pojawił się faktoring jaki znamy obecnie. W 1961 r. amerykański First National Bank of Boston utworzył w Wielkiej Brytanii wraz z partnerem lokalnym spółkę International Factors Ltd (Sobol 2005). W roku 1972 na Wyspach Brytyjskich istniało już 12 instytucji faktoringowych, wszystkie skupione w okolicach Londynu (do dziś jest to największe „zagłębienie faktoringu”) (Biscoe 1975). W początkowej fazie rozwoju faktoringu problemem był brak doświadczenia faktorów oraz niedostosowanie przepisów prawa do specyfiki usług faktoringowych (Salinger 1999) Istotne znaczenie dla rozwoju faktoringu w Wielkiej Brytanii odegrała trudna sytuacja przedsiębiorstw w latach 60., kiedy to rentowne przedsiębiorstwa bankrutowały z powodu utraty płynności na skutek zatorów płatniczych w gospodarce. Faktoring dał wielu przedsiębiorstwom możliwość utrzymania się na rynku, a instytucje faktoringowe oprócz finansowania i ochrony przez niewypłacalnością dłużników świadczyły też usługi konsultingowe, pomagając swoim klientom w tworzeniu odpowiedniej strategii działania w okresie pogorszenia koniunktury gospodarczej (Podedworna-Tarnowska 2007).

Na intensywny rozwój faktoringu w latach 60. i 70. XX w. ogromny wpływ miał także fakt, że zainteresowały się nim brytyjskie banki rozrachunkowe

(*clearingowe*). Wzorując się na bankach amerykańskich, wykupywały istniejące spółki faktoringowe lub tworzyły własne oddziały zajmujące się faktoringiem. W rezultacie, w latach 1968–1972 wszystkie angielskie banki rozrachunkowe zajmowały się działalnością faktoringową. Spowodowało to poszerzenie dostępności usług faktoringowych na rynku oraz wzrost ich popularności wśród przedsiębiorców, na skutek wzrostu zaufania do usług faktoringowych (Biscoe 1975).

Dyskontowanie faktur (*invoice discounting*), produkt tak popularny obecnie w Wielkiej Brytanii, bierze swoje źródło prawdopodobnie w działalności banków Europy kontynentalnej, oferujących zaliczkowanie należności na podstawie faktur. We wczesnych latach 50. wiele małych firm finansowych w Londynie i kilku większych miastach Wielkiej Brytanii zaczęło wprowadzać do swojej oferty usługę polegającą na tym, że przedsiębiorca przedstawiał instytucji dyskontowej kopię faktury oraz dokument potwierdzający sprzedaż wierzytelności, a ta wypłacała mu ich wartość pomniejszoną o swoją prowizję. Dłużnik nie był zawiadamiany, a w przypadku braku zapłaty, przedsiębiorca zobowiązywał się do zwrotu tej kwoty w ciągu ustalonego w umowie okresu (Salinger 1999).

Potrzeby przedsiębiorstw brytyjskich w latach 60. XX w. ograniczały się do finansowania. Przedsiębiorstwa nie były zainteresowane usługami administrowania wierzytelnościami, inkasowania czy ochrony przed złymi dłużnikami. W rezultacie nastąpił znaczny rozwój dyskontowania faktur (Biscoe 1975). Instytucje faktoringowe wzorujące się na Stanach Zjednoczonych wciąż oferowały faktoring pełny wraz z usługami związanymi z funkcją administracyjną, usługami dodatkowymi i przejęciem ryzyka, natomiast inne skoncentrowały się na dyskontowaniu faktur i finansowaniu (Salinger 1999). Silna pozycja faktoringu istniejącego równolegle do dynamicznie rozwijającego się dyskontowania faktur do tej pory jest cechą charakterystyczną rynku brytyjskiego.

## **2. Regulacje prawne dotyczące faktoringu w Wielkiej Brytanii**

### **2.1. Przelew wierzytelności w prawie brytyjskim**

Prawo brytyjskie od dawna zapewniało korzystne regulacje dotyczące faktoringu i dyskontowania faktur. Pierwszym aktem prawnym, który uregulował kwestie związane z przelewem wierzytelności w Wielkiej Brytanii był art. 25 *Judicature Act 1873*. Jego postanowienia w znaczącej mierze zostały powtórzone w art. 136 *Law of Property Act 1925*. W prawie brytyjskim przelew wierzytelności może przybierać dwie formy: forma ustawowa określona w art. 136 *Law of Property Act 1925* (*legal assignment*) oraz forma zgodna z zasadami słuszości (*equitable assignment*), która obejmuje każdy przelew wierzytelności niespełniający wymogów ustawowych – jest on ważny i zgodny z prawem, jeżeli intencje stron są jasne i znana jest wartość przelewu (Salinger 1999).

Tabela 1  
Główne cechy przelewu wierzytelności w formie *legal assignment*  
oraz *equitable assignment*

Forma przelewu wierzytelności	Główne cechy przelewu wierzytelności
<b>Ustawowa forma przelewu (zasada ustawowa)</b> – <i>legal assignment</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• przelew stwierdzony pismem, wymagany podpis cedenta</li> <li>• cesja całej wierzytelności</li> <li>• tylko wierzytelności istniejące</li> <li>• zawiadomienie dłużnika na piśmie (brak specjalnej formy, nie musi być to oddzielny dokument)</li> <li>• skuteczny od momentu otrzymania zawiadomienia przez dłużnika</li> <li>• w wyniku cesji na cesjonariusza (faktora) przechodzą: <ul style="list-style-type: none"> <li>– prawo do wierzytelności</li> <li>– środki ochrony prawnej w odniesieniu do scedowanej wierzytelności</li> <li>– możliwość zwolnienia z długu bez zgody cedenta</li> </ul> </li> </ul>
<b>Forma przelewu zgodna z zasadami słuszności (zasada słuszności)</b> – <i>equitable assignment</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• nie musi być stwierdzony pismem</li> <li>• dopuszcza się przelew jedynie części wierzytelności</li> <li>• zawiadomienie dłużnika nie jest konieczne do przeniesienia prawa własności</li> <li>• przeniesienie prawa własności nie musi być stwierdzone pismem</li> <li>• dopuszcza się cesję wierzytelności przyszłych</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Law of Property Act 1925, art. 136; L.S. Sealy, R.J.A. Hooley, *Commercial law: text, cases and materials*, Butterworths, London 1999, s 849–850; F. Oditah, *Legal aspects of receivables financing*, Sweet & Maxwell, London 1991, s. 46.

Dopuszczalność przelewu na zasadzie słuszności (*equitable assignment*) wynika z doktryny prawa słuszności (*equity*), w którym spory nie są rozwiązywane na podstawie precedensów, lecz zasad sumienia, uczciwości i sprawiedliwości (*conscience, fairness, justness*). Doktryna prawa słuszności stanowi odrębny system prawny, który stosowany jest w przypadku, gdy prawo zwyczajowe (*common law*) nie jest w stanie zapewnić sprawiedliwego rozwiązania sprawy. Jeżeli zaistnieje konflikt między zasadami prawa zwyczajowego i zasadami prawa słuszności, zastosowanie mają te ostatnie (Penner 2001). Tabela 1 przedstawia główne cechy obu powyższych form przelewu wierzytelności.

