

Agnieszka Barcik, Piotr Dziwiński<sup>1</sup>  
Akademia Techniczno-Humanistyczna

## Restrukturyzacja wierzytelności jako forma zarządzania przedsiębiorstwem. Analiza wybranych instrumentów prawnych. Część pierwsza<sup>2</sup>

### Wprowadzenie

Współczesny obrót wierzytelnościami handlowymi dysponuje całą gamą instrumentów inkorporowanych do prawa wprost z praktyki życia gospodarczego. Umowy mające za przedmiot obrót wierzytelnościami odgrywają znaczącą rolę w procesie zarządzania przedsiębiorstwem. Mogą generować zyski dla przedsiębiorstwa, wpływać na jego zdolności produkcyjne, jak również być instrumentem zapobiegającym utracie płynności finansowej przez przedsiębiorstwo. Do najczęściej wykorzystywanych konstrukcji prawnych, służących zarządzaniu wierzytelnościami oraz ich restrukturyzacji należą forfaiting i faktoring oraz dyskonto weksli. Elementem uzupełniającym jest cesja wierzytelności.

Rozróżnienie aspektu ekonomicznego i prawnego w zakresie wyżej wymienionych instytucji jest zabiegiem koniecznym, ze względu na możliwość i potrzebę dokonania analizy tych zjawisk zarówno w jednym jak i drugim kontekście. W przypadku nowoczesnych instytucji obrotu wierzytelnościami, służących restrukturyzacji zobowiązań, wzajemne przenikanie się płaszczyzny ekonomicznej i prawnej jest nieuniknione

z tego względu, że jako swoiste zjawiska ekonomiczne, są one także przedmiotem szczególnego zainteresowania prawa. Jednakże forfaiting, faktoring czy dyskonto weksli, podobnie jak inne pojęcia związane z gospodarką, posiadają swoje specyficzne znaczenie zarówno na gruncie nauk ekonomicznych jak i prawnych. Prawne ujęcie powinno być jednak analizowane na tle ujęcia wypracowanego przez nauki ekonomiczne. Część autorów przypisuje nauce prawa w tym kontekście znaczenie drugorzędne [1] [2]. Prawo według nich odgrywa jedynie rolę regulatora istniejących stosunków ekonomicznych, kwalifikując określone zjawiska gospodarcze, odwołuje się do wypracowanej w tym zakresie terminologii ekonomicznej. Uzasadnieniem powyższego stwierdzenia jest fakt, że gospodarka ma zawsze charakter pierwotny względem wszelkiej regulacji prawnej i jest zdolna rozwijać się w oparciu o samoczynne i obiektywne prawa ekonomiczne. Nie dziwi zatem, że bardzo często prawo musi kwalifikować oraz opisywać specjalnym (konwencjonalnym) językiem określone, obiektywnie już istniejące stany czy też zjawiska ekonomiczne, odwołując się przy tym do wypracowanej przez ekonomistów terminologii. Uprawione zatem wydaje się w tym kontekście twierdzenie, że prawo nie tyle tworzy jakąś własną, oryginalną definicję forfaitingu, faktoringu czy dyskonta weksli, lecz raczej twórczo adaptuje w tym względzie te koncepcje oraz związane z nimi konwencje terminologiczne, którymi posługuje się ekonomia. Celem opracowania jest analiza roli i efektywności głównych instrumentów prawnych służących restrukturyzacji wierzytelności w procesie zarządzania przedsiębiorstwem. Ze względu na złożoność problematyki opracowanie zdecydowano się podzielić na dwie części. W pierwszej części zostało omówione ekonomiczne i prawne ujęcie forfaitingu, a także przeprowadzono analizę porównawczą forfaitingu i faktoringu. W drugiej części skoncentrowano się na charakterystyce kolejnych narzędzi prawnych służących restrukturyzacji wierzytelności przedsiębiorstwa: dyskontie weksli i cesji wierzytelności.

