



PŁYNNOŚĆ FINANSOWA MŚP W PANDEMII



Luty 2021

Raport z badania



Spis treści



O badaniu	3
Główne wnioski	4
Małe firmy przestają planować – funkcjonują z dnia na dzień	5 - 8
Ubywa długodystansowców	6 - 7
Plany są bezużyteczne, ale planowanie jest koniecznością	7 - 8
Nawet 100 faktur mniej wystawiają miesięcznie firmy z sektora MŚP	9 - 14
Mniej faktur to mniej pieniędzy na koncie	10 - 11
W poszukiwaniu utraconych faktur	11 - 12
Mniej szans na finansowanie	12 - 14
Co druga firma w pandemii wystawia faktury z dłuższym terminem płatności	15 - 19
Po pierwsze nie szkodzić	16
Pożądana płynność	17 - 19
Rodzaje faktoringu w ofercie NFC	20
Kontakt dla mediów	21



O BADANIU

Badanie „Płynność finansowa MŚP w pandemii” na zlecenie Krajowego Rejestru Długów i firmy faktoringowej NFC zostało przeprowadzone przez IMAS International na przełomie października i listopada 2020 r. metodą CAWI na grupie 500 mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.



O co pytaliliśmy



Ile faktur miesięcznie wystawiają firmy z sektora MŚP w pandemii w porównaniu do sytuacji sprzed pandemii



O ile dni wydłużyły się średnio terminy płatności na wystawianych przez firmy fakturach w czasie pandemii koronawirusa



Czy firmy rozważają skorzystanie z rozwiązań poprawiających płynność finansową



Z jakim wyprzedzeniem przygotowują plan działania i planują budżety w pandemii





GŁÓWNE WNIOSKI



Przedsiębiorcy w pandemii porzucili długoterminowe strategie na rzecz podejmowania doraźnych decyzji - tylko **5% z nich** planuje działania na przyszły rok.



Niespodziewane problemy finansowe firm w pandemii spowodowały, że część z nich zaniechała również planowania budżetów. O ile przed pandemią 7% firm w ogóle tego nie robiło, tak teraz grono rezygnujących **wzrosło do 12,2% firm**.



Ponad 1/3 firm wystawia miesięcznie mniej faktur niż przed pandemią. **13,4%** firm wystawia nawet 100 faktur mniej miesięcznie.



Główne przyczyny zmniejszonej liczby faktur w obiegu to przede wszystkim: słabszy popyt na produkty i usługi, ograniczenia w działalności kontrahentów i problemy finansowe klientów.



Ponad połowa firm z sektora MŚP wystawia na prośbę kontrahentów faktury z dłuższymi terminami płatności, niż miało to miejsce przed pandemią.



Wraz z koniecznością wydłużonego czekania na pieniądze, rośnie też potrzeba zabezpieczenia własnych interesów. W tym celu **60% przedsiębiorców** rozważa skorzystanie z rozwiązań poprawiających płynność finansową. Co szósta firma wybrałaby faktoring.



MAŁE FIRMY PRZESTAJĄ PLANOWAĆ – FUNKCJONUJĄ Z DNIA NA DZIEŃ

Firmy z sektora MŚP w czasie pandemii porzuciły długookresowe planowanie – **tylko 5% z nich planuje działania na przyszły rok.**

Dwukrotnie wzrosła grupa przedsiębiorców, którzy nic nie zakładają, a zamiast tego wolą podejmować decyzje z dnia na dzień. Brak myślenia o rozwoju to działanie na granicy egzystencji – wskazują eksperci z Krajowego Rejestru Długów i firmy faktoringowej NFC.





