

FAKTORING DLA MSP

Jakie finansowanie jest lepsze dla małej firmy?

Oprocentowanie kredytu dla firmy teoretycznie może wynosić poniżej 5 proc., ale zwykle to bliżej 10 proc., koszt faktoringu zaczyna się od 0,05 proc. dziennie. Choć obydwa produkty służą finansowaniu przedsiębiorstw, mają różne założenia, zastosowania i przeznaczenie.

Bartosz Widomski
dyrektor sprzedaży eFaktor

Małe i średnie firmy to przeszło 99 proc. wszystkich przedsiębiorstw w Polsce. Odpowiadają za trzy czwarte miejsc pracy i ponad dwie trzecie PKB. Te dane pokazują, jak ważna jest dostępność środków na inwestycje w tym sektorze, a zapotrzebowanie na finansowanie zewnętrzne jest ogromne. Przyczyną są po pierwsze zatory płatnicze, które firmy muszą niwelować, a także chęć rozwoju i inwestowania, na co potrzebny jest kapitał. Najpopularniejsze sposoby pozyskiwania środków, to – oprócz własnych pieniędzy – kredyt i zyskujący na znaczeniu faktoring. Obydwa modele finansowania mocno się różnią, przede wszystkim inny jest ich horyzont czasowy.

Kredyt – najpopularniejszy, ale trudno dostępny i powoli tracący na znaczeniu

Rada Polityki Pieniężnej nie zmieniła na ostatnim posiedzeniu stóp procentowych. Większych zmian w tym zakresie eksperci nie spodziewają się też w dalszej części roku. To przemawia za utrzymaniem na niezmiennym poziomie kosztów kredytów bankowych, takich jak kredyt na rachunku bieżącym służący do finansowania kapitału obrotowego czy kredyt ratalny. Wadą kredytu jest skomplikowana umowa, z dużą liczbą

przypisów i gwiazdek, zmieniające się opłaty, ogromna ilość informacji, nie zawsze łatwo dostępnych. Cenniki opłat dodatkowych bywają rozbudowane i wciąż są za trudne dla klientów, w tym małych firm. Warto też zwrócić uwagę, że uzyskanie pieniędzy w ten sposób wcale nie jest łatwe dla firmy MSP. Przedsiębiorca musi spełnić trudne wymagania banku, aby otrzymać kredyt. Jednym z nich, jest praktycznie nieosiągalna dla młodych podmiotów, zdolność kre-

dytowa. Większość początkujących przedsiębiorców nie dysponuje żadnymi zabezpieczeniami i nie ma długiej historii w banku. Popularność tej formy finansowania systematycznie spada. Obecnie o bankowe kredyty stara się dziś dwa razy mniej firm niż np. w 2006 roku, i to mimo najniższego w historii oprocentowania.

Faktoring – zyskujący na znaczeniu, łatwiej dostępny

Faktoring jest korzystny dla firm myślących o krótkoterminowym finansowaniu. Jeśli przedsiębiorca czeka na zapłatę za wykonane usługi czy sprzedany towar, a odbiorca oczekuje wielomiesięcznych terminów na uregulowanie faktury, z pewnością w ta-

kiej sytuacji faktoring będzie godny rozważenia. Koszty faktoringu są coraz bardziej konkurencyjne, całkowity koszt może się zamknąć nawet oprocentowaniem 0,05 proc. dziennie, czyli od faktury na 10 000 zł będzie to 50 zł. Ile wyniesie cały koszt zależy od momentu, w którym kontrahent firmy zgłaszającej się po finansowanie ureguje płatność. Czasem jest to miesiąc, czasem dwa, a czasem kilka dni. Zaletą faktoringu jest jego prostota. Faktor weryfikuje wniosek i kontrahentów fakturanta, a po pozytywnym zaopiniowaniu podpisuje umowę i wypłaca pieniądze. W tym przypadku warunki czy opłata dla faktora nie zmieniają się w trakcie umowy. Lista ewentual-

