

Impulsy i bariery finansowe w rozwoju MŚP



Raport z badania
Czerwiec 2022



Spis treści

O badaniu	3
O co pytaliśmy	3
Główne wnioski	4
Opóźnione płatności blokują rozwój co drugiej firmy	5
Najważniejsze impulsy w rozwoju firm	8
Firmy czekają na płatności i na nowelizację ustawy	12
Jak firmy radzą sobie, czekając na płatność od kontrahentów	17

O badaniu

Ogólnopolskie badanie „**Impulsy i bariery finansowe w rozwoju MŚP**”, na zlecenie Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej i firmy faktoringowej NFG, przeprowadzone przez IMAS International w grudniu 2021 r. na grupie 512 firm z sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

O co pytaliśmy

- ✓ Co jest najistotniejsze w prowadzeniu biznesu/działalności gospodarczej.
- ✓ Jakie są najważniejsze impulsy oraz bariery finansowe w rozwoju firmy/działalności gospodarczej.
- ✓ Jaki jest najczęściej stosowany termin płatności na wystawianych fakturach.
- ✓ Jak radzą sobie firmy w sytuacji, gdy muszą czekać na zapłatę od kontrahenta.



Główne wnioski

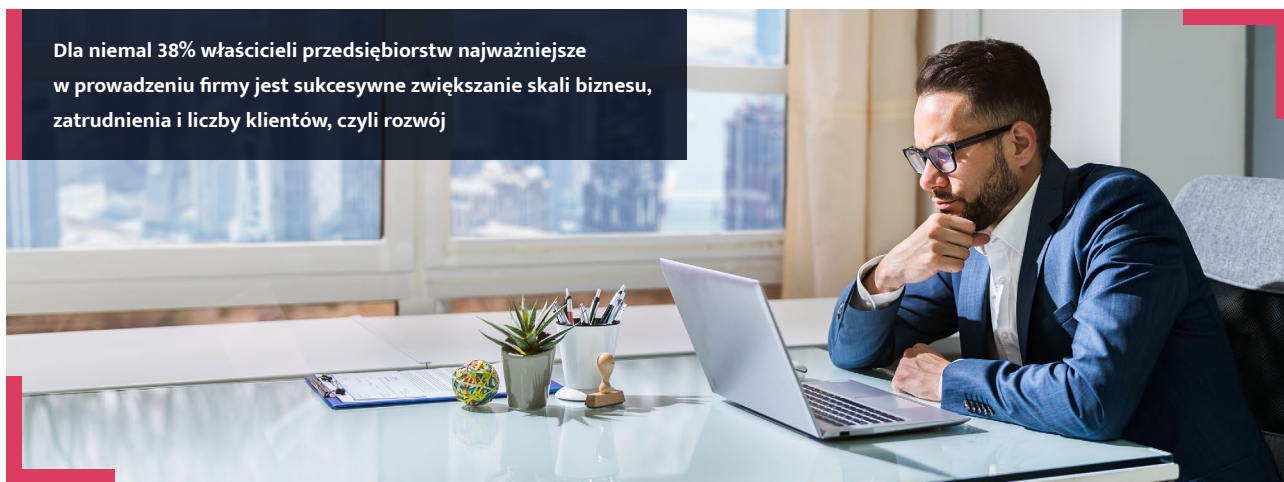
- ✓ **Dla niemal 38 proc. właścicieli przedsiębiorstw w Polsce najważniejsze w prowadzeniu firmy jest sukcesywne zwiększanie skali biznesu, zatrudnienia i liczby klientów, czyli rozwój.** Na drugim miejscu jest zysk – wskazuje na to 20,3 proc. firm. Kolejne na liście najważniejszych czynników w biznesie jest utrzymanie siebie i rodziny (18,9 proc.), następnie bycie sobie sterem, żeglarzem i okrętem (11,5 proc.) oraz satysfakcja z prowadzonej działalności (11,3 proc.).
- ✓ **Co drugi przedsiębiorca uważa, że największą barierą finansową w rozwoju firmy /działalności gospodarczej jest opóźnienie płatności przez kontrahentów.** Prawie co trzeci – brak płatności ze strony kontrahentów. Na dalszych miejscach są: długie terminy płatności na fakturach (30 proc.), brak płatności ze strony kontrahentów (23,4 proc.), brak możliwości skorzystania z zewnętrznych źródeł finansowania (kredyt, leasing, faktoring, etc.) (19,5 proc.) oraz własne zobowiązania (14,3 proc.).
- ✓ **Zapytani o to, ile dni po terminie zazwyczaj płacą kontrahenci, przedsiębiorcy najczęściej wskazywali 30 dni (co trzeci).**
- ✓ **Przedsiębiorcy przyznają, że to głównie dzięki zewnętrznym źródłom finansowania (leasing, faktoring, kredyt) mogą rozwijać swój biznes (52,7 proc.).** Dużym impulsem są też dla nich: dostępne rozwiązania wspierające płynność finansową (monitoring płatności, weryfikacja kontrahentów, windykacja) – 34,4 proc. oraz pomoc ze strony państwa (np. dotacje) 33,2 proc.
- ✓ **Firmy najczęściej wystawiają faktury z 14-dniowym (38 proc.) lub 30-dniowym (34,4 proc.) terminem płatności.**
- ✓ **Aby przetrwać w oczekiwaniu zapłatę od kontrahenta, firmy najczęściej sięgają po oszczędności (43 proc.).** Z zewnętrznych źródeł finansowania korzysta co piąty badany. Najczęściej jest to kredyt w banku (64 proc.).
- ✓ **Co drugi przedsiębiorca (56,8 proc.) potrafi wskazać zalety faktoringu.**



Opóźnione płatności blokują rozwój co drugiej firmy

Firmy z sektora MŚP chcą zwiększać skalę biznesu, ale uniemożliwiają im to opóźnione płatności ze strony kontrahentów. Największym impulsem rozwojowym dla przedsiębiorstw są natomiast zewnętrzne źródła finansowania.

