

dr Danuta Olewnik-Cieplińska  
Szkoła Główna Handlowa  
w Warszawie  
e-mail: danuta.olewnik@olewnik.  
com.pl  
ORCID: 0009-0002-5950-3203

# Faktoring a płynność finansowa małych przedsiębiorstw

## The impact of factoring on the financial liquidity of small enterprises

**Słowa kluczowe:**  
faktoring, płynność  
finansowa, małe  
przedsiębiorstwa, finanse  
przedsiębiorstw, usługi  
finansowe, zarządzanie  
należnościami

**Keywords:**  
factoring, financial liquidity,  
small enterprises, receivables  
management

**JEL:**  
D04, D25, D81, G2, G3

**Streszczenie:** Celem artykułu jest ocena wpływu usług faktoringowych na płynność finansową małych przedsiębiorstw w Polsce w długim okresie. W opracowaniu postawiono hipotezę, że faktoring nie wpływa pozytywnie na poprawę płynności finansowej małych firm w długim horyzoncie czasowym. Badania przeprowadzono na podstawie analizy ankiet i danych empirycznych oraz wywiadów z właścicielami i księgowymi małych przedsiębiorstw korzystających z faktoringu. Wnioski wskazują na potrzebę ostrożnego i racjonalnego stosowania tej usługi, zależnie od indywidualnych warunków firmy.

**Abstract:** The aim of this article is to assess the impact of factoring services on the financial liquidity of small enterprises in Poland over the long term. The study is based on an analysis of empirical data and in-depth interviews with representatives of companies using factoring. The main hypothesis assumes that factoring does not contribute to a sustained improvement in the financial liquidity of small firms. The findings suggest that while factoring may provide short-term benefits, in the long run, it often leads to increased costs and dependency on external financing. The study emphasizes the importance of rational and informed use of factoring.

## Wprowadzenie

Małe przedsiębiorstwa pełnią niezwykle istotną rolę w polskiej gospodarce. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego (GUS), w pierwszym kwartale 2025 r. w Polsce funkcjonowało **2 815 480 aktywnych przedsiębiorstw** – o **5% więcej niż rok wcześniej** [Słomski, 2025; PAP, 2025]. Spośród nich niemal 95,8% stanowiły mikrofirmy zatrudniające do 9 osób, natomiast tylko 3,4% – przedsiębiorstwa małe (10–49 osób) [Słomski, 2025; PAP, 2025]. Dane te potwierdzają dominującą pozycję mikrofirm, a jednocześnie wskazują na znacznie mniejszy udział firm klasyfikowanych jako małe.

Według wcześniejszych danych PARP, struktura sektora MŚP w Polsce przedstawiała się następująco: mikroprzedsiębiorstwa stanowiły ok. 97% podmiotów (2019 r.), małe firmy – 2,2%, średnie – 0,7%, a duże – zaledwie 0,2% [PARP, 2021]. Różnice procentowe między danymi GUS i PARP wynikają z różnych okresów oraz metodyki, jednak oba źródła jednoznacznie wskazują na przytłaczającą dominację mikroprzedsiębiorstw w krajowej gospodarce.

W kontekście działalności gospodarczej sektor MŚP – obejmujący głównie usługi, handel i budownictwo – generuje znaczącą wartość dodaną. PARP podaje, że usługi odpowiadają za ponad połowę MŚP (52,5%), handel – za co czwartą firmę, a budownictwo – za około 12,5% [PARP, 2021]. Oznacza to, że jest to grupa kluczowa zarówno pod względem liczby, jak i wpływu na gospodarkę.

Jednak pomimo liczebności, małe firmy często napotykają istotne trudności w zakresie płynności finansowej. Opóźnienia w płatnościach – tzw. zatory płatnicze – wynikają z ograniczonych zasobów kapitału obrotowego, silnej presji konkurencyjnej oraz trudności w dostępie do szybkiego finansowania.

W literaturze i raportach branżowych wielokrotnie wskazuje się, że zatory płatnicze stanowią jedną z najpoważniejszych barier rozwoju sektora MŚP w Polsce. Według badań PARP problem nieterminowych płatności dotyka regularnie ponad połowy małych i średnich przedsiębiorstw, przy czym mikro- i małe firmy są szczególnie narażone na utratę płynności finansowej wskutek opóźnień kontrahentów. Dane Krajowego Rejestru Długów i BIG InfoMonitor pokazują, że przeciętny czas oczekiwania na zapłatę w segmencie MŚP przekracza 60 dni, a skala zadłużenia przedsiębiorstw wobec dostawców i instytucji finansowych systematycznie rośnie. Jednocześnie badania naukowe poświęcone bezpośrednio wpływowi zatorów płatniczych na funkcjonowanie małych firm są wciąż stosunkowo nieliczne – dominują raporty instytucji publicznych i komercyjnych, co wskazuje na potrzebę pogłębionych analiz akademickich w tym obszarze.

W tym kontekście faktoring staje się popularnym narzędziem zarządzania należnościami – zapewniając szybszy dostęp do środków finansowych poprzez sprzedaż faktur. Jednak jego długoterminowy wpływ na kondycję finansową pozostaje przedmiotem dyskusji w środowisku biznesowym i akademickim.

Celem artykułu jest ocena wpływu usług faktoringowych na płynność finansową małych przedsiębiorstw w perspektywie długookresowej. Autorka stawia hipotezę, że usługa faktoringu nie wpływa pozytywnie na poprawę płynności finansowej małych przedsiębiorstw w długim okresie.

Artykuł składa się z części teoretycznej i empirycznej. W części teoretycznej omówiono podstawy faktoringu, w tym definicje, charakterystykę i rodzaje faktoringu oraz miejsce faktoringu w strukturze finansowania MŚP, a także zagadnienia związane z płynnością finansową i jej znaczeniem. W części empirycznej dokonano przeglądu dotychczasowych badań oraz opisano badanie przeprowadzone przez autorkę, w tym jego metodę, wyniki i wnioski.