nych opłat dodatkowych jest bardzo krótka. Taki system oceny czy przedsiębiorca zasługuje na finansowanie i czy jego wsparcie nie niesie ryzyka, najwyraźniej odpowiada firmom, bo coraz więcej korzysta z tej formy finansowania. Obecnie to już ponad 10 proc. wszystkich, a wzrost obrotów branży faktoringowej osiąga dwucyfrowe wskaźniki. W 2017 roku branża faktoringowa zarządzała wierzytelnościami przedsiębiorców o łącznej wartości 185 mld zł. To wzrost o 16,7 proc. w stosunku do 2016 roku. Z faktoringu skorzystało w ubiegłym roku o 12,6 proc. więcej podmiotów w stosunku do 2016 roku. Faktory sfinansowali blisko 10 mln faktur (dane Polski Związek Faktorów – PZF). W przypadku finansowania za pomocą faktoringu wypłacane są środki, które przedsiębiorca już zarobił i wystawił na nie niekwestionowaną przez odbiorcę fakturę, jednak zmuszony jest długo czekać na przelew. Są to jednak jego już zarobione pieniądze, faktoring zmniejsza czas oczekiwania na nie, nawet do kilkudziesięciu godzin.

Instrumenty pozwalające na zamianę należności na gotówkę są dostępne na rynku, ale mały i średni biznes wpada czasem w spiralę zadłużenia z powodu braku wiedzy na temat reagowania na potencjalne zatory i finansowania inwestycji. Przedsiębiorca skupiony na zasadniczej części swojego biznesu nie zawsze ma czas i energię, żeby przeanalizować możliwości finansowania. Najważniejsza jest właściwa ocena instrumentu finansowego pod względem zyskowności planowanych inwestycji lub możliwości spłaty rat w późniejszym terminie.



Obawa przed utratą płynności finansowej – impuls do skorzystania z usług firmy faktoringowej?

Faktoring to narzędzie finansowania biznesu, które gwarantuje płynność przepływu należności, czyli zdolność do terminowego regulowania bieżących zobowiązań. Instytucja faktoringowa nabywa wierzytelności, finansuje je, a także nimi zarządza.



Jerzy Dąbrowski

dyrektor generalny
Bibby Financial Services w Polsce

usługi przez danego klienta. Z naszego cyklicznego badania Bibby MSP Index wynika, że większość polskich przedsiębiorców z sektora MŚP spotkała się z problemem związanym z opóźnieniami zapłaty za sprzedane wyroby czy wykonane usługi.

System wzajemnych zależności

Różne czynniki mają wpływ na koniunkturę gospodarczą. Zdarzają się sytuacje, gdy pozycja firmy na rynku może się diametralnie zmienić przez okoliczności,

na które przedsiębiorca nie będzie miał wpływu. Należy pamiętać, że gospodarka jest systemem wzajemnych zależności, problem w jednym przedsiębiorstwie wpływa na położenie innych. Jeżeli instytucja doświadczy zdarzenia, które uniemożliwi produkcję, spowoduje to także zaburzenie pracy partnerów biznesowych. Gdy właściciel małej firmy nie otrzyma płatności za sprzedany towar lub usługę w terminie, nie będzie w stanie uregulować należności wobec swoich partnerów finansowych.

Kontrolować sytuację

To narzędzie pomaga firmom kontrolować aktualną sytuację finansową, a tym samym zabezpieczać się przed negatywnymi konsekwencjami długich termi-

nów płatności czy zatorami płatniczymi przez zapewnienie płynności finansowej. Faktoring jest rozwiązaniem, które również daje instytucji „zastrzyk gotówki” w sytuacji kryzysowej, kiedy brakuje jej już środków na opłacanie bieżących zobowiązań. Zapewnienie systematycznego otrzymywania środków jest bardzo ważne z punktu widzenia przedsiębiorstwa. Dzięki prawidłowej płynności finansowej prowadzący działalność może zaplanować nie tylko opłacenie bieżących wydatków, ale również myśleć o przyszłości biznesu inwestując w jego rozwój.

Elastyczne narzędzie

Faktoring jest najbardziej elastycznym narzędziem dostępnym dla biznesu. W efekcie współpracy

z instytucją faktoringową firma uzyskuje płynność działania, mogąc inwestować uzyskane środki w zaplanowane operacje. Dzięki współpracy prowadzący firmę zyskuje również możliwość udzielania dłuższych terminów płatności swoim klientom. Jak wynika z badania Bibby MSP Index faktoring jest doceniany przede wszystkim za: minimalne formalności, gwarancję szybkiego otrzymania pieniędzy oraz brak wymogu dodatkowych zabezpieczeń. Przedsiębiorca, który korzysta z usług firmy faktoringowej Bibby Financial Services, oprócz usługi finansowej zyskuje także wsparcie przy weryfikacji potencjalnych klientów, również tych zagranicznych, minimalizując przy tym ryzyko nawiązania współpracy z nierzetelnym kontrahentem.