Mimo, iż przelew wierzytelności na zasadach słuszności (*equitable assignment*) nie przenosi na faktora pełnego prawa własności, umożliwia mu jednak dochodzenie kwoty wynikającej z wierzytelności od dłużnika, a w przypadku niewypłacalności faktora stawia faktora w pozycji uprzywilejowanej do czerpania korzyści wynikających z wierzytelności ([www.hmrc.gov.uk](http://www.hmrc.gov.uk)). Kolejną różnicą między powyższymi formami jest fakt, że cesjonariusz (faktor) ma prawo dochodzić praw z wierzytelności (zapłaty od dłużnika) w swoim własnym imieniu tylko wówczas, gdy przelew ma formę ustawową. W przeciwnym razie, postępowanie powinno

odbywać się we wspólnym imieniu cedenta i cesjonariusza. Jednak w praktyce, jeżeli mamy do czynienia z faktoringiem jawnym i dłużnik nie wyraża sprzeciwu, to nawet w przypadku przelewu na zasadach prawa słuszności faktor może dochodzić praw z wierzytelności, bez potrzeby angażowania faktoranta (Salinger 1999). Mimo korzyści proceduralnych związanych z ustawową formą przelewu wierzytelności, z uwagi na ogromny udział faktoringu tajnego oraz dyskontowania faktur (*invoice discounting*), kiedy to dłużnik nie jest zawiadamiany o zmianie wierzyciela, dominującą formą prawną przelewu wierzytelności w Wielkiej Brytanii jest przelew na zasadach słuszności (*equitable assignment*). Brak zawiadomienia dłużnika wyklucza bowiem zastosowanie formy ustawowej (Salinger 1999).

## 2.2. Powszechnie stosowane typy umów

Instytucje faktoringowe w Wielkiej Brytanii mając do wyboru ustawową formę umowy oraz umowę na zasadach prawa słuszności, w większości stosują tą drugą. Historycznie związane było to z możliwością uniknięcia opłaty skarbowej. Przy formie ustawowej przelew wierzytelności musi być stwierdzony pismem, powstaje zatem dokument, który podlegał opłacie skarbowej nakładanej na instrument, nie zaś na transakcję. Jako że przelew na zasadach słuszności nie wymagał pisemnego stwierdzenia przelewu, transakcja odbywała się bez udziału instrumentu, zatem nie powstawało zobowiązanie z tytułu opłaty skarbowej (Salinger 1999). Mimo, że cesja wierzytelności została zwolniona z opłaty skarbowej, przelew na zasadach słuszności jest wciąż najpowszechniej stosowany ([www.hmrc.gov.uk](http://www.hmrc.gov.uk)). W ramach przelewu na zasadach słuszności wykorzystywane są dwa typy umów: umowa opcjonalna (*facultative agreement*) oraz cesja globalna (*whole turnover agreement*).

W przypadku umowy opcjonalnej, mimo że faktorant jest zobowiązany przedstawić faktorowi wszystkie swoje wierzytelności, faktor ma prawo je przyjąć lub odrzucić. Jeżeli jednak faktor nie wystosuje odmowy sfinansowania danej wierzytelności, oferta klienta uznana jest za przyjętą. Oferta jest zatem umową jednostronną, dorozumianą (może dojść do skutku jedynie w wyniku określonego postępowania faktora). W przeszłości był to dominujący typ umów, głównie ze względu na fakt, że dzięki selekcji wierzytelności podlegających finansowaniu, pozwala faktorowi uniknąć ryzyka skutków braku zapłaty ze strony dłużników. Jednak w przypadku umowy opcjonalnej, mimo iż faktor nabywa częściowe prawa własności do wierzytelności, oprócz prawa do zapłaty, umowa sama w sobie nie przenosi z faktoranta na faktora innych praw wynikających z wierzytelności. W tym celu konieczne jest podpisanie oddzielnych umów w stosunku do poszczególnych wierzytelności, co istotnie zmniejsza atrakcyjność tej formy (Salinger 1999).

Cesja globalna (*whole turnover agreement*) jest obecnie najczęściej stosowanym w Wielkiej Brytanii typem umowy przelewu wierzytelności (Orams 2010). Prawo do jej zawarcia wynika z doktryny prawa słuszności (*equity*). Na mocy

tej umowy wszystkie wierzytelności istniejące w momencie rozpoczęcia obowiązywania umowy, jak też te które powstaną po tej dacie, zostają scedowane na faktora bez potrzeby tworzenia kolejnych dokumentów potwierdzających cesję. Podstawowym warunkiem jest na tyle dokładne określenie przyszłych wierzytelności, aby w momencie ich powstania nie było wątpliwości, czy zostały objęte przelewem. Umowa nie musi obejmować wszystkich wierzytelności faktoranta, ale na przykład wszystkie od danego dłużnika, z danego rynku czy w odniesieniu do konkretnego produktu (Salinger 1999). W porównaniu do umowy opcjonalnej cesja globalna zyskuje tę zaletę, że w momencie powstania wierzytelności wszelkie związane z nią prawa, które wcześniej przysługiwały faktorantowi, przechodzą na faktora bez konieczności tworzenia dodatkowych dokumentów (Salinger 1999).

### 2.3. Faktoring a podatek VAT

W Wielkiej Brytanii, usługi finansowe są zwolnione z podatku VAT. Jednak faktoring jest umową złożoną, zawiera w sobie zarówno elementy finansowania, jak też innych usług. W rezultacie, opłaty pobierane przez faktora są opodatkowane w następujący sposób (Salinger 1999):

- opłaty za finansowanie wierzytelności, czyli odsetki, są zwolnione z VAT;
- opłaty za administrowanie wierzytelnościami i inne usługi są opodatkowane standardową stawką VAT (od 4 stycznia 2011 r. wynosząca 20%) ([www.hmrc.gov.uk](http://www.hmrc.gov.uk)).

W szczególnych przypadkach, jeżeli faktor pełni tylko funkcję finansową (np. w przypadku dyskontowania faktur i faktoringu agencyjnego), cała usługa zwolniona jest z obowiązku płacenia podatku VAT.

W literaturze pojawiają się głosy, że z uwagi na to, iż faktor staje się właścicielem wierzytelności, wszelkie czynności związane z administrowaniem oraz inkasem faktor wykonuje w swoim własnym interesie, zatem nie powinny podlegać opodatkowaniu. Jednak powyższe czynności są istotne także z punktu widzenia faktoranta: im szybciej faktor uzyska zapłatę od dłużnika, tym mniejsze są odsetki za finansowanie, a w przypadku faktoringu z regresem – sprawne zarządzanie wierzytelnościami zmniejsza ryzyko wystąpienia z regresem w stosunku do faktoranta.

Faktor świadczy usługi faktorantowi, zatem prowizje jakie pobiera, pod warunkiem że są płacone bezpośrednio przez klienta, nie zaś pozyskiwane poprzez zmianę ceny zakupu wierzytelności, powinny podlegać opodatkowaniu podatkiem VAT (Salinger 1999). Sprzedaż wierzytelności przez faktoranta nie podlega opodatkowaniu podatkiem VAT, podobnie jest w przypadku wykorzystania przez faktora prawa regresu, jeżeli ma to miejsce na drodze odkupu wierzytelności przez klienta, faktor zwolniony jest z obowiązku uiszczenia podatku VAT (Salinger 1999).