### Forfaiting w ujęciu ekonomicznym i prawnym

W kontekście ekonomicznym, forfaiting jest prostym technicznie, akceptowanym na całym świecie instrumentem finansowania handlu zagranicznego. Podobnie jak factoring, franchising czy leasing jest

<sup>1</sup> dr A. Barcik, adiunkt, Akademia Techniczno-Humanistyczna, Wydział Zarządzania i Informatyki, Zakład Prawa; dr P. Dziwiński, adiunkt, Akademia Techniczno-Humanistyczna, Wydział Zarządzania i Informatyki, Zakład Prawa.

<sup>2</sup> Artykuł recenzowany.

instytucją wykształconą przez praktykę współczesnego obrotu gospodarczego. Instytucja ta zaliczana jest do technik finansowania handlu zagranicznego oraz wspierania przedsiębiorczości [3] [4] [5] [6] [7].

Forfaiting polega na zakupie przez instytucję forfaitingową, którą jest najczęściej bank, należności terminowych jej klientów, które powstały w następstwie realizacji kontraktu handlowego, bez regresu (without recourse) w stosunku do sprzedawcy tych wierzytelności, z zastrzeżeniem, że wierzytelności te przyjmą postać akceptowanego z punktu widzenia instytucji forfaitingowej instrumentu finansowego [8]. Forfaiting charakteryzuje nabycie przez instytucję forfaitingową średnio lub długoterminowej pieniężnej wierzytelności handlowej, wynikającej z takich umów jak: sprzedaż, dostawa, świadczenie usług, leasing oraz z wierzytelności wekslowych [9]. Instytucja forfaitingowa pobiera z tego tytułu odsetki dyskontowe oraz przejmuje ryzyko wypłacalności dłużnika. Zakup bezregresowy wynika zresztą z samej nazwy omawianej instytucji. Termin forfaiting pochodzi od francuskiego słowa „à forfait”, oznaczającego zrzeczenie się, poddanie lub zaniechanie praw do czegoś. Słowo to ma kluczowe znaczenie dla rozumienia istoty forfaitingu, zwłaszcza w literaturze zagranicznej, gdzie „Forfaitierung” w języku niemieckim, „forfetizzazione” w języku włoskim, czy „forfetizacion” w języku hiszpańskim zawsze łączy się ze zrzeczeniem się praw lub też zrzeczeniem się prawa regresu [4]. Transakcje forfaitingowe w wielu krajach uznawane są za profesjonalne czynności wielkich banków o międzynarodowej renomie jak i mniejszych firm prywatnych. Dokonywanie czynności forfaitingowych stało się także przedmiotem wyspecjalizowanych spółek, które osiągnęły wysoki stopień stabilności finansowej i prowadzą interesy z przedsiębiorcami eksportującymi swe wyroby.

W kontekście prawnym, forfaiting traktowany jest jako umowa zobowiązaniowa, podlegająca typologii i systematyce umów obligacyjnych [10]. Powszechnie przyjmuje się, że jest to umowa nienazwana (contractus innominatus) prawa cywilnego [11], której trzon stanowi sprzedaż przez przedsiębiorcę na rzecz instytucji forfaitingowej wierzytelności za cenę odpowiadającą wartości wierzytelności, pomniejszoną o prowizję oraz o koszty instytucji forfaitingowej.

Aktualnie podstawą działalności forfaitingowej jest wykształcona na przestrzeni lat praktyka, a nie skodyfikowane regulacje prawne. W przeciwieństwie do pokrewnej instytucji faktoringu, w stosunku do której znalazły zastosowanie regulacje Konwencji Ottawskiej [12], forfaiting jak dotąd nie został objęty żadnymi zunifikowanymi zasadami dla tej instytucji. Pomimo kilkudziesięcioletniej praktyki nie ma nawet żadnych propozycji dla forfaitingu w Międzynarodowym Instytucie Unifikacji Prawa Prywatnego (UNIDROIT) w Rzymie.

Na gruncie prawa polskiego, w chwili obecnej do forfaitingu znajdują zastosowanie przepisy kodeksu cywilnego, prawa bankowego, a także prawa wekslowego, prawa dewizowego oraz jednolite zwyczaje i praktyki dotyczące akredytyw dokumentowych.