Proces prowadzony jest na podstawie wystawionych faktur z odroczonego terminem płatności za sprzedane towary lub świadczone

Mikrofinansowanie sposobem finansowania najmniejszych firm

Faktoring jest obecnie bardzo popularnym – jeśli nie najpopularniejszym – źródłem finansowania biznesu, obok kredytów czy papierów dłużnych. Odkąd pojawił się na polskim rynku, przeszedł ogromną metamorfozę – od tradycyjnego finansowania pozyskanego „w okienku” po elastyczne narzędzia dostępne on-line 24/7. Dziś faktoring daje ogromne możliwości firmom każdej wielkości i z każdej branży. Często słyszymy o faktoringu, mikrofinansowaniu, nanofaktoringu czy po prostu – finansowaniu faktur. O ile nazwy bywają różne, o tyle pewne jest to, że dziś mikrofinansowanie (dzięki swoim zaletom) szybko podbija rynek finansów.



Maciej **Drowanowski**
prezes zarządu Monevia

Mikrofinansowanie jest typową usługą faktoringu, z tym że skierowaną do mikro- i małych przedsiębiorstw, które zwykle generują roczne obroty poniżej 1 mln zł. Faktury oferowane przez nie do sprzedaży są wystawiane na małe kwoty – nawet poniżej tysiąca złotych, stąd „mikro” czyli „mały”. Różnica względem „dużego” faktoringu widoczna jest też w samej transakcji, która zwykle odbywa się przy minimum formalności – często bazuje na skanach dokumentów. Ponadto klient i pracownik firmy faktoringowej kontaktują się on-line, a nie osobiście – co znacznie skraca czas przebiegu transakcji.

Wygodne rozwiązanie

Mikrofinansowanie jest bardzo wygodny, gdyż przedsiębiorca korzysta z niego tylko wtedy, gdy tego potrzebuje. Nie ma tu żadnych umów ramowych ani zobowiązań do długoterminowej współpracy. Elastyczność tej usługi sprawdza się w każdej branży. Jednak najpopularniejszy jest w transporcie, gdzie terminy płatności są odległe nawet o 90 dni, a właściciele firm często są w trasie. Warto zauważyć, że automatyzacja procesów obsługi – zwłaszcza intuicyjność, mobilność i bezpieczeństwo transakcji – to podstawa dla firm świadczących usługi mikrofinansowania. Dlatego też zwykło się je nazywać FinTechami. Są to instytucje finansowe zbudowane na podstawie synergii branży finansowej i IT. Wykorzystując nowoczesne technologie, FinTech nie potrzebuje dużego zaplecza obsługi, dzięki czemu ogranicza swoje koszty działalności do niezbędnego minimum przy jednoczesnej możliwości dynamicznego zwiększania skali działania. Mikrofinansowanie w wydaniu FinTech to roz-



wiązanie, z którego można skorzystać nawet jednorazowo. Z jednej strony maksymalnie upraszcza i automatyzuje procesy (dzięki czemu dostępny jest dla każdego), z drugiej zaś – pozwala zachować indywidualne podejście do potrzeb klientów.

Świetlana przyszłość

Patrząc przez pryzmat obecnego rozwoju gospodarczego, mikrofinansowanie z pewnością ma przed sobą świetlaną przyszłość. Na polskim rynku dominują mikrofirmy, a ich potrzeby finansowe znacznie różnią się od potrzeb dużych graczy. Elastyczność i dostępność usługi mikro-

faktoringu w znaczny sposób ułatwia zachowanie płynności i możliwości skutecznego konkurencyjnego startu z większymi podmiotami. Mikrofinansowanie pozwala przede wszystkim na samodzielne podejmowanie decyzji o tym, w jaki sposób zarządzać firmową gotówką. Jest to dodatkowe źródło finansowania, które wspiera podmioty w najkorzystniejszy sposób – niczego nie narzuca, a wręcz pozostawia pełną swobodę decyzyjną: „korzystam, kiedy chcę”. Zastosowanie nowoczesnych technologii ma ogromne znaczenie w ograniczaniu kosztów, dlatego mikrofinansowanie w wersji