Dla niemal 38% właścicieli przedsiębiorstw najważniejsze w prowadzeniu firmy jest sukcesywne zwiększanie skali biznesu, zatrudnienia i liczby klientów, czyli rozwój



Rozwój ważniejszy niż zysk

Według danych KRD polscy przedsiębiorcy muszą odzyskać od swoich klientów 58,4 mld zł. Tak duża kwota przeterminowanych należności nie tylko szkodzi gospodarce, ale też blokuje działalność firm. Zwłaszcza, że jak pokazuje najnowsze badanie, najważniejszym czynnikiem prowadzenia biznesu dla wielu przedsiębiorców wcale nie jest zysk.

Z badania wynika:

- ✓ Dla niemal 38 proc. właścicieli przedsiębiorstw w Polsce najważniejsze w prowadzeniu firmy jest sukcesywne zwiększanie skali biznesu, zatrudnienia i liczby klientów, czyli mówiąc krótko – rozwój.
- ✓ Na drugim miejscu jest zysk – wskazuje na to 20,3 proc. firm.
- ✓ Kolejne na liście najważniejszych czynników w biznesie jest utrzymanie siebie i rodziny (18,9 proc.),
- ✓ następnie bycie sobie sterem, żeglarzem i okrętem (11,5 proc.)
- ✓ oraz satysfakcja z prowadzonej działalności (11,3 proc.).

Analizując odpowiedzi przez pryzmat wielkości przedsiębiorstwa, widać, że **im większa firma, tym wyżej w hierarchii wartości stawiany jest rozwój**. I tak: w firmach średnich, zatrudniających od 50 do 249 osób, rozwój na pierwszym miejscu stawia co druga z nich (52,7 proc.). W grupie firm małych (zatrudniających od 10 do 49 osób) ten odsetek topnieje do 38 proc. W gronie mikrofirm (od 1 do 9 osób) natomiast tylko co czwarta (24 proc.) uważa rozwój za najistotniejszy element działalności. Zamiast tego popularniejszym wskazaniem w tej grupie respondentów jest utrzymanie siebie i rodziny. **Właściciele mikrofirm, w większym stopniu niż pozostałe grupy, doceniają również satysfakcję z pracy i bycie sobie sterem, żeglarzem i okrętem.**

W podziale na branże rozwój przedsiębiorstwa pozostaje najważniejszą kwestią dla firm przemysłowych, ale już na przykład handel stawia na pierwszym miejscu zysk.



Dariusz Szkaradek

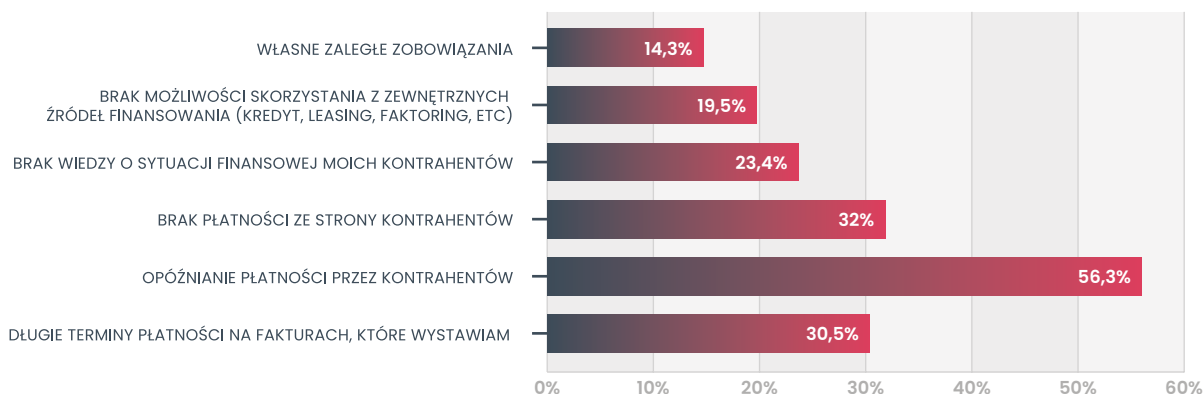
prezes Zarządu NFG

Zdaniem eksperta

Jak pokazuje nasze badanie, znaczny odsetek mikrofirm próbuje przede wszystkim przetrwać i utrzymać siebie oraz swoją rodzinę. Ekspansja jest natomiast głównym celem firm średnich, które częściej stawiają rozwój na pierwszym miejscu i mają aspiracje, by rozszerzać zakres działalności. Widać to również w sposobie, w jaki zarządzają finansami. Średnie firmy chętniej przeznaczają dodatkowe pieniądze na inwestycje, podczas gdy mikrofirmom środki z faktoringu służą w głównej mierze na bieżące opłaty i poprawę płynności finansowej.

Zdaniem ekspertów, firmy mogłyby się prężniej rozwijać, gdyby nie bariery.