## 2.4. Prawa pierwszeństwa między cesjonariuszami

Jednym z najtrudniejszych zagadnień prawa angielskiego jest kwestia praw pierwszeństwa między konkurującymi cesjonariuszami tej samej wierzytelności. Ogólna zasada, oparta na sentencjach łacińskich „nikt nie może dać tego, czego nie posiada” (*nemo dat quod non habet*) oraz „pierwszy w czasie lepszy prawem” (*qui prior tempore, potior est jure*), stwierdza iż pierwszeństwo w dochodzeniu praw należy się temu, kto pierwszy je nabył. Jest to tzw. zasada pierwszeństwa czasowego przelewu (*the first in time*). W przypadku cesji wierzytelności, istnieje jednak założenie, że w pierwszej kolejności stosuje się zasadę określoną przez precedens *Dearle v. Hall*. W praktyce cesja jest w większości przypadków oparta na zasadzie prawa słuszności (*equity*). W przypadku sporów między cesjonariuszami, którzy nabyli prawo do wierzytelności na zasadzie prawa słuszności zastosowanie ma wyłącznie zasada *Dearle v. Hall* (Oditah 1991). Zasada ta daje pierwszeństwo cesjonariuszowi, który jako pierwszy przekazał zawiadomienie dłużnikowi, pod warunkiem, że nie posiadał wówczas wiedzy o istnieniu innego cesjonariusza danej wierzytelności (zasada pierwszeństwa zawiadomienia dłużnika) (Sealy i Hooley 1999). Jeżeli natomiast taką wiedzę posiadał, zastosowanie ma zasada pierwszeństwa czasowego przelewu (Oditah 1991). Istotne jest, że według zasady pierwszeństwa zawiadomienia dłużnika (zasady *Dearle v. Hall*), zawiadomienie nie musi być formalne, wystarczy, że dłużnik będzie świadomy zaistnienia przelewu wierzytelności, co może nastąpić nawet przez informację słowną (Oditah 1991).

Należy zauważyć, że w akcie *137 Law of Property Act 1925* istnieje wzmianka na temat prawa słuszności, stwierdzająca że niezbędna jest pisemna forma zawiadomienia dłużnika aby zastosowanie ogólnej zasady pierwszeństwa czasowego przelewu w przypadku cesji na zasadach słuszności było możliwe (Sealy i Hooley 1999; *Law of Property Act 1925*, art. 137(3)). Zapis ten stoi w oczywistej sprzeczności z brakiem konieczności formalnego zawiadomienia dłużnika wynikającym z zasady pierwszeństwa zawiadomienia dłużnika (zasady *Dearle v. Hall*). Rozwiązaniem tego problemu jest założenie, że kiedy zostaje zastosowana zasada pierwszeństwa zawiadomienia dłużnika, wówczas zasada pierwszeństwa czasowego przelewu przestaje obowiązywać. Z powyższego wynika także, że możliwe jest, aby cesjonariusz, który nie uzyskał prawa do wierzytelności jako pierwszy, poprzez dostarczenie zawiadomienia dłużnikowi nabył prawo pierwszeństwa (Oditah 1991).

W przypadku sporu między cesjonariuszem, który jako pierwszy nabył wierzytelność na zasadach słuszności, a cesjonariuszem, który nabył wierzytelność później lecz poprzez cesję ustawową, nie jest do końca jasne, jakie regulacje należy zastosować. Problem pierwszeństwa jest w tym wypadku rozwiązywany przeważnie przez przywołanie zasady dobrej wiary (*bona fide*) (Oditah 1991).

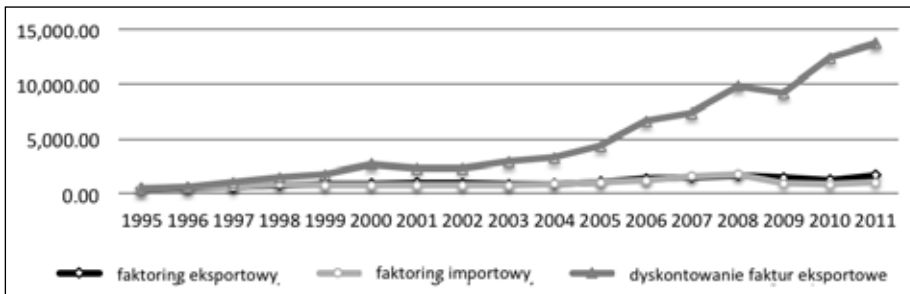
Prawo pierwszeństwa w razie upadłości dłużnika zależy także od rodzaju zastosowanego zabezpieczenia. Prawo brytyjskie dopuszcza stosowanie przez instytucje finansowe dwóch rodzajów zabezpieczeń: stałe (*fixed/specified charge*), którego wartość jest stała w czasie, oraz płynne (*floating charge*), którego wartość zmienia się w czasie. Aby zabezpieczenie zostało uznane za stałe, wierzyciel musi posiadać ścisłą kontrolę nad przedmiotem. W przypadku należności oznacza to, że obowiązek kontrolowania wynikających z wiarytelności wpływów spoczywa na instytucji finansowej, w przeciwnym razie zabezpieczenie zostanie uznane przez sąd za płynne. W przypadku upadłości dłużnika, jeżeli dana instytucja stosowała zabezpieczenie stałe, wówczas ma pierwszeństwo przed innymi wierzycielami (Sobol 2005).

### 3. Usługi dostępne na brytyjskim rynku faktoringowym

Długa historia faktoringu w Wielkiej Brytanii, jak też wieloletnia pozycja światowego lidera, mają odzwierciedlenie w różnorodności oraz innowacyjności usług dostępnych na tamtejszym rynku. Należy jednak podkreślić, iż podobnie jak w pozostałych krajach, oferta faktoringowa dostosowywana jest do indywidualnych potrzeb klienta.

Wykres 1

Struktura międzynarodowych obrotów instytucji faktoringowych w Wielkiej Brytanii w latach 1995–2011 (mln GBP)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *ABFA Statistics 1995–2005*, *ABFA Statistics 2003–2012*, [www.abfa.org.uk/members/statistics.asp](http://www.abfa.org.uk/members/statistics.asp), [www.abfa.org.uk/statistics/ABFAStatsQ42011.pdf](http://www.abfa.org.uk/statistics/ABFAStatsQ42011.pdf), zasoby Internetu z 20.08.2012 oraz 04.02.2013 r.