FinTech jest w wielu przypadkach tańszą alternatywą niż faktoring tradycyjny czy kredyty bankowe. Jednocześnie należy podkreślić, że ryzyko związane z brakiem zapłaty za fakturę przejmuje firma mikrofinansująca. Z kolei przeniesienie procesu transakcji do świata on-line umożliwiło skrócenie czasu obsługi do zaledwie kilku godzin. Ma to ogromne znaczenie w przypadku, gdy dla każdego przedsiębiorcy najważniejsze są rozwój i utrwalanie pozycji konkurencyjnej. Bez wątpienia każdy z nich przyzna też, że w obecnych warunkach gospodarczych „czas to pieniądz”.

REKLAMA

EUROFACTOR POLSKA SA

NOWA SIŁA DLA TWOJEGO ROZWOJU

CA

FAKTORING EKSPORTOWY
WSPARCIE FINANSOWE EKSPORTERÓW W TRANSAKCYJACH W WIELU KRAJACH Z CAŁEGO ŚWIATA

FAKTORING BEZ REGRESU
FINANSOWANIE NALEŻNOŚCI I PRZEJĘCIE RYZYKA NIEWYPŁACALNOŚCI KONTRAHENTÓW

FAKTORING ODWROTNY
GWARANCJA SZYBKICH SPŁAT WIERZYTELNOŚCI DO DOSTAWCÓW

EUROFACTOR POLSKA SA
ul. Żwirki i Wigury 18A
02-092 Warszawa
tel. +48 22 560 74 20
fax +48 22 560 74 50
www.eurofactor.pl

EUROFACTOR
GRUPA CRÉDIT AGRICOLE

FAKTORING DLA MSP

Płynność finansowa – warunek powodzenia w biznesie

Płynność finansowa – magiczna formuła spędzająca sen z powiek wielu przedsiębiorcom. Najprościej mówiąc jest to stała zdolność firmy do regulowania bieżących zobowiązań. Przewrotny przedsiębiorca dąży do zabezpieczenia biznesu przed jej utratą. Kluczowym narzędziem jakie zastosuje, jest faktoring.

Jerzy Dąbrowski

wiceprzewodniczący
Komitetu Wykonawczego
Polskiego Związku Faktorów

Utrzymanie płynności to jedno z najważniejszych zadań i celów, do jakich dążą wszyscy prowadzący własny biznes. Niezależnie od tego, czy jest się dużym producentem zatrudniającym kilkadziesiąt osób, kilkuosobowym biznesem rodzinnym czy prowadzi się jednoosobową działalność. Bez względu na to, czy działa się w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw, czy też zarządza się dużą korporacją – zachowanie płynności finansowej jest istotne nie tylko dla prawidłowego funkcjonowania firmy, ale i całej gospodarki. Działalność gospodarcza jest bowiem jej ważnym, integralnym składnikiem.

Sposób na zasilenie firmy

Na sytuację finansową firmy wpływają dwa rodzaje czynników: makroekonomiczne i mikroekonomiczne. Pierwsze to te, na które przedsiębiorca nie ma bezpośrednio wpływu, np. prawo, wahania kursów walut, pojawienie się konkurencji czy koniunktura w branży. Druga – to czynniki mikroekonomiczne, związane bezpośrednio z funkcjonowaniem firmy, jak np. sprzedaż, wysokość zadłużenia, koszty prowadzenia działalności, a także relacje z kontrahentami. Ostatni czynnik jest szczególnie istotny i ma wpływ na płynność finansową. Większość firm z sektora MŚP na co dzień korzysta ze środków własnych. Coraz częściej jednak szukają one innych sposobów zasilenia firmy. Dodatkowe fundusze są najczęściej potrzebne w dwóch sytuacjach – gdy

ponoszone są koszty i trzeba poczekać na płatność od klienta, zamawiającego lub, gdy biznes się rozwija i potrzeba kapitału.