### Faktoring a forfaiting

Faktoring jest najchętniej i najczęściej wykorzystywaną konstrukcją restrukturyzacji wierzytelności. Jako umowa nienazwana jest dość powszechnie znany i szeroko opisany w literaturze, dlatego stanowi atrakcyjne odniesienie w stosunku do forfaitingu, z którym łączy go wiele cech i z którym bywa utożsamiany [13] [14]

Faktoring, z ekonomicznego punktu widzenia, jest formą krótkoterminowego finansowania handlu, pełniącą funkcję alternatywną do kredytu. W kontekście prawnym faktoring traktować należy jako umowę o charakterze obligacyjnym, która łączy w sobie cechy cesji wierzytelności (sprzedaży), umowy zlecenia oraz dyskonta weksli. W polskim ustawodawstwie brak jest przepisów dotyczących umowy faktoringu. Umowa faktoringu nie doczekała się zresztą regulacji prawnej w randze ustawowej w żadnym ustawodawstwie. Faktoring zbliżony jest w swym prawnym - gospodarczym charakterze do forfaitingu. W obydwu przypadkach mamy bowiem do czynienia z alternatywną, w stosunku do kredytu bankowego, formą finansowania działalności gospodarczej, w której zakresie sprzedaż towarów i świadczenie usług z odroczonym terminem płatności jest koniecznością. Zarówno forfaiting jak i faktoring godzą sprzeczne interesy, tzn. interes dostawcy (sprzedawcy) towarów i usług, by jak najszybciej otrzymać zapłatę, z interesem nabywcy, aby możliwie najdalej odsunąć w czasie termin zapłaty za dostarczony towar lub wykonane usługi [15]. Ze względu na to, że cel tych instytucji jest zbliżony, ich zalety i wady co do zasady nie odbiegają od siebie. Forfaiting, podobnie jak faktoring pozwala na poprawę bieżącej płynności

finansowej dostawcy. Pozwala także na podniesienie jego konkurencyjności na rynku w drodze wydłużenia terminu zapłaty.

W obydwu przypadkach mamy do czynienia ze stosunkami umownymi, kształtowanymi zgodnie z autonomią woli stron. Przebieg zawierania umów forfaitingu i faktoringu kształtuje się podobnie. W jednym i drugim przypadku umowom nadaje się formę pisemną. Podobnie kształtuje się w obu instytucjach sytuacja prawna dłużnika (nabywcy towarów). Wedle zbliżonych zasad kształtuje się także odpowiedzialność zbywcy wierzytelności za jej istnienie. Rozwiązanie umowy forfaitingu może przebiegać wedle zasad podobnych do rozwiązania umowy faktoringu. Zresztą umowy prawa cywilnego czy handlowego poddawane są na ogół zbliżonym zasadom ich rozwiązywania. To samo dotyczy wygasania tych umów w następstwie innych zdarzeń niż wola stron.

Obydwie porównywane instytucje charakteryzują się cechami specyficznymi tylko dla nich, jak również odrębnymi drogami ewolucji. Dlatego też pojawiające się niekiedy próby utożsamiania forfaitingu i faktoringu nie powinny znajdować uzasadnienia [16]. Choć w literaturze panuje przekonanie o odrębności tych dwóch instytucji, spotyka się także sformułowania sugerujące ich wspólną tożsamość, w postaci definiowania forfaitingu jako szczególnej odmiany faktoringu [17]. Pomimo tego, że obydwie instytucje służą osiągnięciu podobnych celów prawno – gospodarczych, wyraźnie podkreślić należy, że zarówno forfaiting jak i faktoring stanowią dwie samodzielne i komplementarne instytucje prawne. Obydwie łączą się nierozzerwalnie z problematyką obrotu wierzytelnościami. Przedmiotem porównywanych umów są wierzytelności pieniężne szczególnego rodzaju. Ich charakterystyczną cechą jest m.in. to, że powstają one na tle stosunków gospodarczych, które często wymuszają na przedsiębiorcach określenia w kontrakcie terminu zapłaty za dostarczony towar bądź usługi w czasie późniejszym niż wykonanie zobowiązania przez tego przedsiębiorcę. Odroczone terminy zapłaty, określane mianem kredytu kupieckiego, jest nierzadko konieczną konsekwencją funkcjonowania przedsiębiorstw w warunkach wolnego rynku i konkurencji. Omawiane instytucje służą zminimalizowaniu niedogodności związanych z tą praktyką. Mimo tego, że obydwie instytucje służą temu samemu celowi, różnice między nimi są zasadnicze [18].