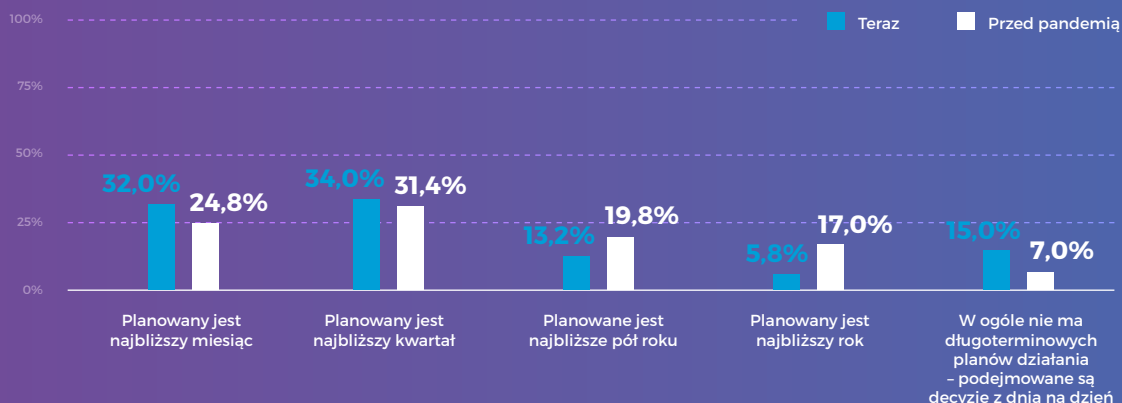
UBYWA DŁUGODYSTANSOWCÓW



eFAKTORING

Z jakim wyprzedzeniem przygotowany jest plan działania w Twojej firmie?

(teraz vs przed pandemią)



Badanie NFG „Płynność finansowa MŚP w pandemii”
IMAS International, październik-listopad 2020r.

Dalekosieżne plany są luksusem, z którego firmy rezygnują w czasie pandemii. Jak wskazuje badanie Krajowego Rejestru Długów i firmy faktoringowej NFG „Płynność finansowa MŚP w pandemii”, **przedsiębiorcy porzucają długoterminowe strategie na rzecz podejmowania doraźnych decyzji**. Przy czym planowanie działań z wyprzedzeniem nie było priorytetem mikro, małych i średnich firm także i w czasach prosperity.

Blisko co czwarty przedsiębiorca (24,8%) przed pandemią tworzył harmonogram działań na najbliższy miesiąc. Ponad 31% firm planowało swoje działania z kwartalnym wyprzedzeniem. Co piąty (19,8%) planował najbliższe pół roku, a tylko 17% planowało odważnie cały najbliższy rok. 7% respondentów podejmowało decyzje ad hoc.



Z BADANIA WYNIKA:

- W czasie pandemii w widoczny sposób zwiększyła się grupa firm, które podejmują decyzje z dnia na dzień (+8 pp.) oraz z miesięcznym wyprzedzeniem (+7,2 pp.).
- Zdecydowanie mała natomiast odsetek przedsiębiorców, którzy planują działania na najbliższy rok (-11,2 pp.) i tych, którzy planują najbliższe pół roku (-6,6, pp.).



Adam Łacki

prezes Zarządu Krajowego
Rejestru Długów Biura
Informacji Gospodarczej SA



ZDANIEM EKSPERTA

Bez wątplenia wpływ na to ma pandemia, która gwałtownie zweryfikowała plany przedsiębiorców. Firmy w krótkim czasie musiały stawić czoła recesji, wiele koncepcji biznesowych legło w gruzach, część branż, jak: HoReCa, MICE, fitness, beauty z dnia na dzień straciły źródło dochodu. Przedsiębiorcy, którzy wcześniej poczynili plany na najbliższy rok, nie uwzględnili w nich światowego kryzysu wywołanego przez pandemię. A ponieważ nikt tak naprawdę nie wie, kiedy się ona zakończy, dużo ostrożniej podchodzą do planowania działań z wyprzedzeniem. Przybywa natomiast firm, które wolą podejmować decyzje z dnia na dzień, co może mieć niestety negatywne konsekwencje dla całej gospodarki.