W relacji z kontrahentem

Firmy dochodzą swoich należności na różne sposoby. Jak pokazuje 14. fala badania Bibby MSP Index, w wypadku ponad 65 proc. przedsiębiorstw działania windykacyjne prowadzi wewnętrzny dział księgowy. Inni przedsiębiorcy powierzają tego rodzaju obowiązki zewnętrznej firmie, specjalizującej się w odzyskiwaniu długów. Niezależnie jednak od tego, kto będzie się upominał o zaległe należności, trzeba mieć świadomość, że nie będzie to dla nas przyjemna i tania procedura. Monity i wezwania do zapłaty potrafią słono kosztować, a częste telefony z przypomnieniem o zaległej płatności bywają uciążliwe i frustrujące.

Ponadto konieczność odzyskiwania należności sprawia, że relacje z kontrahentem stają się bardziej skomplikowane, a jeśli sytuacji nie uda się w miarę szybko wyjaśnić, możemy całkiem utracić naszą dobrą reputację jako partner handlowy. Wierzyciel, którego znamy i z którym łatwiej nam negocjować, może też w którymś momencie stracić cierpliwość i zdecydować się na sprzedaż długu, co bardzo utrudni naszemu przedsiębiorstwu działanie na rynku. Zadłużona firma to firma o niskiej wiarygodności. Bank nie przyzna jej finansowania, mogą też przytrafić się problemy z zawieraniem podstawowych dla działalności umów, np. z operatorem telefonicznym.

Co może zaszkodzić firmie

Wierzyciel może również umieścić informację o naszym długu w KRD

lub biurze informacji gospodarczej. KRD jest platformą służącą do wymiany informacji gospodarczej, udostępniającą dane na temat sytuacji finansowej konsumentów i firm. Celem działania instytucji jest ochrona przedsiębiorców, osób prywatnych i wszelkich innych podmiotów przed nierzetelnymi kontrahentami i klientami. W rejestrze udostępniane są informacje na temat istniejących zobowiązań finansowych, z których pośrednio można wyczytać, jaka jest wiarygodność płatnicza danego podmiotu.

Nie trzeba dodawać, jak bardzo taki wpis do KRD może zaszkodzić firmie. Jest to w końcu pewien rodzaj napiętnowania – przedsiębiorca, który trafi na taką czarną listę, może być przez potencjalnych kontrahentów postrzegany jako nierzetelny i trudniej będzie mu wyprowadzić biznes na prostą. Jest też jednak dobra informacja – po spłacie należności wierzyciel ma obowiązek wystąpić do KRD z wnioskiem o wykreśle-

nie dłużnika z rejestru. Również częściowa spłata długu powinna zostać w rejestrze odnotowana na tych samych zasadach.

Inny rejestrem informacji jest Rejestr Dłużników Niewypłacalnych, prowadzony przez Krajowy Rejestr Sądowy. Trafiają do niego osoby fizyczne odpowiadające za firmy będące w stanie upadłości, osoby całkowicie niewypłacalne (nieposiadające środków na przeprowadzenie procesu upadłościowego) oraz osoby, przeciw którym wystawiony jest tytuł wykonawczy i które nie uregulowały należności w terminie 30 dni od jego wydania. Obecnie w RDN figuruje ponad 840 tys. wpisów.

Element kultury biznesowej

Nawet jeśli firma jest w całkiem dobrej kondycji i tylko czasami zdarza jej się nie zapłacić faktury w terminie, należy pamiętać o skutkach takiego postępowania, które mogą ją dotknąć. Chodzi o rozliczanie podatków. Jak wynika z przepisów ustawy

o podatku VAT, przedsiębiorca, który odliczył VAT od faktur zakupowych, a nie dokonał za nie zapłaty w ciągu 150 dni po terminie płatności, jest zobowiązany skorygować rozliczenia – czyli de facto oddać do urzędu skarbowego wcześniej odliczony podatek. Przede wszystkim jednak warto podkreślić, że terminowe płacenie faktur to element kultury biznesowej, który świadczy o naszej gospodarczej odpowiedzialności i szacunku do kontrahentów. Każdy chce być rzetelną firmą i współpracować z rzetelnymi firmami.

Zarządzać płynnością

Jednym z kluczowych narzędzi zarządzania płynnością jest faktoring. Korzystanie z niego gwarantuje firmom wsparcie przy bieżącej współpracy z aktualnymi oraz potencjalnymi klientami.