W Wielkiej Brytanii zdecydowanie dominują obroty krajowe. W 2004 roku faktoring międzynarodowy (łącznie z dyskontowaniem faktur – *invoice discounting*) stanowił zaledwie 3,79% łącznych obrotów, w roku 2011 jego udział wzrósł do 6,87% ([www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk)). Na wykresie 1 przedstawiono dynamikę obrotów poszczególnych składowych faktoringu międzynarodowego w Wielkiej Brytanii: faktoringu eksportowego, importowego, oraz mającego obecnie największe znaczenie – eksportowego dyskontowania faktur (*invoice discounting*), które w naj-

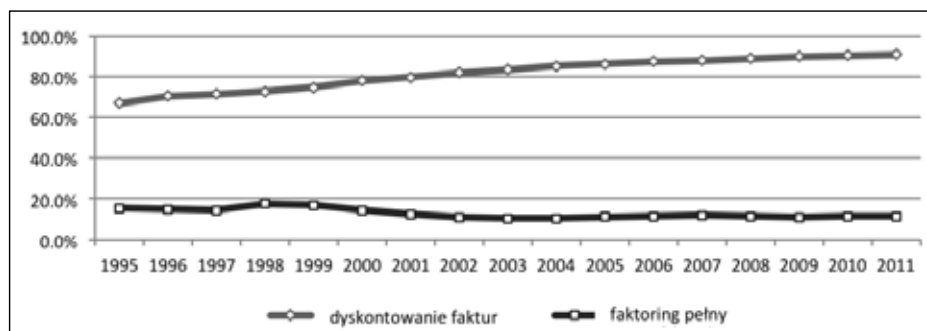


większej mierze przyczyniło się do wzrostu obrotów faktoringu zagranicznego w tym kraju.

Dla porównania, na świecie około 19% obrotów jest generowanych przez faktoring międzynarodowy (Biernat 2010). Podczas gdy w wielu państwach europejskich udział obrotów faktoringu międzynarodowego systematycznie rośnie, w Wielkiej Brytanii utrzymuje się on od lat na relatywnie stabilnym poziomie. Częściowo wynika to z faktu, że większość dóbr i usług eksportowanych przez Wielką Brytanię nie jest odpowiednia dla objęcia faktoringiem (Salinger 1999). Cechą szczególną rynku brytyjskiego jest fakt, że ponad 80% obrotów międzynarodowych przypada na eksportowe dyskontowanie faktur. Większość transakcji faktoringu międzynarodowego na świecie, zarówno pośredniego (np. w systemie dwóch faktorów), jak też bezpośredniego, odbywa się z przejęciem ryzyka, natomiast dyskontowanie faktur ma zawsze charakter regresowy (Sobol 2005).

Wykres 2

Udział faktoringu pełnego oraz dyskontowania faktur (*invoice discounting*) w ogólnych obrotach instytucji faktoringowych w Wielkiej Brytanii w latach 1995–2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie: *ABFA Statistics 1995–2005*, *ABFA Statistics 2003–2012*, [www.abfa.org.uk/members/statistics.asp](http://www.abfa.org.uk/members/statistics.asp), [www.abfa.org.uk/statistics/ABFAStatsQ42011.pdf](http://www.abfa.org.uk/statistics/ABFAStatsQ42011.pdf), zasoby Internetu z 20.08.2012 r. oraz 04.02.2013 r.

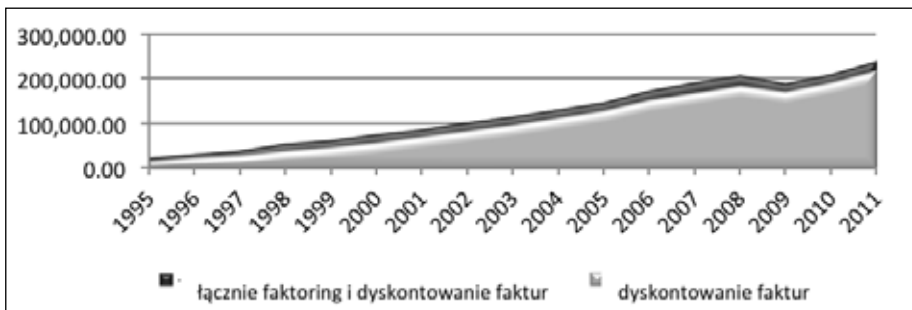
Faktoring pełny posiada niewielki udział na rynku brytyjskim. W roku 2011 stanowił przeciętnie ok. 11,4% obrotów instytucji faktoringowych. Poziom ten w ciągu ostatniej dekady był stosunkowo stabilny, wahając się między 10,3% a 11,7% ([www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk)). Wynik ten jest zdeterminowany ogromnym znaczeniem dyskontowania faktur, które odbywa się bez przejęcia ryzyka wypłacalności dłużnika. Wraz ze stopniowym wzrostem udziału dyskontowania faktur, udział faktoringu pełnego maleje, co przedstawiono na wykresie 2.

Na szczególną uwagę zasługują dwie usługi, które w dużej mierze stanowią o specyficznym charakterze brytyjskiego rynku: dyskontowanie faktur (*invoice discounting*) oraz finansowanie zabezpieczone aktywami innymi niż należności (*Asset Based Lending – ABL*). Dyskontowanie faktur zostało wprowadzone na rynek brytyjski w 1980 r. (Korenik 2007). Najważniejsze cechy dyskontowania faktur, czyli

brak zawiadomienia dłużnika oraz relatywnie niski koszt (na skutek występowania jedynie funkcji finansowej, bez usług związanych z funkcją administracyjną i zabezpieczającą oraz bez usług dodatkowych), sprawiły, że produkt ten zyskał ogromną popularność. Charakterystycznym dla dyskontowania faktur w Wielkiej Brytanii jest fakt, że obejmuje ono zazwyczaj wszystkie wierzytelności przedsiębiorstwa lub przynajmniej wszystkie od danego dłużnika (Salinger 1999). Ponadto, współpraca ma charakter ciągły, długoterminowy. Co prawda wymagania względem klientów ubiegających się o dyskontowanie faktur są wyższe niż w przypadku faktoringu, jednak nie przeszkadza to w rozwoju dyskontowania faktur. Przedsiębiorstwo, które chce skorzystać z tych usług, musi mieć stabilną sytuację finansową i wysokie roczne obroty, nierzadko przekraczające 1 milion funtów (średnia wielkość rocznych obrotów przedsiębiorstw korzystających z dyskontowania faktur w Wielkiej Brytanii wynosi około 8 mln funtów). Dodatkowo, dyskonter raz na kwartał sprawdza księgi rachunkowe swojego klienta, aby przekonać się, że klient spełnia stawiane przez niego wymagania ([www.factorscan.com](http://www.factorscan.com); [www.ipo.pl](http://www.ipo.pl)).

W 2011 r. przychody brytyjskich instytucji faktoringowych z dyskontowania faktur wyniosły 217,5 mld GBP, co stanowiło ponad 90% ogólnych obrotów rynku. Rozwój tej usługi na rynku brytyjskim charakteryzuje się bardzo wysokim, aczkolwiek zmiennym, tempem wzrostu. W latach 1995–2000 wynosiło ono 20–40% rocznie, natomiast w latach 2001–2008 kilkanaście procent rocznie. W roku 2009 odnotowano pierwszy spadek wartości obrotów generowanych przez dyskontowanie faktur (tempo spadku wyniosło około 8%), jednak już w latach 2010 i 2011 obroty ponownie zaczęły rosnąć w tempie odpowiednio 12,6% i 13,8% rocznie ([www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk)). Na wykresie 3 przedstawiono wielkość obrotów instytucji faktoringowych w Wielkiej Brytanii od roku 1995 oraz udział dyskontowania faktur.