## Teoretyczne podstawy faktoringu

Słowo „faktor” wywodzi się z języka łacińskiego, „facere” oznacza „robić”/„czynić” [Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2022, s. 44]. W literaturze można znaleźć informacje, że słowo to pochodzi bezpośrednio od angielskiego pojęcia „factoria”, które oznacza osadę handlową europejskich kupców na zamorskich obszarach [Rutberg, 1993, s. 52] i „factor”, określającego osobę działającą lub prowadzącą transakcje w czyimś imieniu [Kreczmańska-Gigol, 2007b, s. 13; Siwik, 2018, s. 153].

W literaturze przedmiotu można także znaleźć różne spojrzenia na temat genezy faktoringu [Siwik, 2018, s. 153]. Niektórzy autorzy twierdzą, że historia faktoringu jest tak stara jak historia pieniądza, a pierwsze transakcje faktoringowe były znane już w starożytnej Babilonii (w epoce Hammurabiego w latach 1850–1792 p.n.e. [Rogacka-Łukasik, 2011, s. 17]), gdzie działały osoby pośredniczące w zarządzaniu wierzytelnościami oraz zajmujące się inkasem, zabezpieczeniem i finansowaniem należności. Znaleźli oni następnie swoich naśladowców wśród Fenicjan oraz w hellenistycznym świecie Greków i Rzymian [Kreczmańska-Gigol, 2007a, s. 7; Stecki, 1994, s. 5 i nast.]. Uważa się też, że w III tysiącleciu przed naszą erą kupcy z Mezopotamii sprzedawali towary na zasadach kredytu kupieckiego (z odroczonej datą płatności) i w sytuacji, gdy potrzebowali gotówki, nie czekali, aż upłynie termin zapłaty, lecz za zgodą dłużnika sprzedawali wierzytelność osobie trzeciej [Livijn, 1987, s. 13; Siwik, 2018, s. 153–154]. Inni natomiast uważają, że faktoring jest jedną z najstarszych form finansowania przedsiębiorstwa, znaną od czasów średniowiecza [Florek, 2016, s. 130]. W rozwoju faktoringu wymienia się dwa okresy – XIV wiek i lata 30. XX wieku. W XIV wieku instytucję faktora stanowili agent i komisant (ich działalność przypominała dzisiejszy komis). W latach 30. XX wieku faktoring zaczął rozpowszechniać się również na inne dziedziny, wykraczając poza branżę tekstylną a oferta usług poszerzyła się o wypłacanie zaliczek dostawcom na poczet przyszłych należności, kredytowania dostaw, przyjmowania ryzy-

ka niewypłacalności dłużników, usług księgowych i marketingowych (badanie rynku). Ekspansja faktoringu na świecie nastąpiła po II wojnie światowej. Konsekwencją były prace związane ze stworzeniem jednolitych podstaw formalnoprawnych, które umożliwiłyby sprawne i bezpieczne funkcjonowanie faktoringu w skali międzynarodowej. 28 maja 1988 r. w Ottawie uchwalono konwencję w sprawie faktoringu międzynarodowego, określającą zasady jego funkcjonowania (m.in. podano definicję faktoringu, wskazano na zakres usług świadczonych przez faktora, zawarto wzorcowe umowy faktoringu i instrukcje do ich stosowania) [Wowerka, 2009, s. 59]. Jednak, jak słusznie się zauważa, nadal w różnych krajach nie funkcjonują normy prawne w tym zakresie [Wowerka, 2009, s. 44–45].

## Definicje i charakterystyka faktoringu

W literaturze można znaleźć wiele definicji faktoringu, co jest również związane z tym, że rozwijał się on w poszczególnych gospodarkach w różnych formach i różnie był definiowany [Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2021, s. 69; Korenik, 2022, s. 41–42] (tabela 1).

Tabela 1. Definicje faktoringu

Autor	Definicja
J. Grzywacz E. Jagodzińska-Komar [2021, s. 113]	Faktoring jest formą działalności pośredniczącej, polegającej na odsprzedaży przez przedsiębiorstwo przed terminem płatności należności z tytułu dostaw towarów bądź usług wyspecjalizowanej instytucji (faktorowi) zajmującej się przejmowaniem (inkasem) wierzytelności. Jest to zatem przeniesienie wierzytelności handlowych wierzyciela na faktora, który zajmuje się ściąganiem należności, finansowaniem wierzyciela i przejściem ryzyka. Faktoring definiuje się również niekiedy jako refinansowanie kredytu kupieckiego, udzielonego przez przedsiębiorstwo swojemu kontrahentowi.
J. Grzywacz E. Jagodzińska-Komar [2022, s. 43]	Faktoring jest formą działalności pośredniczącej i dotyczy inkasa należności od odbiorców. Polega on na odsprzedaży przez przedsiębiorstwo przed terminem płatności należności z tytułu towarów i usług. Nabywcą tych należności jest bank lub inna instytucja specjalizująca się w inkasie wierzytelności. Firma sprzedająca udziela zatem odbiorcy kredytu handlowego, cedując jednocześnie należność na instytucję finansową, w zamian za środki pieniężne.
K. Kreczmańska-Gigol [2007a]	Faktoring jest umową dwustronną między dostawcą a faktorem, gdzie: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ dostawca może lub przenosi własność wierzytelności na faktora,</li> <li>▪ faktor na poczet dostawcy wykonuje minimum dwie usługi, np. finansuje poprzez pożyczki bądź zaliczki, prowadzi rozliczenia dotyczące wierzytelności, inkaso wierzytelności, przejmuje ryzyko związane z wypłacalnością,</li> <li>▪ dłużnik nie musi być poinformowany o zawarciu umowy.</li> </ul>
W. Bień [2018]	Faktoring to rodzaj inkasa należności.