Faktoring jest metodą finansowania, która zapewnia przedsiębiorcom nie tylko środki w sytuacji kryzysowej, gdy klienci firmy przestają opłacać należności na czas, ale także zapewnia firmom płynność finansową, gwarantując terminową wpłatę należności z wystawionych faktur. Dzięki temu przedsiębiorcy mogą na bieżąco opłacać zobowiązania wobec partnerów oraz inwestować w rozwój biznesu. Aby ubiegać się o faktoring firma nie musi mieć wysokiego kapitału, ponieważ to rozwiązanie jest skrojone na potrzeby nawet najbardziej wymagających przedsiębiorców. Dzięki usłudze faktoringowej, należne środki za wykonane usługi czy sprzedane towary mogą znaleźć się na koncie danej firmy niemal natychmiast (nawet do 90 proc. wartości podanej na danej fakturze). Firma uzyskuje płynność działania, może inwestować uzyskane środki w zaplanowane operacje i działania. Bez konieczności wielotygodniowego oczekiwania na zapłatę, przedsiębiorca może planować je z dużo większym wyprzedzeniem, zyskując duży komfort i poczucie bezpieczeństwa finansowego.



Nowa szefowa europejskiej organizacji faktoringowej EU Federation

Françoise Palle-Guillabert, dyrektor generalna Francuskiego Stowarzyszenia Firm Finansowych (ASF), została nową przewodniczącą komitetu wykonawczego EU Federation (EUF), organizacji reprezentującej branżę faktoringu i finansowania handlu w Unii Europejskiej. Podczas czwartego szczytu Unii Europejskiej w sprawie faktoringu i finansowania handlu w Atenach, który odbył się w dniach 6-7 marca 2018 r. wybrano nowych członków komitetu wykonawczego EU Federation (EUF). Jego przewodniczącą została Françoise Palle-Guillabert, dyrektor generalna Francuskiego Stowarzyszenia Firm

Finansowych (ASF). Jej kadencja potrwa 2 lata. Françoise Palle-Guillabert jest prawnikiem. Ukończyła Institut d'Études Politiques w Paryżu. Od października 2008 r. jest dyrektorem generalną Francuskiego Stowarzyszenia Firm Finansowych (ASF). Od 2009 r. zasiada w zarządzie EU Federation (EUF). Wybrano także nowych wiceprzewodniczących komitetu wykonawczego EU Federation (EUF). Zostali nimi Fausto Galmarini i Josep Selles. EU Federation (EUF) jest organizacją przedstawicielską branży faktoringu i finansowania handlu w Unii Europejskiej. Obejmuje ona krajowe i międzynarodowe stowa-

rzyszenia branżowe działające w regionie. EUF współpracuje z rządami i ustawodawcami, na rzecz zwiększenia dostępności finansowania dla biznesu, ze szczególnym naciskiem na małe i średnie przedsiębiorstwa. EUF ma charakter platformy dialogu pomiędzy branżą faktoringową i finansami komercyjnymi a kluczowymi decydentami w całej Europie. Polski Związek Faktorów jest jednym z założycieli EU Federation i należy do organizacji od samego początku, tj. od 2009 r. W jej komitecie wykonawczym zasiada Andrzej Żbikowski, wiceprzewodniczący komitetu wykonawczego PZF.

Zmiana oczekiwań przedsiębiorców wobec faktorów

Analizując wyniki 13. i 14. fali badania Bibby MSP Index możemy zaobserwować zmieniające się potrzeby i oczekiwania przedsiębiorców wobec firm faktoringowych. W 13. fali badania przedsiębiorcy cenili faktoring za jakość obsługi (prawie 56 proc.), szybkość reakcji na zlecenie (prawie 54 proc.) oraz łatwość kontaktu z przedstawicielami firmy (ponad 23 proc.). Najważniejszą wartością dla respondentów 14. fali badania, wskazaną przez ponad 60 proc. przedsiębiorców, jest szybkość re-

akcji na zlecenie oraz jakość obsługi, na którą zwraca uwagę ¼ przedsiębiorców. Klienci korzystający z tej usługi finansowania cenią również łatwość kontaktu z przedstawicielem firmy (ponad 36 proc.) oraz dodatkowe doradztwo (ponad 11 proc.). Zmieniające się potrzeby konsumentów, wymagają modyfikacji w funkcjonowaniu przedsiębiorstw, a co za tym idzie również firm faktoringowych, które muszą dopasować zakres świadczeń do potrzeb polskiego biznesu.