Proszę wskazać najważniejsze bariery finansowe w rozwoju Pana/Pani firmy/działalności gospodarczej



Z badania wynika:

- ✓ Największą przeszkodą finansową w rozwoju przedsiębiorstw są faktury płacone po terminie przez kontrahentów. Wskazuje na to 56,3 proc. właścicieli firm. Przedsiębiorcy są zgodni co do tego, bez względu na wielkość i rodzaj prowadzonej działalności.
- ✓ Drugą barierą w rozwoju firm jest brak płatności ze strony kontrahenta – skarży się na to już prawie co trzecia firma z sektora MŚP (32 proc.).
- ✓ Nieco mniej, bo 30,5 proc. przedsiębiorstw, jako kolejną barierę wskazuje długie terminy płatności na fakturach, które wystawia.
- ✓ Zaś blisko co czwarte przedsiębiorstwo (23,4 proc.) narzeka na brak wiedzy o sytuacji finansowej swoich kontrahentów.



Adam Łącki

prezes Zarządu
Krajowego Rejestru Długów
Biura Informacji Gospodarczej SA

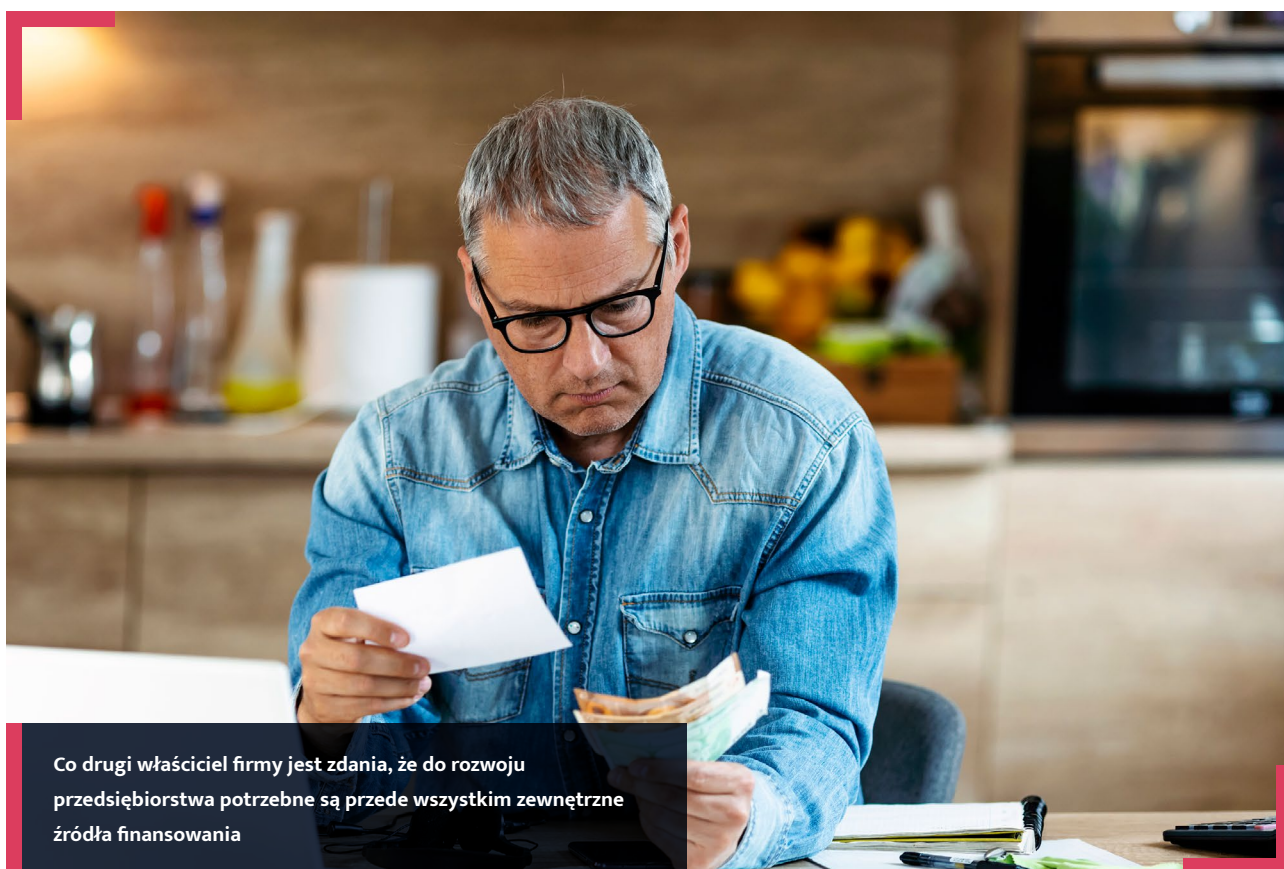
Zdaniem eksperta

Przeterminowane należności są największą zmartwieniem sektora MŚP od wielu lat i główną przyczyną zatorów płatniczych w gospodarce. Jak pokazuje nasze badanie, opóźnienia w płatnościach uniemożliwiają rozwój co drugiej firmy w kraju, a najmocniej dotykają najmniejsze działalności. W firmach zatrudniających do 9 osób jest to aż 62 proc. wskazań. Pod względem branż wyraźnie wybijają się transport: w firmach przewozowych opóźnione płatności hamują rozwój w takim samym stopniu co całkowity brak zapłaty ze strony kontrahenta, czyli na poziomie 54 procent.

Bisko co czwarte przedsiębiorstwo narzeka na brak wiedzy o sytuacji finansowej swoich kontrahentów. To trochę na własne życzenie. Informacje o nieuczciwości partnera są już bowiem dzisiaj dostępne niemal na wyciągnięcie ręki. Raporty finansowe, dane o zadłużeniu przedsiębiorstw można uzyskać z biur informacji gospodarczej. I duże firmy rzeczywiście z tej możliwości korzystają. W przypadku sektora MŚP wygląda to już znacznie gorzej. Mikro, małe i średnie firmy łącznie pobierają 4-5 razy mniej takich raportów o kontrahentach niż firmy duże. Wniosek? 4-5 razy bardziej ryzykują współpracę z nierzetelnym klientem.