Wykres 3  
Obroty faktorów w Wielkiej Brytanii oraz udział dyskontowania faktur  
(*invoice discounting*) w latach 1995–2011 (dane roczne, mln GBP)



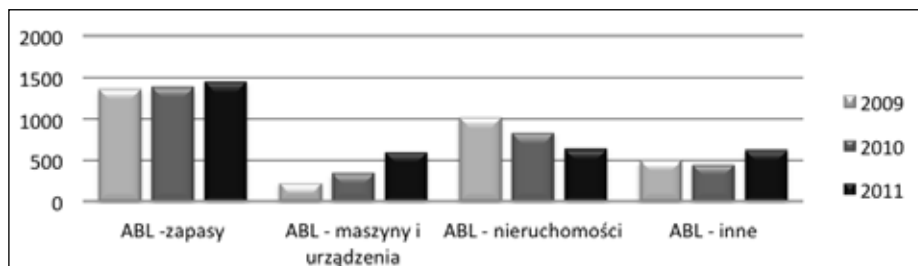
Źródło: opracowanie własne na podstawie: ABFA, *ABFA Statistics 1995–2005*, zasoby Internetu z 26.08.2012 r., [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk); ABFA, *ABFA Statistics 2006-present*, zasoby Internetu z 26.08.2012 r., [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk).

Warto wspomnieć, że zaledwie w 10 państwach na świecie udział dyskontowania faktur przekracza 10%, w tym jedynie w 5 z nich ponad połowa obrotów generowana jest z dyskontowania faktur (Australia 94%, Wielka Brytania 90%, Austria 80%, Niemcy 78%, Szwajcaria 70%) ([www.ifgroup.com](http://www.ifgroup.com)). Istnieją dwie główne przyczyny tak dużego udziału dyskontowania faktur na rynku brytyjskim. Po pierwsze, umożliwiają to korzystne regulacje prawne. Faktor udzielając finansowania na podstawie faktur, mimo iż nie ma obowiązku kontrolowania każdej z nich, zyskuje tytuł prawny do nabytej wierzytelności, co w wielu państwach jest niemożliwe (Sobol 2005). Po drugie, dyskontowanie faktur doskonale zaspokaja potrzeby podmiotów działających na rynku. Od strony podażowej, mniejsze instytucje faktoringowe rzadko oferują przejęcie ryzyka wypłacalności czy usługi administrowania należnościami, a banki są zainteresowane raczej finansowaniem niż świadczeniem usług dodatkowych, zatem dyskontowanie faktur okazuje się dobrym rozwiązaniem dla każdej z tych grup (Salinger 1999). Podobnie od strony popytu, okazuje się że większości przedsiębiorstw najbardziej zależy na finansowaniu, bez potrzeby korzystania z innych usług oferowanych przez faktorów. Ponadto, dyskontowanie faktur odbywa się zazwyczaj w sposób tajny, bez powiadomienia dłużnika, co dla wielu przedsiębiorstw jest istotne dla zachowania dobrych relacji z kontrahentami.

Stosunkowo nowym produktem na rynku brytyjskim jest finansowanie zabezpieczone aktywami innymi niż należności (*Asset Based Lending* – ABL). ABL jest obok faktoringu oraz dyskontowania faktur częścią tzw. finansowania zabezpieczonego aktywami (*Asset Based Finance* – ABF). Usługa ta dobrze znana w USA, kilka lat temu pojawiła się w ofertach brytyjskich instytucji faktoringowych ([www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk)). Jako pierwsza włączyła ją do swojej oferty firma Venture Finance już w roku 1990 ([www.venture-finance.co.uk](http://www.venture-finance.co.uk)). ABL polega na tym, że – w przeciwieństwie do faktoringu czy dyskontowania faktur - podstawą finansowania nie są należności przedsiębiorstwa, lecz aktywa takie jak: zapasy, maszyny i inne urządzenia, nieruchomości, a w niektórych przypadkach nawet marka ([www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk)). Zaliczki sięgają wysokości: 80% wartości rynkowej maszyn i urządzeń, 60% w przypadku nieruchomości, 50% – produktów gotowych, 30% – materiałów. Klienci ubiegający się o finansowanie typu ABL muszą wykazać się większymi obrotami niż w przypadku faktoringu i dyskontowania faktur (w dyskontowaniu faktur – minimum 1 mln GBP obrotów rocznie) ([www.venture-finance.co.uk](http://www.venture-finance.co.uk)). W statystykach AssetBased Finance Assotiatin (ABFA) usługa ta uwzględniana została od roku 2009. Na wykresie 4 przedstawiono wysokość finansowania udzielonego przez członków ABFA w ramach ABL.

Największy udział w ABL miało finansowanie w oparciu o zapasy, następnie kolejno nieruchomości oraz maszyny i urządzenia. Łączna wartość finansowania w ramach ABL w 2011 r. wyniosła ok. 3,3 mld funtów. Największą zaletą tego typu finansowania jest jego elastyczność. W ciągu ostatnich kilku lat ABFA prowadziła liczne działania promocyjne i edukacyjne w celu rozpowszechnienia tej usługi, upatrując w niej szansy na rozszerzenie rynku.

Wykres 4  
**Wysokość finansowania udzielonego w ramach finansowania zabezpieczonego aktywami innymi niż należności (*Asset Based Lending*) w Wielkiej Brytanii w latach 2009–2011 (mln GBP)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie: ABFA, *ABFA Statistics 2006-present*, zasoby Internetu z 26.08.2012 r., [www.abfa.org.uk/members/statistics.asp](http://www.abfa.org.uk/members/statistics.asp).

Dyskontowanie faktur (*invoice discounting*) oraz finansowanie w oparciu o aktywa inne niż należności (ABL) różnią się od faktoringu. W tabeli 2 przedstawiono cechy charakterystyczne tych trzech głównych rodzajów usług oferowanych przez faktorów brytyjskich.

Tabela 2  
**Porównanie faktoringu, dyskontowania faktur (*invoice discounting*) oraz finansowania w oparciu o aktywa inne niż należności (*Asset Based Lending*)**

Cecha usługi	Faktoring	Dyskontowanie faktur ( <i>invoice discounting</i> )	Finansowanie w oparciu o aktywa inne niż należności ( <i>Asset Based Lending</i> )
Funkcja finansowa	Tak	Tak	Tak
Funkcja administracyjna (administrowanie aktywami)	Tak	Nie	Nie
Funkcja zabezpieczająca (przejęcie ryzyka wypłacalności dłużnika)	Tak	Nie	Nie
Usługi dodatkowe	Tak	Nie	Nie
Inkaso należności	Tak	Nie	Nie
Cesja wierzytelności	Tak	Tak	Nie
Zawiadomienie dłużnika	Tak/Nie	Nie	Nie
Docelowa grupa klientów	Przedsiębiorstwa małe i średnie	Przedsiębiorstwa bardzo duże	Przedsiębiorstwa bardzo duże

Cecha usługi	Faktoring	Dyskontowanie faktur ( <i>invoice discounting</i> )	Finansowanie w oparciu o aktywa inne niż należności ( <i>Asset Based Lending</i> )
Finansowanie eksporterów	Tak	Tak	Nie
Zakres finansowanych aktywów	Cesja globalna lub pojedyncze transakcje	Cesja globalna	Wybrane aktywa
Okres i charakter współpracy	Długotrwała współpraca	Długotrwała współpraca	Jednorazowe transakcje

Źródło: opracowanie własne.