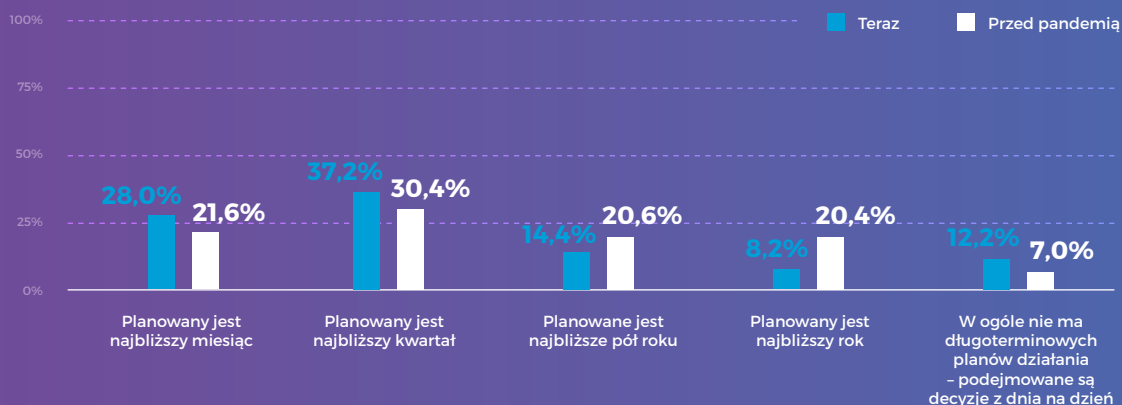


PLANY SĄ BEZUŻYTECZNE, ALE PLANOWANIE JEST KONIECZNOŚCIĄ



eFAKTORING

Z jakim wyprzedzeniem planowany jest budżet w Twojej firmie? (teraz vs przed pandemią)



Niespodziewane problemy finansowe firm w pandemii spowodowały, że część z nich zaniechała również planowania budżetów. O ile przed pandemią 7% firm w ogóle tego nie robiło, tak teraz **grono rezygnujących wzrosło do 12,2% firm.**

Wcześniej niemal tyle samo firm (ok. 20%) planowało budżet z wyprzedzeniem miesięcznym co rocznym czy półrocznym. Największą grupę przedsiębiorców stanowili zwolennicy planowania finansów na najbliższy kwartał (30,4%).



Z BADANIA WYNIKA:

- Pod wpływem pandemii różnice w tworzeniu budżetu stały się bardziej widoczne.
- Nadal większość, bo 37,2% stanowią firmy, które ustalają swój budżet na 3 miesiące do przodu i **jest to wzrost o 6,7 pp.,**
- ale spadek wyraźnie odsetek firm, które budżetują najbliższe pół roku **(-6,2 pp.)** i rok **(-12,2 pp.).**



Dariusz Szkaradek

prezes Zarządu NFG



ZDANIEM EKSPERTA

Wiele firm, nawet jeśli przygotowuje budżet na przyszły rok, to rezygnuje w nim z inwestycji. Z kilku powodów: po pierwsze nie wiedzą, kiedy się skończy pandemia i związane z nią problemy, po drugie wielką niewiadomą jest znalezienie pieniędzy na rozwój. Polityka kredytowa banków i firm leasingowych może się w każdej chwili zmienić. Sami przedsiębiorcy też nie chcą zaciągać zbyt wielu zobowiązań, nie mając pewności, że będą mieli je z czego spłacać. Większy komfort daje pożyczanie pieniędzy akonto już wystawionych faktur, bo te już zarobili, tylko czekają na zapłatę. W czasach niepewności faktoring staje się najpewniejszym źródłem finansowania.



NAWET 100 FAKTUR MNIEJ WYSTAWIAJĄ MIESIĘCZNIE FIRMY Z SEKTORA MŚP

Ponad **1/3 firm** wystawia miesięcznie mniej faktur niż przed pandemią. To oznacza mniejsze wpływy w firmowym budżecie, ale też mniejszy obrót w gospodarce.

Główne przyczyny zmniejszonej liczby faktur w obiegu to przede wszystkim: słabszy popyt na produkty i usługi, ograniczenia w działalności kontrahentów i problemy finansowe klientów.



