

Irmina FLOREK*

USŁUGI FAKTORINGOWE W KONTEKŚCIE ZARZĄDZANIA PŁYNNOŚCIĄ FINANSOWĄ W PRZEDSIĘBIORSTWACH

DOI: 10.21008/j.0239-9415.2016.071.12

Faktoring jako usługa przeznaczona dla przedsiębiorstw posiadających nieprzeterminowane wierzytelności z tytułu towarów i usług wpływa na wiele aspektów działalności przedsiębiorstwa. Zarządzanie płynnością jest ważnym elementem w dążeniu jednostki do założonego celu i w jej strategii. Instrument, jakim jest faktoring, poprzez duży wybór oferowanych usług wspiera sprawniejszą i efektywniejszą działalność przedsiębiorstwa, zasilając podmiot w kapitał bądź monitorując spłatę należności. W artykule przedstawiono funkcjonowanie faktoringu, jego charakterystykę oraz rozwój w Polsce i na świecie. Po przedstawieniu usługi określono związek między wykorzystaniem faktoringu a zarządzaniem płynnością finansową.

Słowa kluczowe: faktoring, zarządzanie płynnością finansową

1. WPROWADZENIE

Działając w konkurencyjnym otoczeniu, przedsiębiorstwa starają się budować silną pozycję na rynku. Dynamiczne zmiany gospodarcze wymagają od jednostki gospodarczej przewidywania oraz kierunkowania decyzji finansowych, tak aby usatysfakcjonować wymagającego klienta oraz doprowadzić do wzrostu wartości przedsiębiorstwa. Rozwój firmy wiąże się z odpowiednim stanem kapitału, umożliwiającym terminową spłatę zobowiązań, prowadzenie aktywnej polityki sprzedaży, jak również tworzenie rezerw na nieprzewidziane zdarzenia.

W dobie niepewności rynkowych oraz zaburzeń koniunkturalnych zarządzanie finansami w przedsiębiorstwie dotyczy m.in. poszukiwania alternatywnego źródła finansowania w celu zminimalizowania ryzyka finansowego związanego ze spad-

* Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Wydział Ekonomiczny.

kiem popytu bądź nieterminowych spłat należności, które prowadzą do zaburzeń płynności. Jedną z form bezpośredniego finansowania działalności gospodarczej jest faktoring – rodzaj operacji finansowej dotyczącej wykupu nieprzeterminowanych wierzytelności przedsiębiorstw, należnych im z tytułu dostaw towarów i usług, łączącą się z finansowaniem klientów oraz ze świadczeniem dodatkowych usług (Zawadzka et al., 2013).

Celem niniejszego artykułu jest ukazanie korelacji między usługą faktoringu a efektywnym zarządzaniem płynnością finansową. Po zdefiniowaniu usługi, jaką jest faktoring, zostanie przedstawione jego funkcjonowanie w Polsce i na świecie. Kończącym elementem pracy będzie wskazanie znaczenia faktoringu jako krótko-terminowego źródła finansowania przedsiębiorstw.

2. ZARZĄDZANIE PŁYNNOŚCIĄ FINANSOWĄ W PRZEDSIĘBIORSTWIE

Działalność przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej jest zdeterminowana przez cel, jaki jednostka pragnie osiągnąć. W tradycyjnej gospodarce głównym celem była maksymalizacja zysku. We współczesnych uwarunkowaniach coraz częściej miarę osiągnięcia założonego celu stanowi wartość przedsiębiorstwa, a głównie – jego wartość dla akcjonariuszy (Karpus, 2006). Jednym z elementów wspomagających osiągnięcie celu przedsiębiorstwa jest odpowiednie zarządzanie, definiowane jako całość działań skierowanych na spełnienie zewnętrznych i wewnętrznych funkcji jednostki z zapewnieniem optymalnych efektów (Bednarski, 2007). Sprawna działalność przedsiębiorstwa koreluje z zarządzaniem w wielu sferach firmy, wpływającym na koordynację działań oraz porządkowanie organizacji.