Wskazać należy przede wszystkim na przedmiot obydwu umów. Przedmiotem forfaitingu najczęściej są wierzytelności długoterminowe, podlegające zaspokojeniu w terminach trzech, pięciu, siedmiu bądź nawet dziesięciu lat. Tymczasem faktoring wykorzystywany jest w odniesieniu do wierzytelności o krótko i średnioterminowej zapłacie, z reguły nie przekraczającej 180 dni. Kolejna kwestia związana z przedmiotem omawianych umów dotyczy faktu, iż w przypadku forfaitingu przedmiotem umowy jest jedna istniejąca wierzytelność, indywidualnie oznaczona, podczas gdy w umowie faktoringu jest to jedna lub kilka wierzytelności. W faktoringu ponadto, nie jest wykluczony stosunek ciągły, łączący strony umowy na określony czas, w którym faktorant zobowiązuje się „przelewać” na faktora również wierzytelności przyszłe, powstające sukcesywnie wobec danego dłużnika w czasie oznaczonym przez strony [9]. Zasadnicza różnica między forfaitingiem a faktoringiem polega także na tym, że w pierwszym przypadku nabywca wierzytelności zawsze ponosi ryzyko wypłacalności dłużnika, a w drugim, tylko jeśli jest to forma faktoringu niepełnego [11]. Kolejna istotna różnica dotyczy zabezpieczeń obydwu transakcji. W przypadku forfaitingu przyjmowane są różne formy zabezpieczeń, zazwyczaj jest to poręczenie lub awal banku dłużnika, gwarancje bankowe lub rządowe, natomiast przy faktoringu zabezpieczenia należą do rzadkości i przyjmują najczęściej formę weksla in blanco.

Faktor z reguły wypłaca faktorantowi jedynie część wartości wierzytelności, tworząc z 10 – 20 % jej wartości tzw. kaucję gwarancyjną, wypłacaną faktorantowi dopiero po spełnieniu świadczenia przez dłużnika na rzecz faktora. Instytucja forfaitingowa natomiast wypłaca zbywcy całą wartość wierzytelności, po potrąceniu kosztów forfaitingowych. Nadmienić w tym miejscu wypada, że koszty transakcji forfaitingowej są znacznie wyższe od kosztów faktoringu, przede wszystkim na ryzyko ponoszone przez instytucję forfaitingową. Dalsze różnice dotyczą kwestii zawiadomienia dłużnika. Otóż w przypadku faktoringu następuje zawiadomienie dłużnika o zmianie wierzyciela niezwłocznie z chwilą zawarcia umowy. W przypadku forfaitingu regułą jest umowa tajna, tzn. dłużnik nie jest zawiadamiany o umowie. Świadczy do rąk zbywcy, a ten z kolei otrzymane kwoty przekazuje nabywcy. Kolejne różnice dotyczą odmiennych stosunków gospodarczych, w których funkcjonują obydwie instytucje. Faktoring znajduje zastosowanie przede wszystkim w krajowym obrocie gospodarczym. Adresowany jest głównie do tzw. małego biznesu, powiązanego zobowiązaniami, których wartość nie jest znaczna. Forfaiting

charakterystyczny jest dla stosunków eksportowo – importowych i ukierunkowany jest na klientów z grupy średniej i dużej przedsiębiorczości.

Oprócz różnic, wskazuje się także w literaturze na podobieństwa pomiędzy omawianymi instytucjami [15]. Przede wszystkim wskazać należy na podobny cel społeczno – gospodarczy, o czym była mowa wcześniej. Celem tym jest szybsze wchodzenie w posiadanie odpowiedniego kapitału przez przedsiębiorstwa. Obydwa stosunki umowne kształtowane są zgodnie z autonomiczną wolą zainteresowanych podmiotów. W jednym i drugim przypadku nadaje się umowę pisemną. Zarówno faktoring jak i forfaiting mogą dojść do skutku w zasadzie w stosunku do takich wierzytelności pieniężnych, co do których nie ma ustawowego lub umownego zakazu rozporządzania nimi na rzecz innych podmiotów. Podobnie kształtuje się w obydwu umowach pozycja prawna dłużnika, podobne też są zasady rozwiązywania tych umów. Wykaz różnic i podobieństw, jaki został tutaj przedstawiony, z pewnością nie jest wyczerpujący. Zwraca on jednak uwagę na odrębność tych dwóch instytucji prawnych a także ich samodzielność prawną – gospodarczą, oraz na to, że zarówno forfaiting jak i faktoring stanowią uzupełniające się instrumenty nowoczesnego obrotu gospodarczego [19].

