

SPECYFICZNE INSTRUMENTY FINANSOWANIA ZEWNĘTRZNEGO FIRM HANDLOWYCH

ARKADIUSZ MARCIN NIEDŹWIECKI*

1. WSTĘP

Uważa się, że do skutecznej realizacji strategii rozwojowych firmy handlowe winny posiadać odpowiednie środki finansowe. Mogą one być wygospodarowane we własnym zakresie, albo też mieć charakter zewnętrzny. Przykładami instrumentów finansowania zewnętrznego firm handlowych są *factoring* i kredyt dyskontowy. Są to instrumenty krótkoterminowe, których zastosowanie może ułatwić efektywne zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie.

Celem niniejszego opracowania jest charakterystyka tych źródeł pozyskiwania środków finansowych, a przez to ich „popularyzacja” wśród kadry zarządczej firm handlowych odpowiedzialnej za finansowy aspekt budowy i realizacji strategii rozwojowych. W referacie wykorzystano materiały udostępnione przez wybrane banki komercyjne działające na terenie województwa podlaskiego¹. W związku z tym niniejsze opracowanie ma również aspekt praktyczny: ułatwia wybór odpowiedniej dla potrzeb firmy formy *faktoringu* i kredytu dyskontowego oferowanych przez banki komercyjne.

2. FAKTORING JAKO ZEWNĘTRZNY INSTRUMENT FINANSOWANIA FIRM HANDLOWYCH

Factoring polega na nabywaniu przez wyspecjalizowane podmioty (faktorów) wierzytelności powstałych lub mających powstać pomiędzy faktorantem (np. firmą handlową) a jego dłużnikiem oraz na świadczeniu im dodatkowych usług związanych z tymi czynnościami. *Factoring* dotyczy wierzytelności nieprzeterminowanych, związanych z obrotem gospodarczym. W warunkach gospodarki polskiej szczególnie ważnymi podmiotami świadczącymi usługi fakto-

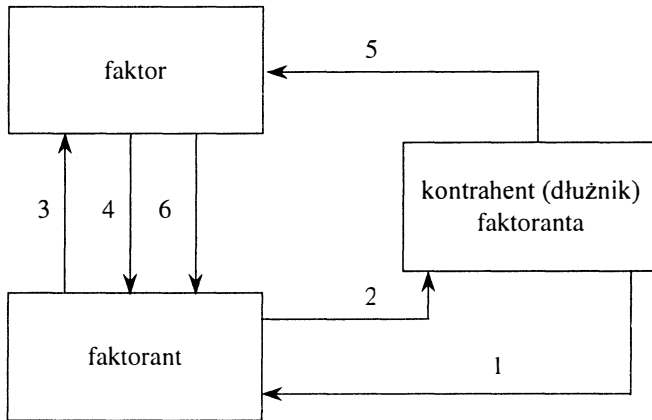
* Mgr Arkadiusz Marcin Niedźwiecki, Uniwersytet w Białymstoku.

¹ Jak wynika z rozmów przeprowadzonych z przedstawicielami PEKAO S.A., BIG Banku Gdańskiego S.A., Banku Śląskiego S.A., podmioty handlowe w zakresie produktów kredytowych wykorzystują przede wszystkim kredyty obrotowe w rachunku bieżącym lub rachunku kredytowym. Pomijają natomiast w swoich decyzjach finansowych produkty „bardziej skomplikowane”, których przykładami są *factoring* i kredyt dyskontowy. Uważa się w związku z tym, że istnieje potrzeba „popularyzacji” tych rzadziej wykorzystywanych produktów bankowych.

ringowe są banki komercyjne oraz związane z nimi wyspecjalizowane firmy *faktoringowe*, wyłączone z ich struktury organizacyjnej [1, s. 108; 3, s. 57]². Wiąże się to z faktem dysponowania przez te podmioty znacznym kapitałem niezbędnym do zaangażowania w wykup wierzytelności, a także odpowiednią bazą organizacyjną i wyszkoloną kadrą.