MNIEJ FAKTUR TO MNIEJ PIENIĘDZY NA KONCIE

Gospodarka jest systemem naczyń połączonych. W związku z tym również firmy, które nie zostały zmuszone do zamknięcia lub ograniczenia swojej działalności w pandemii, pośrednio też odczuły jej negatywny wpływ.

Przykładowo:

- zamknięte stoki narciarskie to nie tylko problem właścicieli wyciągów i hoteli, ale także firm produkujących, handlujących i wypożyczających sprzęt do sportów zimowych.
- Zamknięte hotele i restauracje, to automatycznie zmniejszone zamówienia dla branży FMCG, w tym głównie hurtowni spożywczych i chemicznych itd.



Z BADANIA WYNIKA:

- 34,4% przedsiębiorstw wystawia obecnie mniej faktur niż przed pandemią.
- Na drugim biegunie są firmy, które w pandemii wystawiają miesięcznie więcej faktur niż wcześniej – **26,8%**.
- Z kolei **38,8%** przedsiębiorców nie potrafi określić, czy i jak zmieniła się liczba wystawianych przez nich faktur w miesiącu.



Czy wiesz, że...?

Zjawisko utraty kontraktów lub zleceń najbardziej widoczne jest w firmach małych i tych działających w branży budowlanej. Więcej faktur obecnie wystawiają firmy średnie i te działające w branży produkcyjnej.



Dariusz Szkaradek

prezes Zarządu NFG



ZDANIEM EKSPERTA

To właśnie w przemyśle mamy relatywnie najlepszą koniunkturę w pandemii. Indeks PMI w grudniu 2020 roku wzrósł do 51,7 pkt. z 50,8 pkt w listopadzie. Firmy produkcyjne, zwłaszcza te kooperujące z zagranicą, notują wręcz wyżki zamówień. Gorzej natomiast radzą sobie branże: budowlana, handlowa i usługowa. W tej pierwszej aż 42 proc. firm uskarża się na spadek liczby wystawianych faktur. Tymczasem pamiętajmy, że mniejsza liczba faktur to także mniejsze wpływy do budżetów firm. Z naszych danych wynika, że w pandemii, z obawy przed utratą płynności finansowej, więcej firm budowlanych sięgało po faktoring.



W POSZUKIWANIU UTRACONYCH FAKTUR



eFAKTORING

**Dlaczego
liczba wystawionych
w Twojej firmie faktur
w czasie pandemii
koronawirusa
się zmniejszyła?**

55,2%	Z powodu mniejszego popytu na moje produkty/usługi
53,5%	Moi klienci/kontrahenci działają w ograniczonym zakresie na skutek obostrzeń
44,8%	Moi kontrahenci mają problemy finansowe
35,5%	Moja firma działa obecnie w ograniczonym zakresie na skutek obostrzeń
18,0%	Firmy, z którymi współpracowałem/am, już nie działają
12,8%	Brakuje środków finansowych ma bieżącą działalność mojej firmy
6,4%	Mamy trudności z uzyskaniem od dostawców półproduktów/surowców niezbędnych do produkcji/świadczenia usług
5,8%	Zmniejszyła się liczba pracowników w mojej firmie mogących wykonywać obowiązki zawodowe
4,7%	Nie mamy wystarczającej ilości towaru
1,2%	Inna odpowiedź



Z BADANIA WYNIKA:

że wśród głównych przyczyn, dla których przedsiębiorcy wystawiają mniej faktur, są przede wszystkim:

- ↗ słabszy popyt na ich produkty i usługi **(55,2%)**,
- ↗ ograniczenia w działalności kontrahentów na skutek obostrzeń **(53,5%)**,
- ↗ i problemy finansowe klientów **(44,8%)**,
- ↗ Przedsiębiorcy wskazują, że sami też działają w ograniczonym zakresie na skutek obostrzeń (35,5%) lub ich kontrahenci/klienci zamknęli działalność **(18%)**,
- ↗ Wiele firm uskarża się również na brak środków finansowych, trudności z uzyskaniem od dostawców surowców niezbędnych do produkcji bądź świadczenia usług, brak rąk do pracy czy niewystarczającą ilość towaru – to wszystko też wpływa na ograniczenia w wystawianiu faktur.