Najważniejsze impulsy w rozwoju firm

„Umiesz liczyć, licz na siebie” – w biznesie tylko 4 proc. przedsiębiorców z sektora MŚP zgadza się z tą tezą. Co drugi właściciel firmy jest raczej zdania, że do rozwoju przedsiębiorstwa potrzeba czegoś więcej niż własne środki pieniężne. Tym impulsem są przede wszystkim zewnętrzne źródła finansowania.

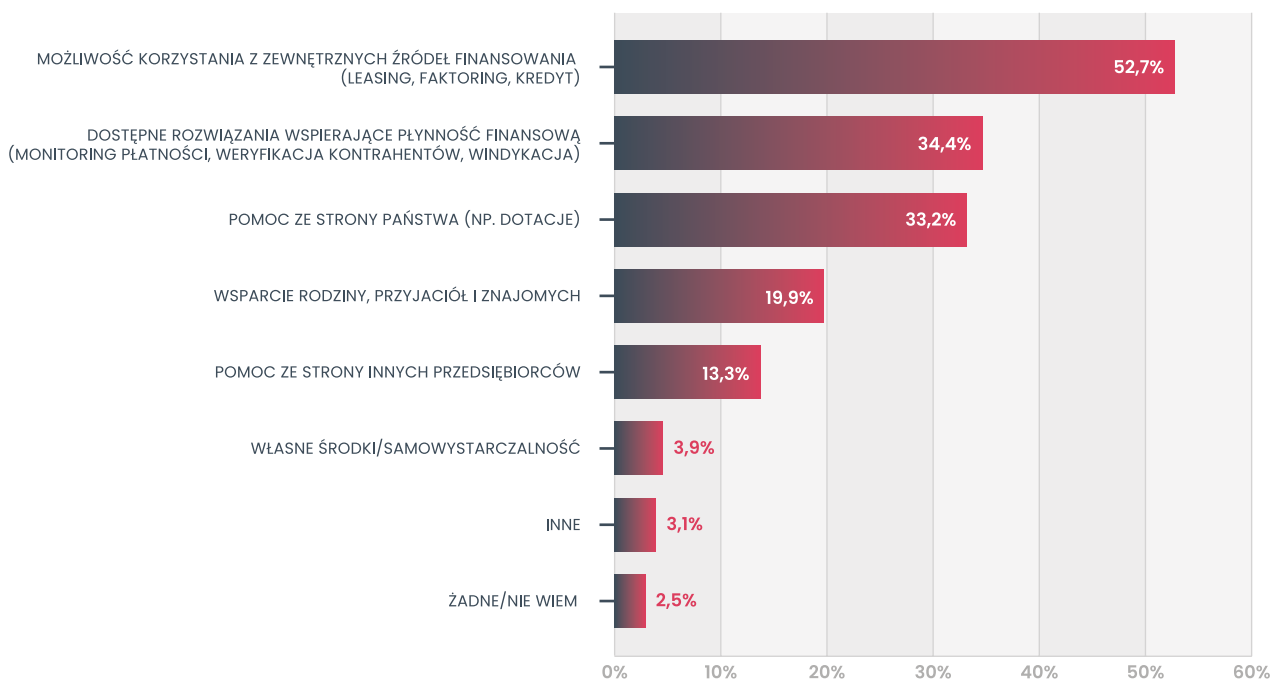


Co drugi właściciel firmy jest zdania, że do rozwoju przedsiębiorstwa potrzebne są przede wszystkim zewnętrzne źródła finansowania

Jak pokazuje badanie Krajowego Rejestru Długów i firmy faktoringowej NFG „Impulsy i bariery finansowe w rozwoju MŚP”, głównym czynnikiem prowadzenia biznesu w Polsce jest **rozwój firmy**. 38 proc. przedsiębiorców stawia go wyżej niż zysk. Niestety, największą barierą dla firm są opóźnienia w płatnościach od kontrahentów. Uskarża się na nie już co drugi właściciel z sektora MŚP.

Co natomiast sprawia, że firmy rosną? Jakimi są najważniejsze impulsy, które pozwalają zwiększać skalę biznesu, zatrudnienia i liczby klientów? Okazuje się, że głównym motorem wzrostu jest **finansowanie zewnętrzne**. Wskazuje tak ponad połowa firm z sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Jakie są najważniejsze impulsy finansowe w rozwoju własnej firmy/ działalności gospodarczej?



Z badania wynika:

- ✓ Co drugi przedsiębiorca zapytany przez Krajowy Rejestr Długów i firmę NFG (52,7 proc.) uważa, że możliwość korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania, takich jak leasing, faktoring, kredyt – stanowi najważniejszy bodziec rozwojowy dla firm.
- ✓ Co trzeci (34,3 proc.) sądzi, że to raczej dostępne rozwiązania wspierające płynność finansową (monitoring płatności, weryfikacja kontrahentów, windykacja).
- ✓ Niemal tyle samo przedsiębiorców (33,2 proc.) twierdzi, że największym impulsem do rozwoju jest pomoc ze strony państwa (np. dotacje).
- ✓ Co piąty (19 proc.) wskazuje na wsparcie rodziny, przyjaciół i znajomych,
- ✓ a co siódmy (13,3 proc.) na pomoc ze strony innych przedsiębiorców.
- ✓ Jedynie 3,9 proc. ankietowanych jest zdania, że do rozwoju firmy nie potrzeba nic więcej jak tylko własne środki finansowe. Co ciekawe im mniejsza firma, tym mniejsza wiara we własne siły.
- ✓ Pod względem branż, zewnętrzne wsparcie finansowe w postaci leasingu, faktoringu lub kredytu najbardziej cenią sobie firmy działające w sektorze budowlanym i handlowym (po 61 proc. wskazań).