Mechanizm *faktoringu* przedstawiony jest na rysunku 1, przy czym poszczególne strzałki oznaczają następujące czynności:

- kontrahent handlowy faktoranta składa u niego zamówienie;
- faktorant dostarcza produkt kontrahentowi i wystawia fakturę;
- faktorant przedstawia faktorowi fakturę do wykupu;
- faktor płaci faktorantowi określoną część kwoty pieniężnej wynikającej z *faktoringu*;
- kontrahent faktoranta spłaca faktorowi należność faktoringową;
- ostateczne rozliczenie finansowe między faktorem a faktorantem.



Rys. 1. Mechanizm *faktoringu*

Źródło: opracowanie własne na podstawie [10].

Faktoring składa się z następujących elementów, które różnią go od cesji wierzytelności sensu stricto, a mianowicie:

- przelewu wierzytelności *faktoringowych*;

² Wykaz podmiotów gospodarczych prowadzących usługi *faktoringowe* na koniec 1997 r. znajduje się w [2, s. 71], przy czym jego uzupełnieniem są informacje zawarte w [1, s. 110–112] – dane na koniec 2000 r.

Praktyka polskiego rynku usług *faktoringowych* pokazuje, że podmioty niebankowe nie dysponują z reguły odpowiednio wysokimi środkami finansowymi niezbędnymi do samodzielnego świadczenia tych usług. W związku z tym są one pośrednikami w obrocie *faktoringowym* między przedsiębiorstwem a bankiem. Świadczą głównie usługi techniczne i administracyjne związane z *faktoringiem*, natomiast finansowanie operacji *faktoringowych* jest domeną banku [1, s. 111].

- dyskonta wierzytelności³;
- dodatkowych (poza cesją wierzytelności) usług świadczonych przez faktora.

Dzięki przelewowi wierzytelności faktorant uzyskuje niezbędne w działalności gospodarczej środki finansowe, może przy tym dokonać transferu ryzyka związanego z ich wyegzekwowaniem na faktora. Uważa się, że jest to szczególnie istotne w przypadku firm handlowych – hurtowników, których strategię maksymalizacji zysku opierają się na maksymalizacji wartości sprzedaży. W związku z transakcją *faktoringową* faktor pobiera odpowiednie wynagrodzenie, którego zasadniczym elementem jest dyskonto, polegające na zakupie wierzytelności poniżej ich wartości nominalnej po odpowiedniej stopie dyskonta, zależnej od ryzyka związanego z tą czynnością.

W odniesieniu do dodatkowych usług świadczonych przez faktora na rzecz faktoranta należy stwierdzić, że mogą one dotyczyć m.in.:

- inkasa należności objętych umową *faktoringu*;
- kierowania upomnień do „opieszalnych” dłużników;
- monitorowania sytuacji finansowej dłużników;
- prowadzenia księgowości faktoranta;
- gromadzenia informacji statystycznych mających znaczenie dla konstruowania strategii rozwojowych faktoranta;
- prowadzenia rozliczeń finansowych między faktorantem a jego dłużnikami;
- opracowywania rozwojowych planów strategicznych i taktycznych faktoranta;
- konsultingu dotyczącego logistyki, marketingu, inwestycji;
- doradztwa prawnego i ekonomicznego (szczególnie podatkowego) [3, s. 54].

Ze względu na umiejscowienie ryzyka niewypłacalności dłużnika [1, s. 105–106; 12, s. 3] wyróżnia się następujące formy *faktoringu*:

- pełny (właściwy);
- niepełny (niewłaściwy);
- mieszany;
- z poręczeniem⁴.

Faktoring pełny cechuje się definitywnym przeniesieniem wierzytelności przez zbywający je podmiot gospodarczy na faktora, przy czym faktor przejmuje pełne ryzyko niewypłacalności dłużnika. Oznacza to, że nie ma on prawa regre-

³ Należy zwrócić uwagę, że w związku ze znaczną innowacyjnością podmiotów rynku finansowego ta cecha *faktoringu* nie występuje w każdym przypadku, o czym w dalszej części niniejszego opracowania.