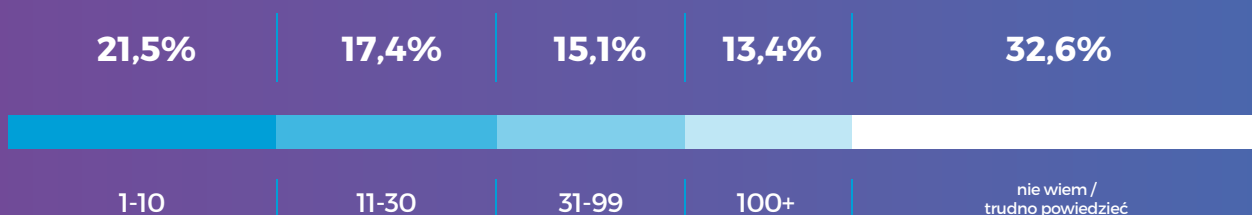


MNIEJ SZANS NA FINANSOWANIE



eFAKTORING

**W porównaniu z sytuacją przed pandemią,
o ile mniej faktur w ciągu miesiąca
wystawianych jest zazwyczaj w Twojej firmie
w trakcie pandemii koronawirusa?**





Z BADANIA WYNIKA:

- Nawet **100 faktur mniej** wystawiają miesięcznie firmy z sektora MŚP, w porównaniu do sytuacji sprzed pandemii. Taką odpowiedź wskazało 13,4% firm (głównie średnich i produkcyjnych).
- Nieco ponad 1/4 przedsiębiorców wystawia **do 10 faktur mniej** (głównie mikroprzedsiębiorców z branży budowlanej). Z kolei małe firmy, głównie z branży handlowej, straciły do 30 faktur w miesiącu.



Dariusz Szkaradek

prezes Zarządu NFG



ZDANIEM EKSPERTA

W tym miejscu warto podkreślić, że faktura fakturze nierówna. Bo dla jednej firmy utrata stu kontraktów będzie oznaczać 10-procentową lukę w budżecie, a dla innej utrata już jednej, dwóch faktur może być gwoździem do trumny, gdyż byli to po prostu strategiczni klienci. Taka sytuacja często ma miejsce w mikrofirmach, gdzie jedna niezapłacona faktura może realnie zagrozić płynności finansowej przedsiębiorstwa.



Czy wiesz, że...?

Faktura stanowi dla przedsiębiorcy zabezpieczenie w momencie, gdy zechce on pozyskać finansowanie np. w formie faktoringu. Następuje wówczas cesja wierzytelności na zewnętrzną firmę – w tym wypadku faktora, i przedsiębiorca otrzymuje pieniądze z faktury, którą właśnie wystawił.

Jeśli faktury nie wystawił – traci szansę na finansowanie, a jak wiadomo faktoring jest jednym najtańszych, najbezpieczniejszych i najskuteczniejszych instrumentów ochrony płynności finansowej.



Dariusz Szkaradek

prezes Zarządu NFG



ZDANIEM EKSPERTA

O ile wystawioną fakturę można przekazać do finansowania zewnętrznej firmie i otrzymać pieniądze nawet wtedy, gdy kontrahent się spóźnia, o tyle takiego wsparcia nie można już uzyskać, gdy faktury nie wystawiono w ogóle. Mniejsza liczba faktur to zatem mniejsza szansa na pozyskanie bezpiecznego finansowania dla firmy. Szczególnie ważna jest tutaj rola faktoringu jawnego, w którym faktor dba o dochodzenie środków od kontrahenta. Innymi słowy pomaga przedsiębiorcy odzyskać pieniądze. A to niezwykle cenna wartość w pandemii, kiedy dla firm liczy się każda złotówka.