Mniejsze firmy doceniają rządowe dotacje

Na kolejnych miejscach przedsiębiorcy wskazują **rozwiązania wspierające płynność finansową jak: monitoring płatności, weryfikacja kontrahentów czy windykacja (34,3 proc.)** oraz **pomoc ze strony państwa jak np. dotacje (33,2 proc.)**. Choć odsetek wskazań jest zbliżony, to odpowiedzi różnią się w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. Właściciele mikrofirm stawiają dotacje państwowe wyżej (34,1 proc.) niż dostępne rozwiązania wspierające płynność finansową (31,3 proc.), a w firmach średnich jest na odwrót: wyższy odsetek wskazań mają: monitoring płatności, weryfikacja kontrahentów i windykacja (40,7 proc.) aniżeli pomoc rządowa (37,1 proc.).



Adam Łącki

prezes Zarządu
Krajowego Rejestru Długów
Biura Informacji Gospodarczej SA

Zdaniem eksperta

W najmniejszych firmach ciągle pokutuje mit, że w biznesie trzeba sobie ufać. To bardzo piękna zasada, pod warunkiem, że to zaufanie nie zastępuje profesjonalnej oceny ryzyka. Niestety z jakichś powodów mikroprzedsiębiorstwa i małe firmy najmocniej wzbraniają się przed sprawdzaniem swoich klientów i kontrahentów, podczas gdy firmy średnie weryfikują ich coraz częściej, a firmy duże pobierają takie raporty na masową skalę. Te ostatnie kierują się zasadą: „ufaj, ale sprawdzaj” i dobrze na tym wychodzą. Warto wiedzieć, że weryfikacja kontrahentów nie jest rozwiązaniem tylko dla dużych firm, a potwierdzenie rzetelności płatniczej klienta zajmuje zaledwie kilkanaście sekund. By to zrobić, wystarczy znać jego NIP.

Podobny trend utrzymuje się w podziale na branże: firmy usługowe i przemysłowe wyżej stawiają pomoc ze strony państwa niż dostępne rozwiązania wspierające płynność.

Warto zauważyć, że w przypadku rozwiązań ze strony instytucji rządowych firmy mają do wyboru cały wachlarz różnych programów pomocowych na rozwój, inwestycje i cyfryzację. Od pożyczki antyinflacyjnej, dotacji z nowej tarczy antykryzysowej czy dopłat do odsetek kredytu, po unijne wsparcie (FENG, FEPW), regionalne programy operacyjne czy inwestycyjne.



Dariusz Szkaradek

prezes Zarządu NFG

Zdaniem eksperta

Bardzo dobrze, że polscy przedsiębiorcy mają różnorodne możliwości wsparcia finansowego, bo dziś to już nie tylko zatory płatnicze, ale przede wszystkim rosnąca inflacja oraz drożejące surowce i materiały skutecznie utrudniają im działalność. Żeby firmy mogły się rozwijać i zwiększać swą konkurencyjność na rynku, potrzebują łatwych i szybkich rozwiązań finansowych. Takich, które pozwalają uzyskać pieniądze przez Internet sprawnie i bez zbędnych formalności. Stąd, jak pokazuje nasze badanie, tak duża przewaga leasingu, faktoringu czy kredytu nad innymi formami pomocy finansowej w ocenie samych przedsiębiorców.

Solidarność branż

Na kolejnych miejscach wśród czynników wspierających rozwój firm uplasowały się: **pomoc ze strony rodziny, przyjaciół i znajomych blisko 20 proc.) oraz ze strony innych przedsiębiorców (13,3 proc.)**. Jak można się domyślać, te dwa rozwiązania znalazły najwięcej entuzjastów w gronie mikrofirm. Niemal co trzeci właściciel jednoosobowej działalności gospodarczej (31,8 proc.) przeczy powiedzeniu, że z rodziną najlepiej wychodzi się na zdjęciu i śmiało korzysta z pomocy swoich krewnych.

Z kolei pomocą kolegów po fachu nie pogardzi co szósty przedsiębiorca (16,8 proc.). Co ciekawe, pod względem branż na pomoc rodziny mogą liczyć przede wszystkim właściciele firm transportowych (27 proc.), a na pomoc innych przedsiębiorców – głównie firm handlowych (19,2 proc.).

Firmy czekają na płatności i na nowelizację ustawy

Kredyt kupiecki to najpopularniejsza forma wymiany handlowej między kontrahentami. Firmy z sektora MŚP najczęściej odraczają swoim klientom termin płatności o 14 i 30 dni. Niestety, co 5. przedsiębiorca, czekając na pieniądze z wystawionej przez siebie faktury, sam wstrzymuje zapłatę innym dostawcom. Patologiczną sytuację mogłoby zlikwidować zniesienie zakazu cesji w umowach. Ale na to firmy też ciągle... czekają.



Czy wiesz, że...