Autor	Definicja
M. Grabowska [2017]	Faktoring to efektywny instrument finansowy, zapewniający płynność finansową, a w niektórych sytuacjach również pozwalający zmniejszyć ryzyko związane ze sprzedażą.
W. Dębski [2005, s. 287]	Faktoring jest traktowany jako forma zewnętrznego i krótkoterminowego finansowania działalności przedsiębiorstwa.
M. Wejer-Kudelko T. Ogrodnik [2018, s. 44]	Faktoring stanowi jedną z form, obok kredytu bankowego, zarządzania należnościami w przedsiębiorstwie. Podstawą faktoringu jest przeniesienie wierzycielności wynikających z transakcji kupna-sprzedaży na faktora, który z kolei ściąga należności od dłużnika, tym samym finansuje wierzyciela i przejmuje ryzyko braku spłaty.

Źródło: opracowanie własne.

Analizując przedstawione definicje można stwierdzić, że posiadają jedną wspólną cechę, mianowicie mówią o tym, że faktoring jest alternatywnym źródłem finansowania działalności bieżącej przedsiębiorstwa. Jest to instrument finansowy umożliwiający przedsiębiorstwu zwiększenie sprawności zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym dzięki uwolnieniu „zamrożonych”, czyli niepracujących środków pieniężnych [Dulian, 2005, s. 77], przez zbycie posiadanych w przedsiębiorstwie należności nieprzeznaczonych i bezspornych na rzecz instytucji faktoringowej [Czerwińska-Kayzer, Bieniasz, 2008, s. 85].

Faktoring to umowa, na mocy której przedsiębiorstwo przekazuje swoje należności faktorowi (najczęściej instytucji finansowej), który wypłaca środki przed terminem ich wymagalności, potrącając prowizję i opłaty.

Z punktu widzenia ekonomicznego, faktoring pełni jednocześnie trzy funkcje:

- finansową – dostarcza bieżących środków pieniężnych,
- zarządczą – wspiera obsługę należności (monitoring, windykacja),
- gwarancyjną – w wybranych formach przejmuje ryzyko niewypłacalności dłużnika.

W odróżnieniu od klasycznego kredytu bankowego, faktoring opiera się na sile portfela należności, a nie na ogólnej zdolności kredytowej firmy. Dzięki temu jest dostępny zwłaszcza dla małych i młodych przedsiębiorstw.

Podstawowe strony transakcji faktoringowej:

- faktorant – przedsiębiorstwo (dostawca), które sprzedaje swoje należności w zamian za wcześniejszą płatność,
- faktor – instytucja finansowa (bank, firma faktoringowa), która nabywa należności i wypłaca środki,
- dłużnik (kontrahent) – odbiorca towarów/usług, który dokonuje płatności bezpośrednio do faktora.

## Rodzaje faktoringu

W praktyce wyróżnia się kilka głównych odmian faktoringu, które różnią się zakresem przejęcia ryzyka, informacją dla dłużnika oraz dodatkowymi usługami (tabela 2).

Tabela 2. Podstawowe rodzaje faktoringu

Rodzaj	Zalety	Wady	Przykład zastosowania
Faktoring z regresem (niepełny)	<ul style="list-style-type: none"> <li>niższy koszt niż faktoring bez regresu</li> <li>łatwiejszy do uzyskania – mniejsze ryzyko dla faktora</li> <li>poprawa płynności firmy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ryzyko niewypłacalności dłużnika pozostaje po stronie faktoranta</li> <li>możliwość obowiązku zwrotu środków faktorowi</li> </ul>	Firma A sprzedaje towary Firmie B z terminem płatności 60 dni. Otrzymuje 90% wartości faktury od faktora od razu. Jeśli Firma B nie zapłaci – Firma A musi zwrócić pieniądze.
Faktoring bez regresu (pełny)	<ul style="list-style-type: none"> <li>pełne zabezpieczenie przed niewypłacalnością kontrahentów</li> <li>brak konieczności zwrotu środków, nawet jeśli kontrahent nie zapłaci</li> <li>przeniesienie ryzyka na faktora</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>wyższy koszt – większe ryzyko po stronie faktora</li> <li>wymaga oceny wiarygodności dłużników przez faktora</li> </ul>	Firma A korzysta z faktoringu pełnego. Jeśli kontrahent nie zapłaci w terminie – odpowiedzialność ponosi faktor, nie Firma A.
Faktoring jawny (otwarty)	<ul style="list-style-type: none"> <li>przejrzystość – kontrahent wie, że należność trafiła do faktora</li> <li>często skuteczniejsza windykacja (dłużnik bardziej zmotywany do zapłaty)</li> <li>niższe ryzyko dla faktora, co może oznaczać lepsze warunki</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>może osłabić zaufanie kontrahenta do firmy</li> <li>niektórzy partnerzy mogą odmówić współpracy po ujawnieniu cesji wierzycielności</li> </ul>	Faktura wysłana do kontrahenta zawiera informację, że zapłata ma być dokonana na rachunek faktora. Dłużnik wie, że wierzycielność została przeniesiona.
Faktoring cichy (niejawny, tajny)	<ul style="list-style-type: none"> <li>kontrahent nie wie o cesji – relacja handlowa pozostaje niezmienną</li> <li>przydatny, gdy firma chce zachować niezależność i kontrolę nad relacją z klientem</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>wyższe koszty – większe ryzyko dla faktora</li> <li>wymaga większego zaufania faktora do faktoranta</li> <li>trudniejsza windykacja dla faktora (brak bezpośredniego kontaktu z dłużnikiem)</li> </ul>	Firma korzysta z faktoringu, ale kontynuuje odbiór płatności od klientów jak dotąd, przekazując je później faktorowi. Klient nie wie o faktoringu.
Faktoring mieszany	<ul style="list-style-type: none"> <li>częściowe zabezpieczenie przed niewypłacalnością dłużników</li> <li>elastyczne warunki współpracy</li> <li>może obejmować tylko wybranych kontrahentów lub limity kwotowe</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>skonfigurowanie umowy może być skomplikowane</li> <li>niepełna ochrona w przypadku niewypłacalności</li> </ul>	Faktor przejmuje ryzyko niewypłacalności tylko dla pierwszych 50 tys. zł z każdej faktury. Powyżej tego limitu ryzyko ponosi faktorant.