⁴ Oprócz tego można wyróżnić szczególne formy *faktoringu*: wg kryterium zasad informowania dłużnika o przeniesieniu własności jego należności: **jawny** – bezpośrednio po zawarciu umowy *faktoringowej* dłużnik zostaje poinformowany o tym fakcie i **cichy** – dłużnik nie zostaje powiadomiony o fakcie zbycia jego należności na rzecz faktora; wg kryterium miejsca działalności podmiotów uczestniczących w *faktoringu*: **krajowy** – uczestnicy transakcji *faktoringowej* działają w jednym kraju, **międzynarodowy** – stosowany w zagranicznym obrocie handlowym; eksportowy związany z wykupem wierzytelności eksportera wobec podmiotu zagranicznego, importowy dotyczący wykupu wierzytelności od podmiotu zagranicznego wobec krajowego importera, a także inne specyficzne formy *faktoringu*, m.in.: zmodyfikowany, *metafaktoring*, zaliczkowy, dyskontowy, wymagalnościowy [10; 1, s. 105–108].

su względem faktoranta w przypadku kiedy nie ma możliwości wyegzekwowania wierzytelności od dłużnika. W związku z relatywnie wysokim poziomem ryzyka towarzyszącego tej formie *faktoringu* stopa dyskonta powinna być w jego przypadku stosunkowo wysoka. *Faktoring* niepełny umożliwia faktorowi wniesienie roszczenia zwrotnego w stosunku do faktoranta w przypadku kiedy nie ma możliwości odzyskania wierzytelności od dłużnika. W tej sytuacji cesja wierzytelności może nastąpić z majątku faktoranta. *Faktoring* mieszany łączy cechy *faktoringu* właściwego i niewłaściwego. W umowie opartej na tej formie *faktoringu* określa się kwotę graniczną, do której faktor przejmuje na siebie ryzyko niewypłacalności dłużnika. W przypadku *faktoringu* z poręczeniem faktor ma prawo żądania zapłaty zarówno od faktoranta, jak też jego kontrahenta–dłużnika.

Nawiązując do praktyki polskiego rynku finansowego, należy stwierdzić, że rozwiązania dotyczące *faktoringu* przyjęte przez poszczególne banki lub związane z nimi „okołobankowe” firmy *faktoringowe* są zróżnicowane. Zróżnicowanie to dotyczy zwłaszcza sposobu przekazania środków finansowych faktorantowi oraz opłat związanych z *faktoringiem*.

Na podstawie danych empirycznych [9; 8; 10; 11; 4; 7] należy stwierdzić, że podmioty świadczące usługi *faktoringowe* wykorzystują cztery główne sposoby przekazywania środków finansowych faktorantowi:

- środki finansowe przebrane na rachunek faktoranta stanowią różnicę między kwotą wynikającą z przedstawionych faktur a kwotą dyskonta i prowizjami związanymi z *faktoringiem*, przy czym faktorant jest zobligowany do ustanowienia odpowiedniego zabezpieczenia, którym może być blokada środków na jego rachunku bankowym;
- środki finansowe przebrane na rachunek faktoranta stanowią różnicę między kwotą wynikającą z przedstawionych faktur a kwotą dyskonta, kaucji i prowizjami związanymi z *faktoringiem*; faktorant jest zobligowany do wniesienia kaucji na rzecz faktora, która jest mu zwracana po uregulowaniu należności przez dłużnika;
- w związku z transakcją *faktoringową* faktorant otrzymuje zaliczkę wynikającą z różnicy między kwotą faktur a dyskontem oraz prowizjami wynikającymi z transakcji *faktoringowej*. Pozostała kwota *faktoringowa* jest przekazywana na rachunek faktoranta po uregulowaniu przez dłużnika należności na rzecz faktora. W tym przypadku nie ma konieczności ustanawiania zabezpieczenia lub wnoszenia kaucji;
- na rzecz faktoranta przekazywana jest cała kwota wynikająca z faktur⁵, przy czym jest ona płacona w dwóch ratach: najpierw faktorant otrzymuje zaliczkę pomniejszoną o prowizję należną faktorowi, następnie po uregulowaniu należności przez dłużnika – drugą ratę kwoty *faktoringowej*, w tym przypadku