Sprzedaż z odroczonym terminem płatności to transakcja, w której klient ma określony czas na uregulowanie należności wynikającej z wystawionej faktury. Sprzedający nie żąda natychmiastowego uiszczenia opłaty za towar lub usługę, ale umawia się z kupującym, że otrzyma płatność po terminie dostawy. Dzięki temu kupujący ma czas na zgromadzenie odpowiednich środków pieniężnych i nie musi w tym celu zaciągać kredytu w banku. Kredyt kupiecki pod tym względem jest najpopularniejszą formą wymiany handlowej między przedsiębiorcami. Może być korzystny dla obu stron, pod warunkiem, że sprzedający posiada środki, które zapewnią mu utrzymanie płynności finansowej do czasu otrzymania zapłaty od kupującego. Problem pojawia się w momencie, gdy tych środków zaczyna brakować.

Kredyt zaufania nawet na 60 dni

Jak wynika z badania „Impulsy i bariery w rozwoju MŚP”, firmy z sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, chętnie udzielają swoim kontrahentom kredytu zaufania w postaci sprzedaży z odroczonym terminem płatności.

Z badania wynika:

- ✓ Najczęściej stosowanym przez nich terminem na fakturze jest termin 14-dniowy (wskazuje tak 38,7% firm).
- ✓ Niewiele mniej, bo 34,4% przedsiębiorców stosuje 30-dniowy termin zapłaty.
- ✓ Prawie co dziesiąty umawia się na zapłatę po 7 dniach,
- ✓ a co czternasty na 60 dni po terminie dostawy.

Te wskazania różnią się w zależności od branży i wielkości przedsiębiorstwa. W handlu i w usługach normą są 2 tygodnie oczekiwania na płatność, ale już w budownictwie i w branży przemysłowej jest to miesiąc. W transporcie większość przedsiębiorców wystawia faktury z 2-miesięcznym terminem zapłaty.



Dariusz Szkaradek

prezes Zarządu NFG

Zdaniem eksperta

Niestety bardzo często termin płatności na fakturze podyktowany jest normą, jaka obowiązuje w danej branży, a nie świadomą decyzją właściciela firmy. Wiele razy słyszałem od przedsiębiorców, że ich kontrahenci innych, krótszych terminów nie zaakceptują. W tym wypadku firmom pozostaje zgodzić się na wymogi rynku lub stracić kontrakt. Szukają więc różnych sposobów na to, by przetrwać w oczekiwaniu na pieniądze.

Badanie pokazuje też, że im mniejsza firma, tym szybciej chciałaby otrzymać zapłatę. Dlatego **zwolennikami krótszych terminów pozostają właściciele mikroprzedsiębiorstw. Większość z nich oczekuje, że otrzyma zapłatę po 14 dniach, podczas gdy większość firm małych i średnich stosuje na fakturach termin 30-dniowy.** Również bardzo krótki, 7-dniowy termin zapłaty, najpopularniejszy jest w gronie najmniejszych firm (13,4%) w odróżnieniu od firm małych (9%) czy średnich (6%). Z kolei co 10. firma średnia może sobie pozwolić na 60 dni oczekiwania.



Dariusz Szkaradek

prezes Zarządu NFG

Zdaniem eksperta

Dłuższe terminy w MŚP praktycznie nie występują. Dla mikrofirm byłoby to zabójstwo. Przypomnijmy, że ustawowo, w transakcjach, w których wierzycielem jest firma z sektora MŚP, a dłużnikiem duży przedsiębiorca, obowiązuje maksymalnie 60-dniowy termin zapłaty. Na podmioty, które przekraczają ten termin prezes UOKiK może nałożyć kary pieniężne.

Co 5. firma wstrzymuje płatności

Tak długi okres oczekiwania na zapłatę nie pozostaje bez wpływu na płynność finansową firm. Przedsiębiorcy z sektora MŚP na różne sposoby starają się łątać tę przysłowiową dziurę w budżecie.

Z badania wynika:

- ✓ Najwięcej z nich, bo 43%, korzysta w tym celu ze zgromadzonych oszczędności,
- ✓ 27% firm odwleka w czasie decyzje o inwestycjach,
- ✓ a niemal 20% wybiera zewnętrzne źródła finansowania.
- ✓ Tylko co piąty właściciel firmy przyznaje, że nie robi żadnej z tych rzeczy, bo w swojej kasie zawsze ma nadwyżkę.