Rodzaj	Zalety	Wady	Przykład zastosowania
Faktoring eksportowy	<ul style="list-style-type: none"> <li>zabezpiecza przed ryzykiem walutowym i opóźnieniami w płatnościach zagranicznych kontrahentów</li> <li>ułatwia ekspansję na rynki zagraniczne</li> <li>może obejmować ubezpieczenie należności</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>skomplikowana procedura weryfikacji kontrahentów zagranicznych</li> <li>wysokie koszty obsługi i ubezpieczenia</li> </ul>	Polska firma eksportuje sprzęt do Niemiec i korzysta z faktoringu eksportowego – faktor wypłaca środki natychmiast i przejmuje ryzyko niewypłacalności niemieckiego kontrahenta.
Faktoring odwrotny (odwrocony)	<ul style="list-style-type: none"> <li>poprawia relacje z dostawcami (szybka zapłata)</li> <li>firma może wydłużyć rzeczywisty termin płatności</li> <li>wzmacnia pozycję negocjacyjną wobec dostawców</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>usługa głównie dla większych firm z ugruntowaną pozycją</li> <li>dotatkowe koszty obsługi</li> </ul>	Firma X zleca faktorowi natychmiastową zapłatę faktury wystawionej przez dostawcę Y. Firma X spłaca faktora np. po 90 dniach.

Źródło: opracowanie własne.

Szczegółowy opis poszczególnych rodzajów faktoringu oraz ich klasyfikacji według funkcjonalności (tabela 3) można znaleźć w literaturze zarówno krajowej, jak i zagranicznej [Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2022; Kreczmańska-Gigol, 2007a; Kreczmańska-Gigol, 2006; Korenik, 2022; *Factoring of Book Debts*, 2025; Hemming, 2025].

Tabela 3. Klasyfikacja według kryteriów funkcjonalnych

Kryterium	Rodzaje
Przejęcie ryzyka	pełny / niepełny / mieszany
Jawność wobec kontrahenta	jawny / cichy
Funkcja finansowania	faktoring klasyczny / odwrotny
Terytorium	krajowy / międzynarodowy

Źródło: opracowanie własne.

### Miejsce faktoringu w strukturze finansowania MŚP

Faktoring zyskuje szczególne znaczenie w przypadku mikro i małych przedsiębiorstw, które:

- nie posiadają majątku trwałego do zabezpieczenia kredytu,
- działają w branżach o sezonowości popytu,
- obsługują duże firmy z wydłużonymi terminami płatności.

Dla takich podmiotów, faktoring nie tylko poprawia płynność, ale i stabilizuje sytuację operacyjną oraz wspomaga rozwój bez konieczności zaciągania klasycznego długu.

## Płynność finansowa i jej znaczenie

Płynność finansowa (ang. *liquidity*) jest kategorią bezpośrednio związaną z koniecznością umiejętnego zarządzania finansami każdego przedsiębiorstwa [Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2021, s. 13], w tym małego, bez względu na jego wielkość czy branżę. Termin „płynność finansowa” oznacza zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania bieżących zobowiązań, czyli przede wszystkim zapłaty faktur, wynagrodzeń, podatków i składek. Dla małych przedsiębiorstw, które często operują na ograniczonych zasobach finansowych, jest to kluczowy wskaźnik przetrwania i rozwoju. Brak płynności może skutkować utratą wiarygodności, przerwami w produkcji czy koniecznością zadłużenia.

D.R. Chambers i N.L. Lacey uważają, że poziom płynności przedsiębiorstwa zależy od ilości gotówki firmy, ilości innych aktywów, które można szybko zamienić na gotówkę, czy firma zarabia czy traci, liczby zobowiązań, które będą wymagały spłaty w najbliższej przyszłości oraz zdolności firmy do pozyskania większej ilości gotówki poprzez emisję papierów wartościowych lub pożyczanie pieniędzy [Chambers, Lacey, 2011, s. 489]. Natomiast T.S. Maness i J.T. Zietlow przedsiębiorstwo charakteryzują jako płynne, jeżeli posiada ono wystarczające środki finansowe, aby terminowo regulować swoje zobowiązania finansowe przy minimalnych kosztach [Maness, Zietlow, 2005, s. 31]. Według E.A. Helferta aktywa płynne to aktywa, które można szybko zamienić na gotówkę bez znacznego spadku wartości [Helfert, 1997]. Jednocześnie Z. Bodie, A. Kane i A.J. Marcus doprecyzowują, że aktywa doskonale płynne to takie, które nie wiązałyby się z dyskontem z tytułu utraty płynności [Bodie, Kane, Marcus, 2009, s. 305].

Wyróżnia się dwa podstawowe rodzaje płynności:

- płynność bieżąca – zdolność do regulowania zobowiązań krótkoterminowych (zwykle do 12 miesięcy),
- płynność natychmiastowa – zdolność do pokrycia zobowiązań przy użyciu środków pieniężnych posiadanych w danym momencie.

Długotrwałe utrzymanie odpowiedniej płynności jest warunkiem kontynuacji działalności gospodarczej. Nawet rentowne przedsiębiorstwo może zbankrutować, jeśli utraci zdolność do płacenia bieżących zobowiązań – zjawisko to znane jest jako niewypłacalność płynnościowa.