⁵ Stanowi to pewną innowację w stosunku do jednego z ogólnych założeń *faktoringu*, a mianowicie dyskonta wierzytelności [9].

brak jest dyskonta, ale w związku z tym prowizje i stałe opłaty⁶ związane ze świadczeniem usług faktoringowych są relatywnie wysokie⁷.

Oprócz tego różnice na rynku usług faktoringowych dotyczą sposobu obliczania dyskonta. Jak pokazuje praktyka, stopa dyskonta jest wyliczana na podstawie stawki WIBOR (dla depozytów jedno- lub trzymiesięcznych) lub na podstawie określonej przez banki stopy bazowej. Są one przy tym powiększone o marżę odsetkową ustaloną indywidualnie z faktorem⁸.

Kolejna różnica między instytucjami świadczącymi usługi faktoringowe w Polsce dotyczy terminu wymagalności faktur, które są przedmiotem *faktoringu*. Wierzytelności skupowane w drodze *faktoringu* przez poszczególnych faktorów mają termin płatności liczony od momentu wykupu faktury od 14 dni do 210 dni.

Faktoring z prawem regresu i bez prawa regresu w stosunku do podmiotu zbywającego wierzytelności jest prowadzony przez banki i podmioty „okołobankowe”:

- w formie doraźnych transakcji skupu wierzytelności, co oznacza skup jednej lub kilku wierzytelności od jednego lub kilku dłużników;
- przez zawarcie umowy o linię skupu wierzytelności; wówczas określany jest limit, do wysokości którego skupowane są wierzytelności od dłużników, przy czym linia ta może być odnawialna (każda spłata wierzytelności odnawia ustalony limit skupu aż do wygaśnięcia umowy *faktoringu*) albo nieodnawialna (każda spłata wierzytelności zmniejsza kwotę przyznanego limitu).

Oprócz różnic w odmianach *faktoringu* oferowanych na polskim rynku kapitałowym występują pewne wspólne elementy dla każdej z nich, a mianowicie:

- zbywalność wierzytelności będących przedmiotem *faktoringu* nie może być ograniczona;
- dane wierzytelności mogą być wykonywane przez jednego faktora;
- faktorant powinien posiadać rachunek bankowy (bieżący lub pomocniczy) u faktora (jeżeli jest on bankiem komercyjnym, natomiast jeśli jest to podmiot „okołobankowy” – w banku wskazanym przez niego);
- faktorant jest zobligowany do udzielania informacji dotyczących własnej sytuacji ekonomiczno-finansowej oraz sytuacji swoich dłużników.

Do zalet *faktoringu* jako zewnętrznego instrumentu finansowania podmiotów gospodarczych – faktorantów (między innymi firm handlowych) zalicza się:

- zwiększenie płynności finansowej dzięki skróceniu cyklu należności (zamiana należności na płatność natychmiastową);
- przeniesienie na faktora części lub całości ryzyka niewypłacalności kontrahentów;
- przyspieszenie obiegu kapitału obrotowego;
- zwiększenie sprzedaży bez angażowania dodatkowych środków finansowych;

⁶ Naliczane są one między innymi od przyznanego limitu faktoringowego (0,8%–2%), mają także formy opłat manipulacyjnych (do 2000 PLN miesięcznie) [9].

⁷ Należy przy tym zaznaczyć, że stopa dyskonta oferowanego przez firmy faktoringowe wynosi przeciętnie od 5% do 20% [9; 8; 10; 11; 4; 7].