W związku z istnieniem wielu małych wyspecjalizowanych faktorów, w ich ofertach można spotkać różnorodne usługi, takie jak np.: finansowanie budownictwa (*construction finance*), finansowanie rekrutacyjne (*recruitment finance*), finansowanie kadłubowe (*body shop finance*), faktoring frachtowy (*freight factoring*) ([www.bibbyfinancialservices.com](http://www.bibbyfinancialservices.com); [www.commercialfinance.fortis.com](http://www.commercialfinance.fortis.com)). Zazwyczaj są to po prostu oferty tradycyjnego faktoringu skierowane do konkretnych podmiotów, branż, a różnorodność nazw ma wywoływać efekt marketingowy. Okazuje się jednak, że odnosi to przeciwny skutek, prowadząc niejednokrotnie do braku zrozumienia wśród klientów. W ankiecie przeprowadzonej przez Venture Finance – 61% respondentów stwierdziło, że usługi faktoringowe byłyby bardziej atrakcyjne, gdyby związana z nimi terminologia była mniej skomplikowana (The end of factoring 2009/2010).

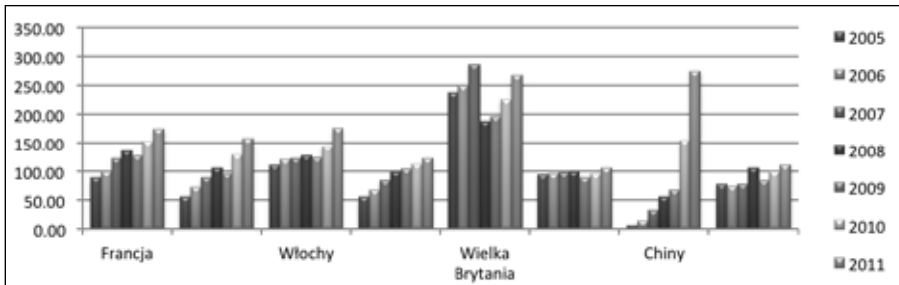
## 4. Charakterystyka brytyjskich instytucji faktoringowych

Brytyjskie instytucje faktoringowe generują ponad 20% obrotów całego rynku europejskiego, osiągając wielkość 268 mld euro w roku 2011. Do roku 2010 Wielka Brytania utrzymywała pozycję światowego lidera w statystykach dotyczących obrotów instytucji faktoringowych. Dopiero w 2011 r. została ona wyprzedzona przez Chiny, które wygenerowały obroty na poziomie niemalże 275 mld euro, stanowiąc tym samym najbardziej dynamicznie rozwijający się rynek faktoringu na świecie w ciągu ostatnich kilku lat. Na wykresie 5 przedstawiono obroty faktoringowe w grupie ośmiu państw o najwyższych obrotach w roku 2011 oraz ich rozkład w latach 2005–2011.

Według raportu IFG w 2011 r. w Wielkiej Brytanii działało 70 firm faktoringowych ([www.ifgroup.com](http://www.ifgroup.com)). Jest to liczba, która od kilku lat utrzymuje się na stabilnym poziomie, będąc jednocześnie jedną z najwyższych na świecie. Większość z nich ma formę organizacyjno-prawną spółki z ograniczoną odpowiedzialnością

(*limited company – Ltd*), pozostała część to głównie spółki akcyjne (*public limited companies – Plc*). Największe spółki faktoringowe na rynku brytyjskim są powiązane kapitałowo z bankami. Obecnie niemalże każdy znaczący bank w Wielkiej Brytanii jest właścicielem spółki faktoringowej (np. HSBC Invoice Finance Ltd, Lloyds TSB Commercial Finance Ltd, RBS Invoice Finance Ltd).

Wykres 5  
Pozycja Wielkiej Brytanii wśród państw świata generujących roczne obroty powyżej 50 mld EUR (w mld EUR)



Źródło: opracowanie własne na podstawie: FCI Statistics, zasoby Internetu z 20.08.2012 r., [www.fci.nl/about-fci/statistics/total-factoring-volume-by-country-last-7-years](http://www.fci.nl/about-fci/statistics/total-factoring-volume-by-country-last-7-years).

Kolejna grupa faktorów – to średniej wielkości przedsiębiorstwa faktoringowe, często z kapitałem zagranicznym. Istnieje także wiele małych, często wyspecjalizowanych faktorów oferujących produkty dopasowane do indywidualnych potrzeb klienta (FCI 2009). Usługi faktoringu oraz inne rodzaje finansowania na bazie wiarytelności oferują także same banki. W 2009 r. łączne przychody trzech największych instytucji faktoringowych wyniosły 125 176 mln funtów, co stanowiło ponad 60% obrotów całego rynku faktoringu w Wielkiej Brytanii<sup>2</sup>. Na wykresie 6 przedstawiono strukturę przychodów z podziałem na faktoring i dyskontowanie faktur (*invoice discounting*) dziesięciu brytyjskich faktorów o najwyższej wartości obrotów w 2009 r.

Mimo dużej liczby faktorów w Wielkiej Brytanii, jedynie 11 instytucji faktoringowych w 2009 r. osiągnęło wartość przychodów przekraczającą 1 mld funtów. Wśród nich 65% obrotów należało do 3 największych (przy współpracy z jedynie 6% wszystkich klientów faktoringowych), na kolejne 8 instytucji przypadało 15% udziału, zatem około 60 pozostałych podmiotów wygenerowało zaledwie 1/5 obrotów rynku<sup>3</sup>. Bardzo duża liczba małych, wyspecjalizowanych faktorów jest cechą charakterystyczną rynku brytyjskiego. Co ciekawe, występuje tu nie tylko ścisła specjalizacja, ale także wzajemna wymiana klientów, w przypadku

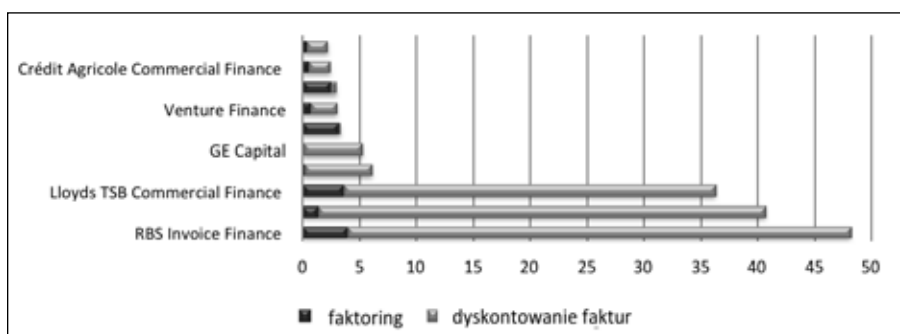
<sup>2</sup> Obliczenia własne na podstawie: „Business Money”, March 2010, s. 78–91; ABFA, *ABFA Statistics 2006-present*, zasoby Internetu z dnia 10.01.2011, [www.abfa.org.uk/members/statistics.asp](http://www.abfa.org.uk/members/statistics.asp).