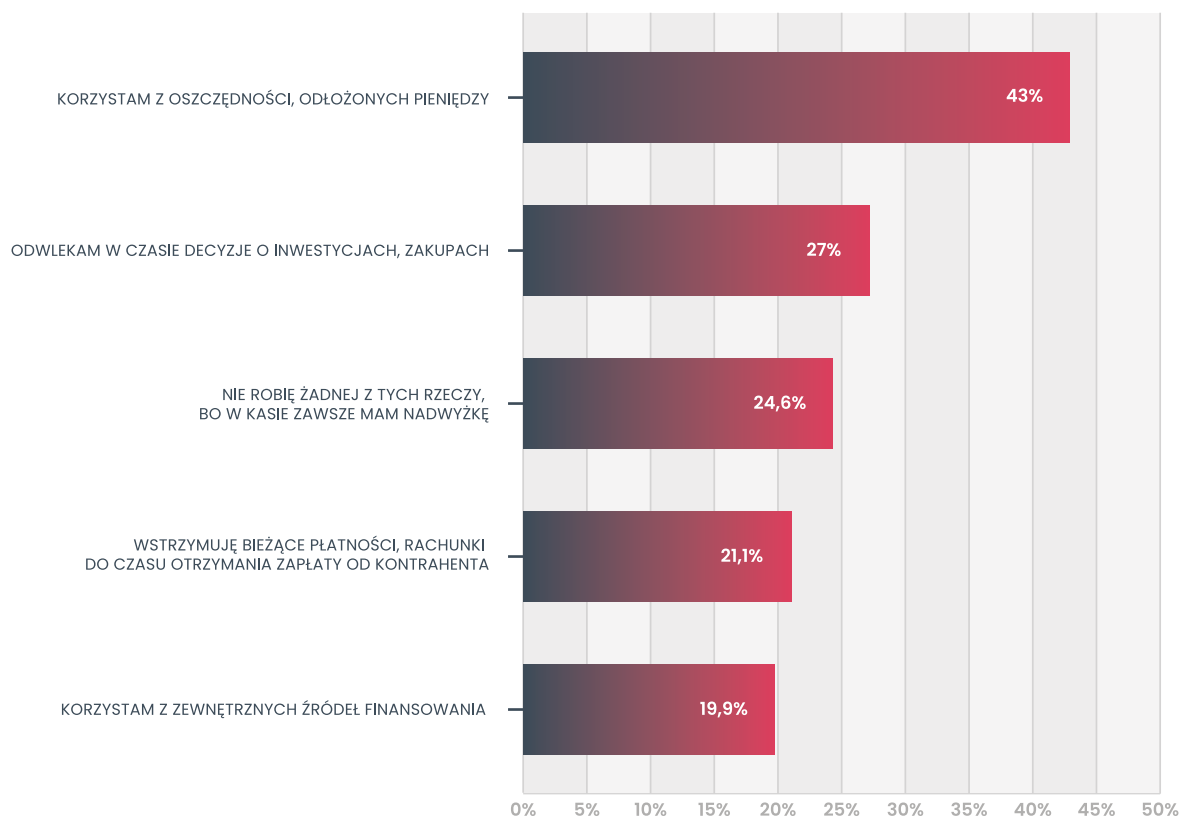
Zdaniem eksperta

Niestety dochodzi też do sytuacji patologicznej, która, jak widać, staje się regułą. A mianowicie 21,1% firm, czekając na zapłatę za towar lub usługę, samemu wstrzymuje płatności i bieżące rachunki, do czasu otrzymania pieniędzy od klienta. W ten sposób tworzą się łańcuchy przeterminowanych należności w firmach, a w konsekwencji: zatory finansowe w całej gospodarce.

Adam Łacki

prezes Zarządu
Krajowego Rejestru Długów
Biura Informacji Gospodarczej SA

Jak radzi sobie Pan/Pani w sytuacji, gdy musi czekać na zapłatę od kontrahenta z uwagi na długi termin płatności na fakturze?



Czy wiesz, że...

Tylko 19,9% przedsiębiorców, stosując sprzedaż z odroczonym terminem płatności, decyduje się na wsparcie z zewnętrznych źródeł finansowania. eFaktoring umożliwia przecież natychmiastową wymianę faktur na gotówkę bez konieczności czekania na płatność od kontrahenta. Gdyby więcej firm korzystało z tego rozwiązania, zatory w gospodarce byłyby znacznie mniejsze. Ale z jakichś względów firmy tego nie robią.

Jak wskazują eksperci, przyczyn takiej sytuacji może być kilka.



Zdaniem eksperta

Podstawowa przyczyna to ta, że firmy wolą kredytować swoją działalność kosztem innych przedsiębiorców, bo to jest łatwe i tanie, choć oczywiście z etycznego punktu widzenia całkowicie nieakceptowalne. Jak widać, robi tak co piąta z nich.

Adam Łącki

prezes Zarządu
Krajowego Rejestru Długów
Biura Informacji Gospodarczej SA

Prezes NFG, Dariusz Szkaradek, widzi jeszcze jedno wytłumaczenie tego zjawiska, a jest nim obecny ciągle w umowach zakaz cesji wierzytelności.



Zdaniem eksperta

Obecnie mamy w Polsce tzw. pozorną swobodę dysponowania swoją wierzytelnością, ponieważ przepisy dają taką możliwość, ale równolegle w zapisach umownych B2B możliwe jest zakazanie realizacji cesji wierzytelności. W efekcie przedsiębiorcy nie mogą swobodnie dysponować częścią swojego majątku i zarządzać płynnością. W tym, nie mogą na przykład sfinansować wierzytelności za pomocą faktoringu. A jeśli jeszcze kontrahent dodatkowo opóźnia płatność, to wpędza przedsiębiorcę w kolejne problemy płynnościowe, które mogą prowadzić nawet do utraty wypłacalności. Jedynym rozwiązaniem w tej sytuacji byłoby całkowite zniesienie zakazu cesji w umowach handlowych.

Dariusz Szkaradek

prezes Zarządu NFG

Jak firmy radzą sobie, czekając na płatność od kontrahentów

Drogie i trudno dostępne kredyty bankowe mogą zachęcić przedsiębiorców do sięgania po faktoring. Jak pokazuje badanie NFG i KRD, trzy czwarte firm z sektora MŚP zna tę usługę, a 18,5 proc. choć raz z niej skorzystało.