⁸ Wysokość marży odsetkowej waha się od 0% do 8% [9; 8; 10; 11; 4; 7].

- zwiększenie konkurencyjności na rynku poprzez możliwość wydłużenia terminów płatności dla kontrahentów;
- „uwolnienie” kapitału obrotowego i przeznaczenie go np. na budowę sieci dystrybucji lub inwestycje długoterminowe (ograniczenie konieczności zaciągania kredytów inwestycyjnych);
- poszerzenie i wydłużenie oferowanego asortymentu dzięki uzyskaniu możliwości współpracy z nowymi dostawcami poprzez wydłużenie terminów zapłaty za swoje zobowiązania;
- efektywne planowanie przepływów finansowych dzięki gwarancji natychmiastowego spływu środków pieniężnych;
- ograniczenie wpływu sezonowych wahań sprzedaży na wynik finansowy firmy;
- zmniejszenie kosztów magazynowania i transportu;
- możliwość korzystania z dodatkowych usług konsultingowych faktora, których celem jest wzrost efektywności zarządzania w firmie zbywającej wierzycelności [3, s. 59–60; 5; 6]⁹.

3. KREDYT DYSKONTOWY JAKO ZEWNĘTRZNY INSTRUMENT FINANSOWANIA FIRM HANDLOWYCH

Kredyt dyskontowy polega na udzieleniu podawcy weksla kredytu, przy czym nie musi on być spłacony przez podmiot zbywający weksel, ale przez głównego dłużnika wekslowego (a więc przez podmiot, który nie bierze udziału w czynnościach mających na celu udzielenie kredytu dyskontowego).

Podobnie jak faktoring, również kredyt dyskontowy służy finansowaniu krótkoterminowemu podmiotów gospodarczych (przeważnie do 90 dni)¹⁰, a istotną

⁹ Uważa się, że pewne korzyści z tytułu zastosowania faktoringu mogą osiągnąć również kontrahenci–dłużnicy faktora, a mianowicie:

- uzyskanie u dostawcy terminów wydłużonych terminów płatności;
- w okresach zwiększonego popytu możliwość dokonania większych zakupów bez konieczności angażowania dodatkowych środków finansowych;
- w okresach spadku popytu brak konieczności natychmiastowej zapłaty za zakupiony towar;
- uzyskanie kredytu kupieckiego u dostawcy bez konieczności przedstawiania materialnych zabezpieczeń;
- uniknięcie podwyżki cen u dostawców poprzez zakup większej partii towarów;
- możliwość posiadania w swej ofercie trudniej zbywalnego towaru dzięki odroczoneму terminowi płatności;
- utrzymywanie zróżnicowanego asortymentu towarów, co pozwala w pełni zaspokoić popyt klientów firmy, przez co maksymalizowany jest ich zbiór użyteczności;
- możliwość nieangażowania własnego kapitału obrotowego w rozrachunki z dostawcami i zastąpienia go kapitałem instytucji finansowej [5; 6].

¹⁰ Okres ten wynika z odpowiednich przepisów prawnych normujących przyjmowanie weksli handlowych do redyskonta przez NBP [13]. Banki komercyjne dopuszczają możliwość przyjmowania weksli z terminem zapłaty powyżej 90 dni, o ile dłużnikiem wekslowym jest podmiot o „dobrej” kondycji finansowej. Warunki dyskonta weksla uzgadniane są wówczas indywidualnie [8].

różnicą między nimi jest fakt, że mogą go udzielać jedynie banki. W świetle badań empirycznych należy stwierdzić, że ten instrument finansowania zewnętrznego wykazuje relatywnie mniejszy poziom zróżnicowania konstrukcji niż faktoring¹¹. Różnice między produktami poszczególnych banków dotyczą głównie kosztów związanych z dyskontem weksli, a więc pobieranego dyskonta oraz prowizji z tego tytułu, ewentualnie okresu kredytowania [9; 8; 10; 11].