## Znaczenie płynności dla małych przedsiębiorstw

Małe przedsiębiorstwa (MŚP), zwłaszcza mikroprzedsiębiorstwa i firmy zatrudniające poniżej 50 osób, często funkcjonują w warunkach ograniczonego dostępu do kapitału, braku buforów finansowych i większej zależności od kilku kluczowych klientów. W efekcie ich płynność finansowa bywa wyjątkowo podatna na zachwiania wynikające z:



- opóźnień w płatnościach od kontrahentów,
- sezonowości sprzedaży,
- nieprzewidzianych wydatków (np. awarie, wzrost kosztów),
- zmian w przepisach prawa (np. wzrost składek ZUS, kosztów pracy).

Prawidłowe zarządzanie płynnością wymaga od właścicieli i menedżerów bieżącego monitorowania przepływów pieniężnych oraz stosowania odpowiednich narzędzi finansowych, takich jak linie kredytowe, faktoring, leasing operacyjny czy zarządzanie terminami płatności.

### Główne przyczyny utraty płynności przez małe firmy

Badanie przeprowadzone przez PARP [Widła-Domaradzki, 2023, s. 86–87] wskazuje na najczęstsze przyczyny problemów z płynnością w sektorze MŚP:

- inflacja (73,4%),
- wzrost kosztów energii (64,5%),
- wzrost kosztów zatrudnienia (58,8%),
- utrata klientów (51%),
- opóźnienia w płatnościach ze strony kontrahentów (42,4%).

Odsetek przedsiębiorców, którzy w 2023 r. obawiali się utraty płynności finansowej wyniósł 51%, blisko o 20 p.p. więcej niż w 2022 r. Była to wartość nie tylko istotnie statystycznie większa od tej z 2022 r., ale również był to najgorszy wynik na tym wskaźniku od 2013 r. [Widła-Domaradzki, 2023, s. 86].

### Płynność finansowa a przetrwanie firmy

W badaniu przeprowadzonym przez Coface Polska [2022] wykazano, że ponad 80% upadłości małych firm miało swoje źródło w problemach z utrzymaniem płynności, a nie w trwałej nierentowności. Oznacza to, że nawet firmy z dobrym produktem, stabilną sprzedażą i rynkiem zbytu mogą zbankrutować wskutek braku bieżących środków na opłacenie kluczowych kosztów.

## Przegląd badań empirycznych

W literaturze przedmiotu coraz częściej podkreśla się, że faktoring jest narzędziem poprawiającym płynność finansową w krótkim okresie, jednak jego efektywność w dłuższym horyzoncie zależy od warunków jego wykorzystania, a także to, że wymaga świadomego wdrożenia i powiązania ze strategią zarządzania należnościami. Raporty PZF [2023a, 2023b, 2023c] potwierdzają wzrost popularności faktoringu

wśród MŚP, lecz jednocześnie rośnie liczba sygnałów o trudności w renegotjacji warunków współpracy.

W raporcie FCI [2020] znajduje się analiza danych z lat 2010–2019, wskazująca na znaczący wzrost udziału faktoringu (non-recourse), który niesie za sobą wyższe koszty kapitału i obniżenie elastyczności finansowej firm.

J. Grzywacz [2023] zauważa, że faktoring, choć powszechnie stosowany, odznacza się „wysokim kosztem uzyskiwanych w ten sposób środków”, co może osłabić elastyczność finansową firmy przy nadmiernym uzależnieniu się od tej formy finansowania. W innym opracowaniu podkreśla, że racjonalne wykorzystanie faktoringu wymaga nie tylko wiedzy, ale i zrozumienia kosztów tej usługi [Grzywacz, 2019, s. 109–128]. J. Grzywacz [2014, s. 25–37] przeprowadził również analizę znaczenia faktoringu jako źródła krótkoterminowego finansowania płynności przedsiębiorstwa. Omówił zarówno teoretyczne aspekty (ryzyko, niepewność ekonomiczno-polityczna), jak i praktyczne – zwłaszcza dotyczącą zastosowań faktoringu w kontekście płynności.

Natomiast E. Jagodzińska-Komar [2022, s. 139–153] oceniła realne możliwości wykorzystania faktoringu do stymulowania płynności finansowej firm. Analizowała korzyści i ograniczenia, ze szczególnym uwzględnieniem okresów kryzysowych. Stwierdziła, że usługa faktoringowa jest alternatywnym źródłem finansowania, który nie jest wystarczająco znany przedsiębiorcom, co powoduje ograniczoną jej powszechność.

M. Bekas [2023, s. 31–45] przeprowadziła analizę wdrożeń konsorcjalnych modeli faktoringu zarówno wierzycielskiego, jak i dłużnego, i ich wpływu na wskaźniki płynności.

Badacze podkreślają, że przedsiębiorcy często nie rozumieją różnic między faktoringiem a innymi formami finansowania, co prowadzi do błędnych decyzji. Faktoring, będący formą finansowania, w której firma sprzedaje swoje faktury z odroczonym terminem płatności instytucji finansowej (faktorowi), jest często mylony z kredytem bankowym, pożyczką lub leasingiem. Niska świadomość skutkuje tym, że przedsiębiorcy mogą wybierać nieodpowiednie rozwiązania, co może negatywnie wpłynąć na ich płynność finansową i rozwój firmy.

## Badania własne

### Metodyka badań

Autorka stawiając hipotezę brała pod uwagę wyniki przeprowadzonych przez nią od grudnia 2017 r. do maja 2018 r. badań pilotażowych, z których wynikało, że przedsiębiorcy korzystają z faktoringu tylko w krótkim okresie, głównie w celu poprawy płynności finansowej, natomiast długoterminowe umowy wiązali z dużymi kosztami,

dotatkowo osłabiającymi bezpieczeństwo finansowe. Badanie to wykazało również, że połowa biorących w nim udział nie zna tego rodzaju usługi.