<sup>3</sup> Obliczenia własne na podstawie: „Business Money”, March 2010, s. 78–91; ABFA, *ABFA Statistics 2006-present*, zasoby Internetu z dnia 10.01.2011, [www.abfa.org.uk/members/statistics.asp](http://www.abfa.org.uk/members/statistics.asp).

gdy potrzeby danego faktoranta nie odpowiadają profilowi faktora (Podedworna-Tarnowska 2007).

Kolejną szczególną cechą rynku brytyjskiego jest niezwykle silna pozycja usług dyskontowania faktur (*invoice discounting*). Wśród 10 największych instytucji faktoringowych, jedynie dwie z nich (Bibby Financial Services, HSBC Invoice Finance) większość swoich przychodów generują z faktoringu. W przypadku najmniejszych faktorów stosunek ten jest zazwyczaj odwrotny. Należy zauważyć, że zarówno Bibby, jak i HSBC, mają jeszcze jedną wspólną cechę, odróżniającą je od pozostałych dużych faktorów, mianowicie – obie specjalizują się w obsłudze małych przedsiębiorstw.

Wykres 6  
Instytucje faktoringowe w Wielkiej Brytanii o najwyższych obrotach w 2009 r.  
(mld GBP)



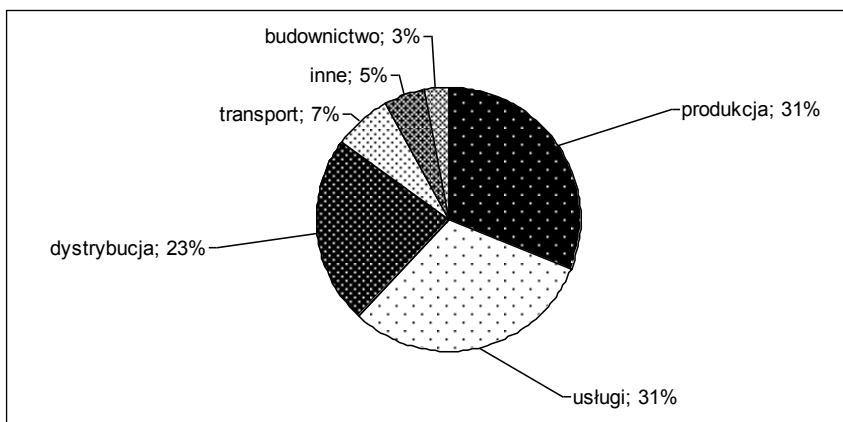
Źródło: opracowanie własne na podstawie: “Business Money”, March 2010, s. 78–91; “Business Money”, April 2010, s. 14–15; “Business Money”, November/December 2010, s. 56–57.

Wszystkie największe instytucje faktoringowe w Wielkiej Brytanii zrzeszone są w ABFA (AssetBased Finance Association), jednej z największych, najprężniej działających i najbardziej wpływowych organizacji faktorów na świecie. Jej początki sięgają roku 1976 kiedy to została powołana ABF (Association of British Factors). Dwadzieścia lat później w wyniku przekształceń i połączeń różnych organizacji powstała FDA (Factors and Discounters Association), organizacja zrzeszająca brytyjskie i irlandzkie instytucje zajmujące się faktoringiem i dyskontowaniem faktur (*invoice discounting*). W roku 2007 FDA zmieniła swoją nazwę na ABFA w celu pełniejszego odzwierciedlenia działalności jej członków, którzy oferują swoim klientom finansowanie oparte także na innych aktywach niż należności. Obecnie ABFA zrzesza 46 instytucji, na które przypada łącznie ponad 90% obrotów faktoringowych rynku. Do najważniejszych zadań organizacji należą: działalność edukacyjna i szkoleniowa, promocja faktoringu, lobbing na rzecz rynku faktoringowego, prowadzenie statystyk, dbanie o jakość usług świadczonych przez jej członków ([www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk)). ABFA współpracuje z rządem brytyjskim, Bankiem Anglii oraz organizacjami faktoringowymi na całym świecie (Sobol 2005).

## 5. Charakterystyka faktorantów na rynku brytyjskim

W 2011 r. przeciętnie prawie 41 500 przedsiębiorstw w Wielkiej Brytanii korzystało z usług brytyjskich instytucji faktoringowych. Mimo, że w niewielu krajach na świecie odnotowuje się takie zainteresowanie faktoringiem, w Wielkiej Brytanii wynik ten oznacza spadek o 8,4% w ciągu dwóch lat, co było skutkiem kryzysu finansowego<sup>4</sup>. Wśród klientów faktoringowych w Wielkiej Brytanii przeważają przedsiębiorstwa produkcyjne, usługowe oraz dystrybucyjne. Strukturę faktorantów według kryterium rodzaju ich działalności przedstawiono na wykresie 7.

Wykres 7  
Klienci faktoringowi w Wielkiej Brytanii w roku 2010 wg kryterium rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej



Źródło: opracowanie własne na podstawie: ABFA, *Industry figures 2010*, zasoby Internetu z 10.01.2011 r., [www.abfa.org.uk/members/statistics.asp](http://www.abfa.org.uk/members/statistics.asp).

Większość przedsiębiorstw korzystających z usług faktorów stanowiły te, których roczne obroty nie przekraczały 500 tysięcy funtów, natomiast aż 85% stanowili klienci o obrotach do 5 mln funtów. W tabeli 3 przedstawiono podział faktorantów według wielkości osiąganych przez nich obrotów. Zawarte w niej statystyki potwierdzają, że faktoring przeznaczony jest głównie dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Analiza liczby faktorantów oraz wielkości ich obrotów z faktorem według rodzaju usług dostarcza jeszcze jednej ciekawej informacji. Mimo znacznej i powiększającej się przewagi dyskontowania faktur nad faktoringiem pod względem

<sup>4</sup> ABFA, *ABFA Statistics 2006-present*, zasoby Internetu z 20.08.2012 r., [www.abfa.org.uk/members/statistics.asp](http://www.abfa.org.uk/members/statistics.asp). Cechą charakterystyczną dojrzałych rynków faktoringowych, do których należy rynek brytyjski, jest spadek obrotów w okresie dekonjunktury na skutek spadku przychodów klientów faktoringowych i związanym z tym zmniejszeniem zapotrzebowania na usługi faktoringowe.



wartości obrotów, wciąż większa liczba klientów korzystała z faktoringu (FCI 2009). Były to głównie małe przedsiębiorstwa, dla których faktoring stanowił lepsze rozwiązanie od dyskontowania faktur, ponieważ oprócz funkcji finansowej dawał także możliwość administrowania należnościami oraz ochrony przed złymi dłużnikami, czym duże przedsiębiorstwa nie były zainteresowane, ponieważ miały własne rozbudowane działy zarządzania należnościami.