CO DRUGA FIRMA W PANDEMII WYSTAWIA FAKTURY Z DŁUŻSZYM TERMINEM PŁATNOŚCI



Ponad połowa firm z sektora MŚP wystawia na prośbę kontrahentów faktury z dłuższymi terminami płatności, niż miało to miejsce przed pandemią. Jednocześnie, wraz z koniecznością wydłużonego czekania na pieniądze, rośnie też potrzeba zabezpieczenia własnych interesów.

W tym celu **60%** przedsiębiorców rozważa skorzystanie z rozwiązań poprawiających płynność finansową.





PO PIERWSZE - NIE SZKODZIĆ



Choć w relacjach B2B popularne są transakcje z odroczonym terminem płatności, to wiele firm próbuje wpłynąć na swoich dostawców, by jeszcze bardziej przesunęli w czasie moment zapłaty za towar lub usługę.



Z BADANIA WYNIKA:

- Obecnie ponad połowa przedsiębiorców (**57,2%**) wystawia faktury z dłuższymi niż zazwyczaj terminami płatności, bo proszą ich o to kontrahenci.
- Tak się dzieje najczęściej w firmach średnich i małych (**odpowiednio 69,3% i 61,8%**), rzadziej w mikrofirmach (**41,3%**).
- W porównaniu z sytuacją sprzed pandemii, terminy płatności na wystawianych fakturach wydłużyły się o kilka, a nawet o kilkadziesiąt dni. Najczęściej dotyczy to terminu dłuższego od pół miesiąca do nawet miesiąca (**28% wskazań**). Nie pozostaje to bez wpływu na płynność finansową firm.



Dariusz Szkaradek

prezes Zarządu NFG



ZDANIEM EKSPERTA

Firmy godzą się na ustępstwa i wydłużenie terminu zapłaty na fakturze z uwagi na wypracowane dobre relacje z klientem bądź niestety z obawy o utratę kontraktu. Niemniej jednak jest to dla nich dodatkowe obciążenie finansowe. Już sam fakt wystawienia faktury z odroczonym terminem płatności sprawia bowiem, że nie mogą swobodnie obracać gotówką. Tymczasem problemy z płynnością często zaczynają się dość niepozornie, od jednego, czy dwóch kontrahentów, którzy wymagają wystawiania faktur sprzedaży z odległym terminem płatności, na przykład 60 dni. Dlatego niezwykle ważne jest, aby firma pomagając kontrahentom w pandemii, sama nie wpadła w kłopoty finansowe.



POŻĄDANA PŁYNNOŚĆ



eFAKTORING

Skorzystanie z jakich rozwiązań ochrony płynności finansowej rozważane jest w Twojej firmie?

Badanie NFG „Płynność finansowa MŚP w pandemii”
IMAS International, październik-listopad 2020r.

W pytaniu można było zaznaczyć dowolną liczbę odpowiedzi
-nie sumujemy się do 100%

50,7% Wsparcie ze strony Państwa

36,2% Weryfikacja kontrahenta przed nawiązaniem współpracy

34,5% Kredyt w banku

31,9% Pobieranie przedpłaty od kontrahentów

28,0% Monitoring należności

24,7% Wsparcie firmy ze strony inwestora

22,4% Pożyczka

21,1% Windykacja należności

19,1% Leasing

16,1% Faktoring

9,2% Kredyt kupiecki

3,0% Nie wiem / trudno powiedzieć

0,3% Inne

Jednym ze sposobów, jakie wybierają firmy MŚP, by się chronić, jest sięgnięcie po narzędzia wspierające płynność finansową.



Z BADANIA WYNIKA:

- **60%** przedsiębiorstw w pandemii rozważa skorzystanie z takich możliwości, wierząc, że zagwarantują im one zdolność do terminowej spłaty zobowiązań i wywiązywania się z umów.
- **Co druga firma** chce w tym celu skorzystać z pomocy rządowej,
- **a 36,2%** zamierza baczniej sprawdzać klientów przed nawiązaniem współpracy.