Kluczowym aspektem prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa jest zachowanie płynności finansowej. W krótkim okresie decyduje ona o utrzymaniu się jednostki na rynku. Płynność finansowa najczęściej jest określana jako zdolność do terminowego wywiązywania się z bieżących zobowiązań (do jednego roku). W przypadku niemożliwości spłaty zobowiązań istnieje ryzyko utraty obecnych kontrahentów oraz braku szansy na pozyskanie nowych. Sporym problemem są tzw. zatory płatnicze – sytuacja łańcuchowa, w której kilka powiązanych firm nie spłaca w terminie swoich zobowiązań. Płynność finansowa warunkuje także chęć udzielenia przez bank kredytu – gdy jest zachowana, stanowi zabezpieczenie spłaty. Utrata płynności jest pierwszą przyczyną zagrożenia bankructwem, dlatego tak ważne jest utrzymanie jej na właściwym poziomie.

Zarządzanie płynnością finansową obejmuje wiele obszarów działalności, m.in. uzyskiwanie krótkoterminowych źródeł zasilania przedsiębiorstwa, a także zarządzanie kapitałem obrotowym netto, zapasami bądź należnościami. W przypadku jednostek prowadzących aktywną politykę sprzedaży często spotyka się sytuację utraty środków na spłatę bieżących zobowiązań ze względu na duże nakłady pro-

dukcyjne. W takich przypadkach kadra zarządzająca poszukuje optymalnego źródła finansowania. Oprócz kredytów bankowych coraz ważniejszą rolę na polskim rynku odgrywa faktoring – kompleksowa usługa wspomagająca zachowanie płynności w przedsiębiorstwie.

3. CHARAKTER I ROZWÓJ USŁUGI FAKTORINGU

3.1. Faktoring – istota i zakres funkcjonowania

Jednym z głównych zjawisk w przedsiębiorstwie są finanse, które definiuje się jako wszelkie zjawiska oraz procesy finansowe zachodzące w jednostce. Z funkcjonalnego punktu widzenia procesy finansowe są rozumiane jako gromadzenie pieniądza oraz jego wykorzystywanie (Czekaj, Dresler, 2005). W literaturze naukowej podaje się wiele podziałów finansowania. Zgodnie z najprostszym wyróżnia się długoterminowe i krótkoterminowe źródła kapitału.

Do źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa zaliczany jest faktoring, usługa przeznaczona dla jednostek posiadających krótkoterminowe wierzytelności pieniężne, które mogą zostać nabyte przez oferującego faktoring przed terminem wykupu i za określoną zapłatą. W tej operacji można wyróżnić trzy strony:

- faktor – może nim być wyspecjalizowana instytucja bądź bank oferujący usługi faktoringowe,
- faktorant – osoba przedstawiająca fakturę do wykupu,
- dłużnik – podmiot zobowiązany do zapłaty za fakturę (Sierpińska, Jachna, 2007).

W obrocie gospodarczym wykreowano wiele form faktoringu. Najczęściej stosowany jest podział na podstawie umiejscowienia ryzyka wypłacalności dłużnika:

- faktoring właściwy (pełny) – w ramach umowy faktoringu ryzyko niewypłacalności przenoszone jest na faktora; gdy dłużnik nie wywiązuje się ze zobowiązań, zbywca wierzytelności nie jest obowiązany do zwrotu otrzymanej od faktora należności,
- faktoring niewłaściwy (niepełny) – ryzyko niewypłacalności pozostaje u faktoranta, a oferent faktoringu nabywa jedynie wierzytelności; występuje konieczność zwrotu wypłaconej kwoty, gdy kontrahent nie spłaca swojego zobowiązania,
- faktoring mieszany – ryzyko wypłacalności zostaje przeniesione na faktora, ale tylko do określonej kwoty (Karpus, 2006).

Charakter usługi określa nazwa – „faktoring” pochodzi od angielskiego słowa *factor*, czyli pośrednik. Proces faktoringu polega na wypłaceniu przez faktora (pośrednika) dużej części kwoty faktorantowi po wystawieniu faktury. Prowizja jest pobierana ze środków wypłacanych z drugiej transzy. W zależności od rodzaju faktoringu na instytucji świadczącej usługę spoczywa obowiązek kontrolowania rozliczeń, monitorowania spłat należności, a w ostateczności również windykacji

(Stupnicki). Z punktu widzenia dostawcy najkorzystniejszą formą jest faktoring łączący finansowanie, prowadzenie kont rozliczeniowych oraz egzekwowanie należności (Zawadzka et al., 2013). Opłata za czynności administracyjne w formie prowizji faktoringowej zależy od liczby i rodzaju czynności wykonywanych podczas zarządzania wierzytelnością. Na koszt usługi faktoringu będą miały wpływ terminy płatności faktur, liczba dłużników objętych umową, waluta transakcji oraz jej jawność lub utajnienie. Ustalanie kosztu jest indywidualne dla każdej umowy i zależy od liczby elementów, które faktor bierze pod uwagę (Kucharski).