Badanie pogłębione przeprowadziła od grudnia 2019 r. do czerwca 2020 r. na grupie 150 kontrahentów firmy OLEWNIK-EXPO metodą ankietową (zawierającą 15 kategorii badawczych, w tym 44 cechy), a odpowiedzi poddała weryfikacji, selekcji, klasyfikacji, kategoryzacji i walidacji. Badanie przeprowadzono metodą statystyki opisowej i testów statystycznych wykorzystywanych w badaniach naukowych mających charakter empiryczny.

Autorka przyjęła następującą hipotezę: *Usługa faktoringu nie wpływa pozytywnie na poprawę płynności finansowej małych przedsiębiorstw w długim okresie.*

Pytanie badawcze brzmiało: *Czy faktoring wpływa na płynność finansową małych przedsiębiorstw w długim okresie?*

## Wyniki badań

W badaniu pogłębionym wzięło udział 150 prezesów, menedżerów, przedstawicieli kontrahentów firmy OLEWNIK-EXPO, w tym 94 osoby (62,7%) z przedsiębiorstw o obrotach do 10 mln EUR, a 56 osób (37,3%) o obrotach powyżej 10 mln EUR.

Opierając się na wartości testu niezależności  $\chi^2$  stwierdzono, że istniała statystycznie istotna zależność pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa a pozytywnym wpływem faktoringu na płynność finansową,  $\chi^2(2) = 19,18, p < 0,001$ . Jednak w małych przedsiębiorstwach w większości przypadków nie stwierdzano pozytywnego wpływu faktoringu na płynność finansową w dłuższej perspektywie (73,1%). Na ten wynik zapewne wpływa stopień wiedzy na temat faktoringu, gdyż na podstawie wartości testu niezależności  $\chi^2$  stwierdzono, że istniała statystycznie istotna zależność pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa a wiedzą o faktoringu,  $\chi^2(2) = 28,33, p < 0,001$ . W małych przedsiębiorstwach było więcej osób, które *nie posiadały żadnej wiedzy* lub *wiedziały trochę* (88,1%). Najwięcej badanych korzystało z faktoringu przez krótki okres, w tym 34,3% krócej niż 1 rok i 40,3% 1–3 lata. Natomiast, jeśli chodzi o średnie wartości ocen na skali ocen płynności finansowej w przypadku korzystania i niekorzystania z usług faktora, to opierając się na wartości testu U Manna-Whitneya nie stwierdzono istotnej statystycznej różnicy w zależności od korzystania z faktoringu,  $U = 2589,00, p > 0,05$ . Ocena płynności finansowej nie była istotnie statystycznie powiązana z korzystaniem z faktoringu. Najczęściej podawaną przyczyną niekorzystania z faktoringu były *koszty*, ale również *brak potrzeby* lub *sformalizowane procedury*. Najczęściej wskazywaną zaletą było *szybkie uzyskanie środków pieniężnych*. Natomiast najczęściej wskazywanymi wadami były *wysokie odsetki* płacone faktorowi za przekazywane środki pieniężne i *wysoka prowizja* płacona faktorowi za przejście przez niego ryzyka.

Ponieważ wyniki badania wykazały, że nie stwierdzono pozytywnego wpływu faktoringu na płynność finansową małego przedsiębiorstwa w dłuższej perspektywie, autorka przyjęła postawioną hipotezę.

## Wnioski z badań własnych

Wyniki badania w części mogą być zaskakujące, ale w dużej mierze pokrywały się z obserwacjami na rynku i w gospodarce, a także z badaniami przeprowadzonymi przez innych autorów. Natomiast dla autorki badania odpowiedzi nie stanowiły zaskoczenia, gdyż w większości pokrywały się z badaniami pilotażowymi, które przeprowadziła w 2018 r.

Przede wszystkim badanie ankietowe wykazało, że w małych przedsiębiorstwach nie stwierdzano pozytywnego wpływu faktoringu na płynność finansową w dłuższej perspektywie. Wniosków takiego stanu rzeczy może być kilka.

Pierwszy, może być związany z tym, że o faktoringu większość z tych podmiotów *wiedziała tylko trochę* lub *nie posiadała żadnej wiedzy*, zatem korzystali z usług faktoringowych, ale nie zagłębiali się w tę tematykę, być może nie rozumieli tej usługi lub nie starali się zrozumieć bądź brakowało im czasu na jej poznanie.

Biorąc powyższe pod uwagę należy mieć nadzieję, że podmioty posiadające w swojej ofercie usługi faktoringowe, ale też zajmujące się faktoringiem, czyli np. Polski Związek Faktorów, jak i instytucje państwowe, w tym ministerstwa, dostrzegą ten problem i poprzez szeroko rozpropagowane działania będą potrafiły dotrzeć do małych przedsiębiorców mających problemy z płynnością finansową.

Drugi wniosek stanowi niejako potwierdzenie pierwszego i wiąże się z korzystaniem z faktoringu. Badanie wykazało, że im większą wiedzę na temat faktoringu posiadali badani, tym większa ich liczba wskazywała na jego wykorzystywanie, przy czym najwięcej osób korzystało z faktoringu przez okres od jednego do trzech lat. Zatem drugi wniosek ponownie dotyczy propagowania wiedzy na temat faktoringu, ale przekazywanej przez praktyków, czyli te przedsiębiorstwa, które z powodzeniem korzystają z usług faktoringowych. W realizacji tego wniosku mogą pomóc duże firmy, które korzystają z usług faktoringowych lub same firmy faktoringowe, organizując takie spotkania.