Z kredytem dyskontowym nieodzownie związany jest weksel handlowy pochodzący z operacji gospodarczych, a więc potencjalne możliwości wykorzystania tego instrumentu przez firmy handlowe do finansowania swojej działalności można uznać za stosunkowo duże. Banki komercyjne przyjmują do dyskonta weksle podmiotów posiadających w nich rachunek bieżący, które spełniają następujące warunki:

- odpowiadają wymogom prawa handlowego;
- uiszczono w związku z nimi odpowiednią opłatę skarbową;
- termin ich płatności upływa nie później niż za 3 miesiące od daty przyjęcia do dyskonta i nie wcześniej niż jest to niezbędne do zawiadomienia dłużnika wekslowego w przeddzień terminu płatności weksla;
- posiadają termin płatności w oznaczonym dniu;
- nie zawierają w swej treści skreśleń i poprawek;
- podpisane są przez podmioty posiadające zdolność wekslową: w przypadku weksli własnych przyjmowane są do dyskonta weksle podpisane przez co najmniej 2 podmioty, wystawcę i podawcę weksla, który jest jednocześnie indosantem, w przypadku weksli trasowanych – podpisane co najmniej przez wystawcę i akceptanta;
- opatrzone są (w przypadku weksli trasowanych) bezwarunkowym akceptem obejmującym całość sumy wekslowej;
- zawierają indos otwarty (*in blanco*).

Banki przyjmują do dyskonta weksle z prawem regresu lub bez prawa regresu do podawcy. Przyjęcie do dyskonta z prawem regresu do podawcy oznacza, że w przypadku braku zapłaty za weksel w terminie bank może dochodzić swoich roszczeń od podmiotu składającego weksel do dyskonta. Natomiast przyjęcie przez bank weksla do dyskonta bez prawa regresu do podawcy oznacza, że bank może dochodzić roszczeń do weksla jedynie w trybie poszukiwania zwrotnego.

Jak pokazuje praktyka bankowa, zanim weksel zostanie przyjęty do dyskonta, bank bada sytuację ekonomiczno-prawną wystawcy oraz podawcy weksla. Od weksla przyjętego do dyskonta pobiera się dyskonto. Weksle zakwalifikowane do przyjęcia są dyskontowane według następujących zasad:

- dla weksli, które są przedmiotem transakcji krajowych przyjmowana jest stopa dyskontowa aktualna w dniu przyjęcia weksla, ustalona przez bank, natomiast dla weksli będących przedmiotem transakcji zagranicznych przyjmuje

¹¹ Wiąże się to z odpowiednimi wymogami dotyczącymi redyskonta weksli handlowych w NBP. Banki komercyjne skupują takie weksle, które następnie mogą zredyskontować w banku centralnym [13].

- się stopę dyskontową opartą na stawkach LIBOR lub EURIBOR, przy czym stopa dyskontowa jest zależna od ryzyka związanego z daną transakcją;
- przy obliczaniu tzw. liczb procentowych uwzględnia się rok równy 365 dniom oraz faktyczną liczbę dni kalendarzowych w danym okresie (z wyjątkiem lutego w roku przestępnym, gdy zakłada się, że ma on 28 dni);
 - dopuszcza się możliwość negocjowania stopy dyskontowej w przypadku, kiedy dłużnikiem wekslowym jest podmiot gospodarczy o „bardzo dobrej” sytuacji ekonomiczno-finansowej, a branża, w której działa, cechuje się relatywnie niskim poziomem ryzyka;
 - od czynności związanych z dyskontem weksli naliczane są odpowiednie prowizje i opłaty [9; 8; 10; 11]¹².

Dyskonto weksli może być dokonywane w formie linii dyskontowej albo różnych transakcji nabycia wierzytelności wekslowych, które są realizowane bez uprzednio zawartej z ich podawcą umowy o kredyt dyskontowy¹³. Limit kwoty w ramach linii dyskontowej jest przyznawany stałym klientom banku jako odnawialny lub nieodnawialny (podobnie jak w przypadku faktoringu).