Warunki świadczenia usługi są zawarte w umowie faktoringu. W prawie polskim, tj. w kodeksie cywilnym oraz innych przepisach pozakodeksowych, nie występują konkretne uregulowania dotyczące umów tego rodzaju. Podstawą umowy faktoringu jest zawarta w art. 353 kodeksu cywilnego zasada swobody umów (Karpus, 2006). Umowa dzieli się na dwie części:

- postanowienia wstępne,
- postanowienia szczegółowe.

W pierwszej części określa się rodzaj usługi – czy będzie to faktoring właściwy czy niewłaściwy. Wskazuje się także dokładnie kontrakty zawarte pomiędzy faktorem a jego dłużnikiem, wysokość wierzytelności oraz termin zapłaty. Ważnym elementem tej części umowy jest wynagrodzenie faktora, tzn. wysokość prowizji faktoringowej, zazwyczaj wyrażanej w odpowiedniej stopie procentowej, adekwatnej do wierzytelności objętych faktoringiem. W postanowieniach szczegółowych zawarte są warunki, na jakich dochodzi do umowy. Jeśli umowa zawiera czynności dodatkowe o charakterze usługowym, to muszą być one szczegółowo określone, aby nie dochodziło do sporów między stronami. W tej części zawarte są również prawa i obowiązki faktora oraz faktora, zapewniające właściwe wykonanie usługi (Sierpińska, Jachna, 2007).

3.2. Rynek usług faktoringowych w Polsce i na świecie

Faktoring jest jedną z najstarszych form finansowania przedsiębiorstwa, znaną od czasów średniowiecza. Prekursorem tej usługi w obecnej postaci są Stany Zjednoczone. Rozwój faktoringu notowany jest tam na XIX w. Po II wojnie światowej faktoring zaczęto stosować również w Europie, gdzie w związku z dużym zapotrzebowaniem na kapitał szybko się rozwinął.

Na świecie działają dwie międzynarodowe organizacje faktoringowe: Factors Chain International (FCI) oraz International FactorsGroup (IFG). Pełnią one funkcję regulacyjną oraz ułatwiają współpracę na skalę globalną. Według badań przeprowadzonych przez FCI w 2014 r. na świecie działało 2330 podmiotów oferujących usługę faktoringu, a obroty faktorów wyniosły 2 347 513 mln euro. Dane dotyczące poszczególnych kontynentów przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. Liczba podmiotów faktoringowych oraz wysokość obrotu (w mln euro) na poszczególnych kontynentach (na podstawie (Factors Chain International, 2014))

Kontynent	Liczba instytucji faktoringowych	Wysokość obrotu
Europa	695	1 462 510
Ameryka Północna i Południowa	1444	206 625
Afryka	29	21 094
Azja	155	614 994
Australia i Oceania	7	42 290

Jak wynika z danych, w 2014 r. największe obroty odnotowano w Europie, mimo że to w Ameryce Północnej i Południowej istnieje największa liczba podmiotów oferujących usługę faktoringu. Najslabiej w tym zestawieniu prezentują się Afryka oraz Australia i Oceania. Oba te kontynenty charakteryzują się niewielką liczbą instytucji oraz małymi obrotami (Factors Chain International).

Działalność pierwszych polskich firm faktoringowych rozpoczęła się w latach 90. ubiegłego wieku. Należały do nich: PolfactorSA (obecnie BRE Faktoring), Handlowy Heller (obecnie ING Commercial Finance) oraz Pekao Faktoring sp. z o.o. Po dwudziestu latach rynek faktoringu w Polsce znacznie się rozwinął. Od listopada 2001 r. działa krajowa federacja firm świadczących usługi faktoringu, nazywana Polskim Związkiem Faktorów. Zajmuje się ona m.in. promocją usług faktoringowych, prowadzeniem działalności edukacyjnej oraz współpracą ze środowiskami akademickimi. Obecnie do Związku należy 24 członków, w tym 5 banków komercyjnych oraz 19 podmiotów faktoringowych.