Tabela 3  
Klienci brytyjskich instytucji faktoringowych na koniec trzeciego kwartału 2010 r.  
wg wielkości obrotów

Obroty klientów (tys. GBP)	Liczba klientów	Odsetek klientów (%)
0–500	14 958	35,8
500–1 000	6 802	16,3
1 000–5 000	13 683	32,7
5 000–10 000	3 320	7,9
10 000–50 000	2 554	6,1
powyżej 50 000	491	1,2
Ogółem	41 808	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie: ABFA, *Industry figures 2010*, zasoby Internetu z 10.01.2011 r., [www.abfa.org.uk/members/statistics.asp](http://www.abfa.org.uk/members/statistics.asp).

## Zakończenie

O sukcesie faktoringu w Wielkiej Brytanii zdecydowały uwarunkowania historyczne i silne powiązania tego kraju ze Stanami Zjednoczonymi Ameryki Północnej, które uważane są za ojczyznę współczesnego faktoringu. Ważne były również uwarunkowania prawne. Prawo zwyczajowe (*common law*) oraz doktryna prawa słuszności (*equity*) dawały brytyjskim faktorom duże możliwości w dochodzeniu zapłaty od dłużnika. Zatem tedy, możliwy okazał się rozwój takich usług jak faktoring tajny i dyskontowanie faktur (*invoice discounting*).

Analiza podmiotów oferujących usługi faktoringowe w Wielkiej Brytanii prowadzi do wniosku, że w początkowym okresie funkcjonowania tej usługi najważniejszą rolę pełniły banki, a z czasem coraz większego znaczenia nabierały spółki powiązane kapitałowo z bankami oraz niezależne instytucje faktoringowe. W ostatnich latach największy udział w obrotach faktoringowych na rynku brytyjskim miały podmioty okołobankowe.

Klientami faktoringowymi były głównie średniej wielkości przedsiębiorstwa produkcyjne, handlowe i usługowe, gdyż to one odnosiły największe korzyści ze współpracy z faktorem.

Paleta produktów dostępnych na brytyjskim rynku faktoringowym determinowana była głównie potrzebami klientów oraz wspomnianymi wcześniej regulacjami prawnymi. W Wielkiej Brytanii faktoring dotyczył przede wszystkim transakcji krajowych. Udział faktoringu międzynarodowego był niewielki. Charakterystyczny dla tego rynku był stosunkowo niski udział obrotów faktoringu pełnego (ok. 10%). Tak niski poziom wynikał głównie z faktu, że najbardziej popularnym produktem w ofercie brytyjskich faktorów jest dyskontowanie faktur, generujące ponad 90% obrotów, które odbywa się bez regresu do faktoranta. Inną usługą charakterystyczną dla rynku brytyjskiego było finansowanie w oparciu o aktywa inne niż należności (*Asset Based Lending*).

Analiza doświadczeń brytyjskich może stanowić cenny punkt odniesienia przy kształtowaniu nowych rynków faktoringowych, w tym polskiego rynku faktoringu. Szczególnie interesujące może być przystosowanie do warunków polskich i wdrożenie dyskontowania faktur oraz finansowania opartego o aktywa inne niż należności, ponieważ dla przedsiębiorstw w Polsce bardzo ważna jest finansowa funkcja faktoringu, a obie usługi pełnią tę funkcję.

## Bibliografia

- ABFA, *ABFA Statistics 2006-present*, zasoby Internetu z 26.08.2012, [www.abfa.org.uk/members/statistics.asp](http://www.abfa.org.uk/members/statistics.asp).
- ABFA, *ABFA Statistics 1995–2005*, zasoby Internetu z 26.08.2012, [www.abfa.org.uk/members/statistics.asp](http://www.abfa.org.uk/members/statistics.asp).
- ABFA, *Industry figures 2010*, zasoby Internetu z 10.01.2011, [www.abfa.org.uk/members/statistics.asp](http://www.abfa.org.uk/members/statistics.asp).
- Biernat T., *Mocny lokalny rynek faktoringu*, „Rzeczpospolita”, 16.09.2010, s. 4.
- Biscoe P.M., *Law and practice of credit factoring*, Butterworths, London 1975.
- „Business Money”, March 2010, s. 78–91.
- „Business Money”, April 2010, s. 14–15.
- „Business Money”, November/December 2010, s. 56–57.
- Factoring definitions – revisiting the basics*, BCR Publishing – Factorscan, zasoby Internetu z 15.08.2010, [www.factorscan.com](http://www.factorscan.com).
- Factoring a dyskonto faktur – dwa warianty finansowania*, zasoby Internetu z dnia 06.03.2011, [www.ipo.pl](http://www.ipo.pl).
- FCI, *Annual Review 2010*, Amsterdam 2010.
- FCI, *World Factoring Yearbook 2009*, BCR Publishing, Bromley, Kent 2009.
- IFG, *Global Industry Activity Report 2011*, zasoby Internetu z 20.08.2012, [www.ifgroup.com](http://www.ifgroup.com).
- Korenik D., *Factoring w bankowości. Strategia przyszłości*, CeDeWu, Warszawa 2007.
- Law of Property Act 1925, art. 136.
- Oditah F., *Legal aspects of receivables financing*, Sweet & Maxwell, London 1991.

- Orams E., *Eastern European promise*, „Business Money”, Vol. 27, Issue 4(2010), s. 40–49.
- Penner J.E., *Mozley and Whiteley's law dictionary*, Butterworths, London 2001.
- Podedworna-Tarnowska D., *Faktoring w Polsce: szanse i zagrożenia rozwoju*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2007.
- Salinger F.R., *Factoring: the law and practice of invoice finance*, Sweet & Maxwell, London 1999.
- Sealy L.S., Hooley R.J.A., *Commercial law: text, cases and materials*, Butterworths, London 1999.
- Sobol I., *Faktoring międzynarodowy: sposób na finansowanie eksportu*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
- The Evolution of Invoice and Asset Based Lending*, Venture Finance White Paper 2009, zasoby Internetu z 15.01.2011, [www.venture-finance.co.uk](http://www.venture-finance.co.uk).
- The end of factoring*, „Trade Finance”, Dec 2009/Jan 2010, Vol.12 Issue 10.
- Tokarski M., *Faktoring w małych i średnich przedsiębiorstwach: forma krótkoterminowego finansowania działalności*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2005.
- [www.abfa.org.uk](http://www.abfa.org.uk)
- [www.bibbyfinancialservices.com](http://www.bibbyfinancialservices.com)
- [www.commercialfinance.fortis.com](http://www.commercialfinance.fortis.com)
- [www.fci.nl](http://www.fci.nl)
- [www.hmrc.gov.uk](http://www.hmrc.gov.uk)
- [www.venture-finance.co.uk/our-services/asset-based-lending](http://www.venture-finance.co.uk/our-services/asset-based-lending)

**Słowa kluczowe:** faktoring, rynek faktoringowy, rodzaje faktoringu, Wielka Brytania

## Factory industry in Great Britain

### Summary

Great Britain is a country with a well developed factoring market and a long history of factoring services. For a number of years it has been also one of those with the highest factoring turnover in the world. The article presents results of the analysis of entities providing factoring services, their clients and different types of services being offered in the United Kingdom. The study was preceded by the description of legal aspects and history of factoring in Great Britain. The investigation into British experience in the industry may become a valuable frame of reference for understanding and developing new factoring markets.

**Keywords:** factoring, factoring industry, factoring market, Great Britain, UK, types of factoring