Trzeci wniosek związany jest z niekorzystaniem z usług faktoringowych. Najczęściej podawaną przyczyną niekorzystania z faktoringu były przede wszystkim *koszty*. Natomiast najczęściej wskazywanymi wadami były *wysokie odsetki płacone faktorowi za przekazywane środki pieniężne* i *wysoka prowizja płacona faktorowi za przejście przez niego ryzyka*. Zatem wniosek należy skierować do firm faktoringowych o przyjrzenie się swoim kosztom przenoszonym na klientów. Zmniejszenie tych kosztów może przynieść pozytywny efekt w postaci konkurencji a w rezultacie pozyskanie nowych klientów.

Czwarty wniosek również skierowany jest do instytucji oferujących faktoring. Mianowicie najczęściej wskazywaną przez badanych zaletą faktoringu było *szybkie uzyskanie środków pieniężnych*. Niewielka liczba badanych potwierdziła korzystanie z *innych* usług faktora, co ponownie wskazuje na brak wiedzy i wysokie koszty tych usług. Ponadto faktoryzy niejednokrotnie reklamując swoją ofertę wymieniają usługi, których nie świadczą. Wniosek zatem jest oczywisty i skierowany do faktorów o zaprzestanie takich praktyk oraz skupienie się na poszerzaniu swoich ofert o usługi, które będą im dobrze znane i polecane.

Piąty wniosek wypływa z wyniku badania dotyczącego wskazania przez badanych faktora, mianowicie czy jest to *bank* czy *instytucja niebankowa*. Większość badanych wskazała, że faktorem jest *bank*. Zatem nie dziwi fakt odpowiedzi na zadane pytanie dotyczące korzystania przez badanych z innych usług, czyli, że nie korzystają. Wiadomo bowiem, że banki świadczą usługi faktoringu jako dodatkową działalność, nie przywiązując przy tym większego zainteresowania jej rozwojem. Dlatego wniosek jest apelem skierowanym do banków świadczących usługi faktoringu o poszerzenie tych usług i faktyczne ich świadczenie. Mowa tu nie tylko o finansowaniu działalności, ale także o funkcji administracyjnej faktoringu i funkcji zabezpieczającej do dodatkowych usług takich jak: usługi księgowe, doradztwo prawne, biznesowe, podatkowe, usługi marketingowe i reklamowe, pośrednictwo w przeprowadzaniu fuzji i przejęć, badania rynkowe, analizy branżowe, usługi magazynowe czy usługi windykacyjne.

Ponadto firmy faktoringowe muszą elastycznie reagować na otoczenie rynkowe i zmiany prawne.

## Podsumowanie

Przeprowadzone badania własne potwierdzają hipotezę, że faktoring nie wpływa pozytywnie na płynność finansową małych przedsiębiorstw w Polsce w długim okresie. Może on przynieść krótkoterminowe korzyści, jednak jego długookresowe stosowanie bez odpowiedniej strategii może prowadzić do pogorszenia sytuacji finansowej firmy.

Ponadto z przeglądu badań empirycznych wynika:

- krótkoterminowa poprawa płynności – potwierdzana jest niemal we wszystkich badaniach;
- brak trwałego wpływu – długofalowo efekt często zanika lub jest neutralny;
- czynniki warunkujące skuteczność:
  - koszt usługi (prowizje, dodatkowe opłaty),
  - rodzaj faktoringu (z regresem vs bez),
  - branża, w której działa firma,
  - stopień dywersyfikacji klientów.

Na podstawie przeprowadzonych badań i analizy literatury przedmiotu, rekomenduje się małym przedsiębiorstwom:

1. Wykorzystywać faktoring jako narzędzie tymczasowe, nie jako stałe źródło finansowania – zwłaszcza w okresach sezonowego wzrostu sprzedaży lub przejściowych problemów z płynnością.
2. Analizować całkowite koszty faktoringu, w tym opłaty ukryte, prowizje i skutki cesji dla relacji z klientami.
3. Zachować dywersyfikację źródeł finansowania, nie opierać się wyłącznie na faktoringu – korzystać także z linii kredytowych, leasingu operacyjnego czy dotacji.
4. Negocjować elastyczne warunki umów faktoringowych, z możliwością dostosowania zakresu usług do aktualnych potrzeb firmy.
5. Podnosić wiedzę finansową wewnątrz firmy, zwłaszcza w obszarze zarządzania należnościami, aby decyzje o wdrożeniu faktoringu były bardziej świadome.
6. Monitorować wpływ faktoringu na wskaźniki płynności i rentowności – regularna analiza finansowa pozwala wcześniej zauważyć negatywne tendencje.

## Bibliografia

- Bekas M. [2023], *Model konsorcjum faktoringowego a płynność finansowa dużego przedsiębiorstwa*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów SGH”, nr 192, s. 31–45.
- Bień W. [2018], *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa.
- Bodie Z., Kane A., Marcus A.J. [2009], *Investments*, McGraw-Hill/Irwin, Boston, s. 305.
- Chambers D.R., Lacey N.L. [2011], *Modern corporate finance*, Hayden McNeil Publishing, Plymouth, s. 489.
- Coface Polska [2022], *Niewypłacalność polskich firm w 2022 roku*, Coface Polska.
- Czerwińska-Kayzer D., Bieniasz A. [2008], *Faktoring jako źródło finansowania działalności bieżącej przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe SGGW. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, nr 66, s. 85.
- Dębski W. [2005], *Teoretyczne i praktyczne aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 287.
- Dulian A. [2005], *Factoring jako instrument zarządzania należnościami i kapitałem obrotowym*, „Bank i Kredyt”, nr 1, s. 77.
- Factoring of Book Debts: Meaning and Types* [2025], Accounting Notes, <https://www.accounting-notes.net/financial-management/factoring-of-book-debts-meaning-and-types/11066> (dostęp: 5.08.2025).
- FCI [2020], *Annual Review 2020*, Amsterdam.
- Florek I. [2016], *Usługi faktoringowe w kontekście zarządzania płynnością finansową w przedsiębiorstwach*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Poznańskiej”, nr 71, „Organizacja i Zarządzanie”, s. 130.
- Grabowska M. [2017], *Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*, CeDeWu, Warszawa.