W 2014 r. Główny Urząd Statystyczny przeprowadził badania 57 podmiotów faktoringowych, z których wynika, że wartość wykupionych wierzytelności wzrosła w porównaniu z 2013 r. o 15,3% i wyniosła 152 681 mln zł, a z usług skorzystało 8883 klientów. Faktoring krajowy zwiększył się o 18,3% a faktoring zagraniczny zmalał o 1%. Wśród podmiotów faktoringowych było 41 przedsiębiorstw niebankowych oraz 16 banków komercyjnych.

Wyspecjalizowane podmioty niebankowe, w tym głównie instytucje, w których faktoring jest podstawowym przedmiotem działalności, w 2014 r. odnotowały wzrost wartości wykupionych wierzytelności w stosunku do roku poprzedniego o 16,6%. W tabeli 2 przedstawiono zestawienie podmiotów niebankowych w stosunku do ogółu (Główny Urząd Statystyczny, 2015).

Tabela 2. Porównanie danych dotyczących podmiotów niebankowych z danymi ogółem (Główny Urząd Statystyczny, 2015)

	Podmioty niebankowe		Ogółem	
	2013	2014	2013	2014
Liczba klientów	4639	4513	8605	8883
Liczba wykupionych faktur (w tys.)	3561	4430	5533	6726
Wartość wykupionych wierzytelności (w mln zł)	71 850	83 759	132 424	152 681

W zakresie każdego kryterium odnotowano wzrost w porównaniu do roku poprzedniego. Jest to dobry prognostyk dalszego rozwoju usług faktoringowych oferowanych przez instytucje niebankowe.

Wśród instytucji finansowych ważną rolę odgrywają banki. Według ustawy bankiem nazywamy osobę prawną utworzoną zgodnie z przepisami ustaw, działającą na podstawie zezwoleń uprawniających do wykonywania czynności bankowych obciążających ryzykiem środki powierzone pod jakimkolwiek tytułem zwrotnym (Ustawa Prawo bankowe, 1997). Jednym z produktów skierowanych do przedsiębiorstw jest faktoring – usługa *sensu largo*, polegająca na tym, że bank staje się pośrednikiem między kontrahentem a wierzycielem. W bankach komercyjnych prowadzących działalność faktoringową wartość wierzycelności w 2014 r. wyniosła 68 922 mln zł, z czego 90,6% stanowił faktoring krajowy a 9,4% zagraniczny. Liczba wykupionych faktur wzrosła od 1972 tys. w 2013 r. do 2296 tys. w 2014 r. (Główny Urząd Statystyczny, 2015).

Dane z lat 2005-2015 opublikowane przez Polski Związek Faktorów wskazują na występującą w Polsce tendencję wzrostową zarówno wartości obrotów faktoringu, jak i liczby klientów oraz sfinalizowanych faktur. W tabeli 3 przedstawiono pełne informacje dotyczące usługi.

Tabela 3. Dane dotyczące rozwoju usługi faktoringu w Polsce
(Polski Związek Faktorów, 2016)

Rok	Wartość obrotów (w mln zł)		Liczba klientów	Liczba sfinansowanych faktur
	PZF	cały rynek		
2015	134 335	149 240	7095	6 566 213
2014	114 446	142 800	6314	5 474 853
2013	96 583	130 960	5438	4 405 787
2012	81 806	113 100	4706	3 761 550
2011	67 105	79 366	4106	3 655 715
2010	55 913	64 195	3210	3 187 089
2009	30 032	51 352	1702	1 977 700
2008	32 865	47 900	2031	1 888 403
2007	18 801	30 717	1608	1 626 844
2006	13 770	17 000	1600	1 410 000
2005	11 290	14 175	1400	1 400 000

Dane ujęte w tabeli świadczą o dynamicznym rozwoju rynku usług faktoringowych. W każdym roku odnotowano wzrost, co świadczy o coraz większym znaczeniu tej branży usług w Polsce.