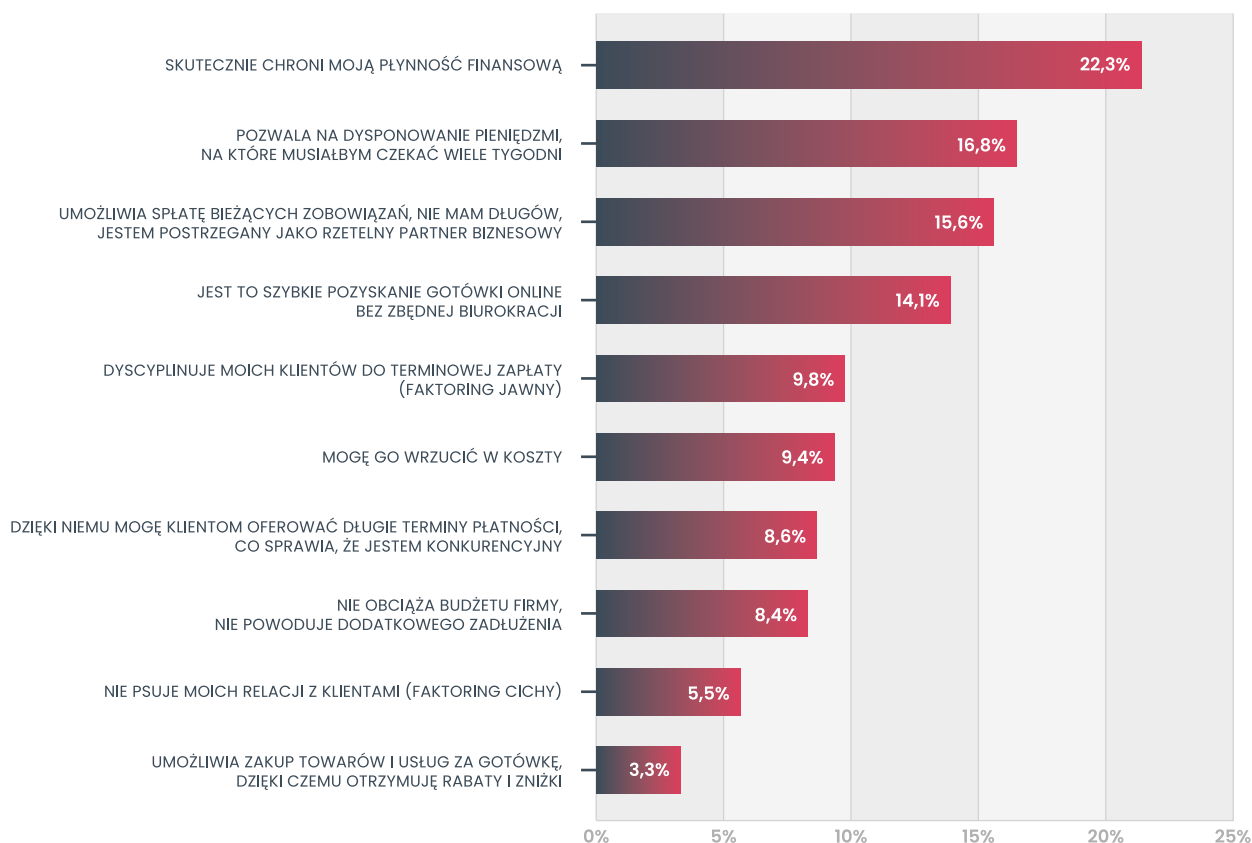


Przedsiębiorcy szukają teraz gotówki bez konieczności zadłużania się, stąd drogie i trudno dostępne kredyty bankowe mogą zachęcić ich do sięgania po faktoring

Z badania wynika:

- ✓ Trzy czwarte firm z sektora MŚP zna usługę faktoringu,
- ✓ a 18,5 proc. choć raz z niej skorzystało, czekając na płatność od kontrahenta.
- ✓ Co drugi przedsiębiorca (56,8 proc.) potrafi wskazać zalety faktoringu. Na pierwszym miejscu wśród nich jest ochrona płynności finansowej (wskazuje tak 22,3 proc. badanych).
- ✓ Co szósty przedsiębiorca przyznaje, że faktoring pozwala na dysponowanie pieniędzmi, na które trzeba by było czekać wiele tygodni.
- ✓ Ponad 15 proc. badanych docenia, że faktoring umożliwia spłatę bieżących zobowiązań, dzięki czemu nie ma się długów i jest się postrzeganym jako rzetelny partner biznesowy.
- ✓ Niewiele mniej uważa, że jest to szybkie pozyskanie gotówki bez zbędnych formalności (14,1 proc.).

Jakie są najważniejsze korzyści z faktoringu?



Dariusz Szkaradek

prezes Zarządu NFG

Zdaniem eksperta

Ale zaledwie 8,4 proc. przedsiębiorców w naszym badaniu dostrzega zaletę, że faktoring nie powoduje konieczności dodatkowego zadłużenia. Zabezpieczeniem transakcji jest tutaj bowiem faktura za usługę bądź produkt, który już został sprzedany. Sądzę jednak, że w najbliższym czasie to właśnie ta zaleta będzie zyskiwać na znaczeniu, choćby w kontekście rosnących stóp procentowych i związanych z tym drożących kredytów. Kredyt wymaga przecież spłaty comiesięcznych rat. W odróżnieniu od niego faktoring jest jednorazowym kosztem. Nie wiąże przedsiębiorcy długoterminową umową i nie wymaga dodatkowych zabezpieczeń. Nie ma więc ryzyka, że może stać się dla przedsiębiorcy zbyt dużym obciążeniem finansowym w dłuższej perspektywie czasu.

Ogólnopolskie badanie „Impulsy finansowe w rozwoju MŚP”, na zlecenie Krajowego Rejestru Długów Informacji Gospodarczej i firmy faktoringowej NFG, przeprowadzone przez IMAS International w grudniu 2021 r. na grupie 512 firm z sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.

Kontakt dla mediów:

Katarzyna Maciaszczyk-Sobolewska

+48 695 100 151

pr@krd.pl

pr@nfg.pl