- Grzywacz J. [2014], *Faktoring a płynność finansowa przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne”, t. 19, s. 25–37.
- Grzywacz J. [2019], *Faktoring w polityce kredytowej – iluzje i fakty*, „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne”, t. 29, s. 109–128.
- Grzywacz J. [2023], *Uwarunkowania skutecznego sterowania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne”, t. 36.
- Grzywacz J., Jagodzińska-Komar E. [2021], *Płynność finansowa przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 13.
- Grzywacz J., Jagodzińska-Komar E. [2022], *Faktoring w przedsiębiorstwie*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa, s. 44.
- Helfert E.A. [1997], *Techniques of financial analysis: A practical guide to managing and measuring business performance*, McGraw Hill Companies, New York.
- Hemming G. [2025], *Understanding Recourse and Non-Recourse Factoring*, ABC of Finance, <https://abcfinance.co.uk/invoice-finance/recourse-non-recourse-factoring/> (dostęp: 5.08.2025).
- Jagodzińska-Komar E. [2022], *Rola faktoringu w praktyce gospodarczej*, „Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne”, t. 36, s. 139–153.
- Korenik D. [2022], *Od faktoringu przeszłości do faktoringu przyszłości*, Wydawnictwo Ekonomiczne we Wrocławiu, Wrocław.
- Kreczmańska-Gigol K. [2006], *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Difin, Warszawa.
- Kreczmańska-Gigol K. [2007a], *Faktoring w teorii i w praktyce*, wyd. 3 rozszerzone i zaktualizowane, Onepress, Gliwice.
- Kreczmańska-Gigol K. [2007b], *Optycalność faktoringu dla przedsiębiorcy i faktora*, Difin, Warszawa, s. 13.
- Livijn C. [1987], *Factoring – with a View to History*, w: Hagenmüller K.F., Sommer H.J. (red.), *Factoring – Handbuch*, Frankfurt am Main, s. 13.
- Maness T.S., Zietlow J.T. [2005], *Short-term financial management*, Thomson South-Western, Mason, s. 31.
- PAP [2025], *GUS: W I kwartale '25 liczba firm aktywnych wzrosła o 5 proc. rdr*, Polska Agencja Prasowa, Obserwator Finansowy, 9 czerwca, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/forma/dispatches/gus-w-i-kwartale-25-liczba-firm-aktywnych-wzroslo-o-5-proc-rdr/> (dostęp: 5.08.2025).
- PARP [2021], *MŚP najważniejszym ogniwem polskiej gospodarki*, Warszawa.
- PZF [2023a], *Alternatywne formy finansowania MŚP*, Polski Związek Faktorów, 20 września, [https://faktoring.pl/2023/09/20/alternatywne-formy-finansowania-msp/?utm\\_source=chatgpt.com](https://faktoring.pl/2023/09/20/alternatywne-formy-finansowania-msp/?utm_source=chatgpt.com) (dostęp: 30.06.2025).
- PZF [2023b], *Faktoring zwolnił, choć nadal rośnie – wyniki faktorów po I kwartale 2023 r.*, CEO.com.pl, Biznes w Praktyce, 28 kwietnia, [https://ceo.com.pl/pzf-faktoring-zwolnil-choc-nadal-rosnie-wyniki-faktorow-po-i-kwartale-2023-r-49737?utm\\_source=chatgpt.com](https://ceo.com.pl/pzf-faktoring-zwolnil-choc-nadal-rosnie-wyniki-faktorow-po-i-kwartale-2023-r-49737?utm_source=chatgpt.com) (dostęp: 30.06.2025).
- PZF [2023c], *Obroty faktoringu spadły o 3,3% r/r do ok. 334,1 mld zł w I–III kw. 2023 r.*, Investing.com, 26 października, <https://pl.investing.com/news/stock-market-news/pzf-obroty-faktoringu-spadly-o-33-rr-do-ok-3341-mld-zl-w-iii-kw-2023-r-467799> (dostęp: 30.06.2025).
- Rogacka-Łukasik A. [2011], *Factoring w obrocie krajowym i międzynarodowym*, Difin, Warszawa, s. 17.



- Rutberg S. [1993], *Factoring North of the Border*, „Secured Lender”, vol. 49(4), s. 52.
- Siwik R. [2018], *Umowa faktoringu jako przykład empirycznego kształtowania się stosunków obligacyjnych w dobie konwergencji systemów prawa*, „Studia Prawnicze”, nr 5, s. 153.
- Słomski D. [2025], *Polacy coraz bardziej przedsiębiorczy. Tyle firm aktywnie działa*, Business Insider Polska, 9 czerwca, <https://www.msn.com/pl-pl/finanse/najpopularniejsze-artykuly/polacy-coraz-bardziej-przedsi%C4%99biorczy-tyle-firm-aktywnie-dzia%C5%82a/ar-AA1Gm1wW?ocid=finance-verthp-feeds> (dostęp: 5.08.2025).
- Stecki L. [1994], *Umowa faktoringu*, TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń, s. 5 i nast.
- Wejer-Kudelfko M., Ogrodnik T. [2018], *Faktoring jako skuteczne narzędzie zarządzania należnościami – studium przypadku*, „Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów. Zeszyt Naukowy”, nr 198, s. 44.
- Widła-Domaradzki Ł. [2023], *Koniunktura i otoczenie biznesu 2023*, w: Skowrońska A. (red.), *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce (2023)*, PARP, Warszawa.
- Wowerka A. [2009], *Umowa faktoringu w świetle konwencji ottauskiej o faktoringu międzynarodowym*, „Problemy Prawa Prywatnego Międzynarodowego”, t. 5, „Prace Naukowe Uniwersytetu Śląskiego”, nr 2784, s. 59.