4. FAKTORING JAKO KRÓTKOTERMINOWE ŹRÓDŁO FINANSOWANIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ ORAZ ELEMENT ZARZĄDZANIA NALEŻNOŚCIAMI

Ważnym problemem we współczesnej działalności przedsiębiorstwa jest nieterminowa spłata przez kontrahentów należności z tytułu dostaw i usług. Taka sytuacja niekorzystnie wpływa na płynność finansową firmy oraz ogranicza możliwości inwestycyjne. Jak wynika z raportu BIG aż 72% przedsiębiorców uważa, że nieterminowe regulowanie płatności stanowi ważną przeszkodę w prowadzeniu własnej działalności gospodarczej w Polsce, a 50% osób deklaruje, że jest to często występujący problem (BIG InfoMonitor, 2014).

Gdy przedsiębiorstwo w związku z zatorami płatniczymi nie może spłacić swoich kontrahentów oraz ponosi wysokie koszty obsługi zadłużenia, częstym rozwiązaniem staje się pomoc w windykacji należności firm z zewnątrz. Jedną z usług eliminujących bariery płatnicze jest faktoring. Z prawnego punktu widzenia według artykułu 1 konwencji ottawskiej z 1988 r. faktor jako pośrednik wykonuje co najmniej dwie z czterech czynności:

- finansuje niewymagalne należności,
- prowadzi konta i sprawozdawczość klientów,
- egzekwuje należności,
- przejmuje ryzyko wypłacalności odbiorcy (Konwencja Ottawska, 1988).

Kompleksowość faktoringu wpływa nie tylko na bieżącą płynność, ale także na możliwości rozwojowe przedsiębiorstwa, związane z inwestowaniem posiadanych środków. Wiedząc, kiedy wpłynie gotówka, firma może zaplanować działania bez uwzględniania terminu spłaty przez kontrahentów. Ważną kwestią jest również przeniesienie ryzyka braku możliwości spłaty na faktora. Dotyczy to należności niepewnych, których udział przedsiębiorstwo pragnie zminimalizować. Zmniejszenie liczby takich należności wpływa na wzrost obrotowości oraz skrócenie cyklu konwersji należności. Faktoring jest usługą spełniającą oczekiwania klientów. W wariacie faktoringu pełnego ryzyko spłaty zostaje przeniesione na faktora, przedsiębiorstwo zaś może prowadzić działalność bez uwzględniania niepewnych należności.

Celem faktoringu jest również zaspokojenie krótkoterminowych niedoborów gotówki, dlatego jest on porównywany do kredytu obrotowego jako krótkoterminowego źródła finansowania. Aby uzyskać kredyt, klient musi spełnić wiele wymogów oraz mieć zdolność kredytową. Z tą usługą wiążą się również formalności i długi proces rozpatrywania wniosku. Banki, podejmując decyzję o udzieleniu kredytu, biorą pod uwagę przede wszystkim bieżącą sytuację finansową przedsiębiorstwa oraz to, jak jednostka zachowywała się w przeszłości, zatem kredyt jest kierowany do klienta stabilnego, działającego na rynku od dłuższego czasu. W odróżnieniu od kredytu finansowanie przez faktoring jest znacznie szybsze. Podstawową zaletą tej usługi jest dostępność. Faktorzy, oceniając sytuację finan-

sową przedsiębiorstwa, uwzględniają jego możliwości rozwojowe oraz perspektywę dalszego funkcjonowania na rynku, tak więc klientami faktoringu mogą być szybko rozwijające się firmy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, w których występują zaburzenia związane z płynnością finansową, a także dojrzałe przedsiębiorstwa, w ramach optymalizacji zarządzania wierzytelnościami bądź dywersyfikacji źródeł finansowania. Ważną kwestią przy wyborze finansowania jest koszt usługi. Porównanie kosztów faktoringu i kredytu przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Różnice kosztowe kredytu bankowego i faktoringu
(na podstawie: (Polski Związek Faktorów, 2016))

Koszty	
faktoring	kredyt
Zazwyczaj droższy od kredytu	Zazwyczaj tańszy od faktoringu
Opłaty są dokonywane w transzach: pierwsza pobierana jest przy wypłacie środków faktorantowi, kolejna po zakończeniu okresu rozrachunkowego	Najczęściej prowizja jest płacona przy udzieleniu kredytu
Wcześniej otrzymane środki z należności pozwalają na spłatę zobowiązań, a co za tym idzie, umożliwiają uzyskanie rabatów	Jest wypłacany w całości lub w częściach
Niższe koszty administracyjne przy windykacji należności	Wyższe koszty administracyjne przy windykacji należności

Wybór źródła finansowania zależy od indywidualnej decyzji każdego przedsiębiorcy i od polityki przyjętej w firmie ponieważ oba instrumenty finansowe mają zalety i wady.