Uważa się, że korzyści z tytułu wykorzystywania kredytu dyskontowego jako zewnętrznego źródła finansowania działalności podmiotów gospodarczych, w tym firm handlowych, są podobne jak przy zastosowaniu faktoringu. Zalicza się do nich:

- poprawę płynności finansowej podmiotu gospodarczego dzięki przedterminowemu pozyskiwaniu środków finansowych wynikających z weksli;
- przyspieszenie rotacji należności (poprawa wskaźników, które są brane pod uwagę przez banki przy ocenie wniosków kredytowych);
- możliwość wydłużenia terminu spłaty udzielonych kredytów kupieckich (jednak relatywnie krótsza niż w przypadku faktoringu), a przy tym stworzenie możliwości terminowego regulowania własnych zobowiązań podawcy weksła;
- weryfikację wiarygodności partnerów handlowych;
- zmniejszenie ryzyka działalności gospodarczej;
- względną elastyczność finansowania przy znacznym wzroście obrotów handlowych.

4. ZAKOŃCZENIE

Reasumując należy stwierdzić, że zarówno faktoring, jak też kredyt dyskontowy mogą stanowić efektywne źródło finansowania działalności podmiotów gospodarczych, między innymi firm handlowych. Ich znaczenie gospodarcze wiąże się z możliwością uzyskania przez podmiot gospodarczy środków finansowych z tytułu zbycia wierzytelności przed terminem ich wymagalności. Pozwala to przedsiębiorstwu na prowadzenie efektywnej działalności gospodarczej

¹² Należy przy tym zaznaczyć, że jeżeli weksle nie zostaną zakwalifikowane do dyskonta, banki pobierają opłatę za ich ocenę „przeddyskontową” [8].

¹³ Banki komercyjne zastrzegają sobie, że dyskontowanie weksli bez prawa regresu do podawcy możliwe jest tylko w przypadku pojedynczych, doraźnych transakcji [10; 11].

bez konieczności zaciągania kredytu bankowego, który następnie trzeba będzie spłacić wraz z odsetkami, a także, co szczególnie istotne jest w przypadku firm handlowych, przynosi wymierne korzyści marketingowe.

LITERATURA

1. Al.-Kaber M., *Faktoring jako forma finansowania przedsiębiorstw*, „Optimum” 2001, nr 2.
2. Baclawski K., *Niedoceniona usługa finansowa*, „Bank” 1997, nr 12.
3. Felis P., *Faktoring – krótkoterminowe finansowanie przedsiębiorstw*, „Bank i Kredyt” 1997, nr 11.
4. <http://www.eurofaktor.pl>
5. <http://www.finance.info.pl/tekst/4282.htm>
6. <http://www.ktf.pl/faktoring>
7. <http://www.pekaofaktoring.com.pl>
8. Materiały Banku Śląskiego S.A. odnośnie oferty produktowej banku, opracowanie i publikacja Banku Śląskiego S.A., Katowice 2001.
9. Materiały BIG Banku Gdańskiego S.A. odnośnie oferty produktowej banku, opracowanie i publikacja BIG Banku Gdańskiego S.A., Gdańsk 2001.
10. Materiały PEKAO S.A. odnośnie oferty produktowej banku, opracowanie i publikacja PEKAO S.A., Warszawa 2001.
11. Materiały PKO BP S.A. odnośnie oferty produktowej banku, opracowanie i publikacja PKO BP S.A., Warszawa 2001.
12. Mojak J., *Cywilnoprawna problematyka faktoringu*, materiały szkoleniowe, Lublin 2001.
13. Uchwała nr 2/98 Zarządu Narodowego Banku Polskiego z dnia 27 lutego 1998 r. w sprawie rodzajów weksli przyjmowanych przez Narodowy Bank Polski do redyskonta oraz zasad i trybu ich redyskonta, „Dziennik Urzędowy Narodowego Banku Polskiego” 1998, nr 3.