### Streszczenie

Współczesny obrót wierzytelnościami handlowymi dysponuje całą gamą instrumentów inkorporowanych do prawa wprost z praktyki życia gospodarczego. Celem opracowania jest analiza roli i efektywności głównych instrumentów prawnych służących restrukturyzacji wierzytelności w procesie zarządzania przedsiębiorstwem. W pierwszej części opracowania zostało omówione ekonomiczne i prawne ujęcie forfaitingu, a także przeprowadzono analizę porównawczą forfaitingu i faktoringu.

### **Restructuring companies' receivables. The analysis of exemplary legal instruments. Part one.**

#### **Abstract**

Today's receivables trade has a broad range of legal instruments incorporated directly from the practice of economic life. The purpose of this paper is to analyse the role and effectiveness of the main legal instruments for restructuring the debt in the process of business management. In the first part of the study the economic and legal aspect of forfaiting was discussed as well as the comparative analysis of forfaiting and factoring was carried out.

### Literatura

- 1) Grabowski J., *Rola i funkcje prawa w systemie gospodarki rynkowej* [w:] Skrzydło – Niżnik I. Dobosz P., Smaga M. (red.) Instytucje współczesnego prawa administracyjnego, Zakamycze, Kraków 2001.
- 2) Szydło M., *Swoboda działalności gospodarczej*, C.H. Beck, Warszawa 2005.
- 3) Glogowski E., Münch M., *Nowe usługi finansowe*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- 4) Guild I., Harris R., *Forfaiting, An alternative Approach to Export Trade Finance*, Woodhead – Faulkner 1998.
- 5) Lewandowska L., *Niekonwencjonalne formy finansowania przedsiębiorczości*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 1999.
- 6) Borkowska B., Wrzeszcz – Kamińska G., *Franchising, factoring, forfaiting, venture capital. Techniki finansowania firm*, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 1994.
- 7) Walldorf E.G., *Gabler Lexikon Auslands Geschäfte*, Gabler Verlag, Wiesbaden 2000.
- 8) Włodyka S.(red.) *Prawo Gospodarcze i Handlowe. t.5, Prawo umów w obrocie gospodarczym*, C.H. Beck, Warszawa 2002.
- 9) Heropolitańska I, Kawaler P, Koziół A., *Skup i sprzedaż wierzytelności przez banki*, Twigger, Warszawa 2000.
- 10) Sośniak M., *Zagadnienia typologii i systematyki umów obligacyjnych*, Wyd. Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 1990.
- 11) Kruczalak K., *Factoring i jego gospodarcze zastosowanie*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1997.

- 12) Unidroit Convention on International Factoring. Ottawa, 28 May, 1988, International Institut for the Unification of Private Law, [www.unidroit.org/english/conventions/1988factoring/main.htm](http://www.unidroit.org/english/conventions/1988factoring/main.htm).
- 13) Grzywacz J., *Factoring*, Difin, Warszawa 2001.
- 14) Stecki L., *Umowa faktoringu*, TNOiK, Dom Organizatora, Toruń 1996.
- 15) Lütschg – Emmenegger M., *A guide to forfaiting*, London 1998.
- 16) Korczyński I., *Opodatkowanie umowy forfaitingu*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2003.
- 17) Tynel A., Funk J., Chwalej W., *Międzynarodowe prawo handlowe*, Praca zbiorowa. pod red. nauk. M. Pazdana, Difin, Warszawa 2002.
- 18) Ring M.A., *Innovative Export Financing. Factoring and Forfaiting*, Business America. January (11) 1993.
- 19) Rawa P., *Forfaiting*, Handel Zagraniczny, 1993 nr 8-9.