5. PODSUMOWANIE

Elastyczność produktu, jakim jest faktoring, wpływa pozytywnie na sprawność przedsiębiorstwa. Rosnąca liczba klientów oraz zrealizowanych faktur na świecie i w Polsce odzwierciedla coraz większe zainteresowanie przedsiębiorców taką formą wspomagania płynności finansowej. Sprawność działania i znaczna dostępność usługi powodują, że również przedsiębiorstwa mające problemy z płynnością mogą uzyskać krótkoterminowe finansowanie. Alternatywną możliwością pozyskania kapitału jest kredyt bankowy, rozwiązanie tańsze, jednak mniej dostępne dla przedsiębiorców i w większym stopniu sformalizowane. Wybór formy finansowania jest więc sprawą indywidualną, uzależnioną od polityki przyjętej w danej jednostce.

Oprócz podstawowego zadania faktoringu, jakim jest finansowanie działalności, usługa obejmuje również liczne dodatkowe możliwości, m.in. obsługę i windykację należności, prowadzenie kont klientów, jak również zdyscyplinowanie płatnicze dłużników. Wieloaspektowość faktoringu jest jego dużym atutem na tle konkurencji. Stały wzrost liczby wierzytelności wykupionych za pośrednictwem faktoringu może być dobrym prognostykiem dalszego rozwoju tej formy wspomagania przedsiębiorstwa.

LITERATURA

1. Bednarski, L. (2007). *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
2. BIG InfoMonitor (2014). *Raport BIG 27. Edycja*. Wrzesień.
3. Czekaj, J., Dresler, Z. (2005). *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*. Warszawa: PWN.
4. Factors Chain International (2014), *About factoring. Statistics*. Pobrano z: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics> (21.03.2016).
5. Główny Urząd Statystyczny (2015). *Działalność faktoringowa przedsiębiorstw finansowych 2014*. Opracowanie sygnałne. Warszawa.
6. Karpuś, P. (2006). *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*. Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie.
7. Konwencja Ottawska (1988). 28 maja.
8. Kucharski, M., *Za co tak naprawdę płacimy*. Pobrano z: <http://gf24.pl/wp-content/uploads/2015/01/factoring.pdf> (21.03.2016).
9. Polski Związek Faktorów, *Factoring czy kredyt?* Pobrano z: www.factoring.pl/files/.../061116004014_factoring_czy_kredyt.doc (25.04.2016).
10. Polski Związek Faktorów, *Rys historyczny i obecny rozwój*. Pobrano z: <http://www.factoring.pl/index.php?page=4&id=2> (06.11.16).
11. Polski Związek Faktorów (2016). *Statystyki*. Pobrano z: <http://www.factoring.pl/index.php?page=6> (06.11.16).
12. Sierpińska, M., Jachna, T. (2007). *Metody podejmowania decyzji finansowych*. Warszawa: PWN.
13. Stupnicki, R., *Factoring w teorii i praktyce*. Pobrano z: http://www.alebank.pl/index.php?option=com_content&view=article&id=55871:factoring-w-teorii-i-praktyce&catid=358:finanse-i-gospodarka&Itemid=222 (10.04.2016).
14. Ustawa Prawo bankowe 29 sierpnia (1997).
15. Zawadzka Z. et al. (2013). *Bankowość. Instytucje – Operacje – Zarządzanie*. Warszawa: Poltext.

**FACTORING SERVICES IN THE CONTEXT OF FINANCIAL LIQUIDITY
MANAGEMENT IN ENTERPRISES**

Factoring, as a service for enterprises with unexpired claims for goods and services, affects many aspects of activity of a company. Liquidity management is an important element for the enterprise in moving towards its purpose and strategy. The factoring instrument, through the range of offered options, supports a more efficient and more effective activity of the enterprise, supplying the entity with capital or monitoring the repayment of debts. This article will describe the functioning of factoring, its character and development in Poland and in the world. After introducing the service, the connection between using factoring and financial liquidity management will be determined.

Keywords: factoring, financial liquidity management