Adam Łacki

prezes Zarządu Krajowego
Rejestru Długów Biura
Informacji Gospodarczej SA



ZDANIEM EKSPERTA

Firmy z sektora MŚP powoli dostrzegają potrzebę weryfikacji kontrahentów. Szkoda tylko, że dopiero teraz, w pandemii. W odróżnieniu od nich duże firmy weryfikację kontrahentów mają już od dawna wpisaną w swoją politykę finansową. Dzięki temu wiedzą, że jeśli klient, z którym zamierzają współpracować, notorycznie zwleka z opłatami lub ma poważne problemy finansowe, to w ich wypadku również nie będzie płacić w terminie. Mogą wówczas podjąć decyzję, czy mimo wszystko chcą z nim współpracować, a jeśli to tak, to na jakich zasadach.



Z BADANIA WYNIKA:

- **Co trzeci ankietywany**, aby poprawić płynność finansową, sięgnąłby po kredyt w banku.
- **Prawie 32% firm** rozważa pobieranie przedpłaty od innych kontrahentów.
- **28% badanych** jako rozwiązanie poprawiające płynność finansową wskazuje monitoring płatności.
- **Co piąta firma** wybrałaby leasing, a co **szósta** faktoring.



Czy wiesz, że...?

Pobieranie przedpłaty od kontrahentów, na którą liczy blisko jedna trzecia przedsiębiorców, może nie być realnym rozwiązaniem w pandemii.

W kontraktach B2B bardzo rzadko można uzyskać zaliczkę. Rozwiązanie w tym wypadku przynosi faktoring, a konkretnie faktoring zaliczkowy. Umożliwia on pozyskanie finansowania od faktora jeszcze przed wystawieniem faktury.



Dariusz Szkaradek

prezes Zarządu NFG



ZDANIEM EKSPERTA

Ważne, by firmy wiedziały, że wybierając faktoring, mają wsparcie na wielu różnych płaszczyznach. Przykładowo, korzystanie z faktoringu gwarantuje firmom płynność finansową, czyli mają na firmowym koncie gotówkę wcześniej niż termin wymagalności faktury. Mogą ją przeznaczyć na realizację kolejnych zamówień, inwestycje bądź rozwój. Ponadto faktoring jawny zapewnia przedsiębiorcy wspomniany już monitoring płatności faktur przez swoich kontrahentów, jak również dyscyplinuje bardziej opieszałych klientów do zapłaty.

Badanie „Płynność finansowa MŚP w pandemii” na zlecenie Krajowego Rejestru Długów i firmy faktoringowej NFG przeprowadzone przez IMAS International w IV kwartale 2020 r. metodą CAWI na grupie 500 mikro, małych i średnich przedsiębiorstw.



RODZAJE FAKTORINGU W OFERCIE NFG:

Faktoring jawny

firma faktoringowa, która udziela finansowania przedsiębiorcy, informuje kontrahenta przedsiębiorcy o tym, że doszło do cesji wierzytelności. Na wystawianych fakturach przedsiębiorca zamieszcza informację o faktoringu, a kontrahent wpłaca pieniądze na wskazane przez faktora konto.

Faktoring ekspres

to autorski typ finansowania oferowany na rynku tylko przez NFG. Działa on podobnie jak faktoring jawny z tą różnicą, że przelew za sfinansowaną fakturę dokonywany jest szybciej. Pieniądze na koncie przedsiębiorcy mogą znaleźć się nawet w 5 minut przed uruchomieniem cesji wierzytelności. Faktor, czyli NFG kontaktuje się z kontrahentem przedsiębiorcy i powiadamia go o dokonaniu cesji wierzytelności automatycznie po wypłacie środków na konto. Przedsiębiorca nie musi więc czekać na potwierdzenie cesji przez kontrahenta, aby otrzymać finansowanie. Ten rodzaj faktoringu jest dostępny po dokonaniu przez NFG indywidualnej oceny ryzyka.

Faktoring cichy

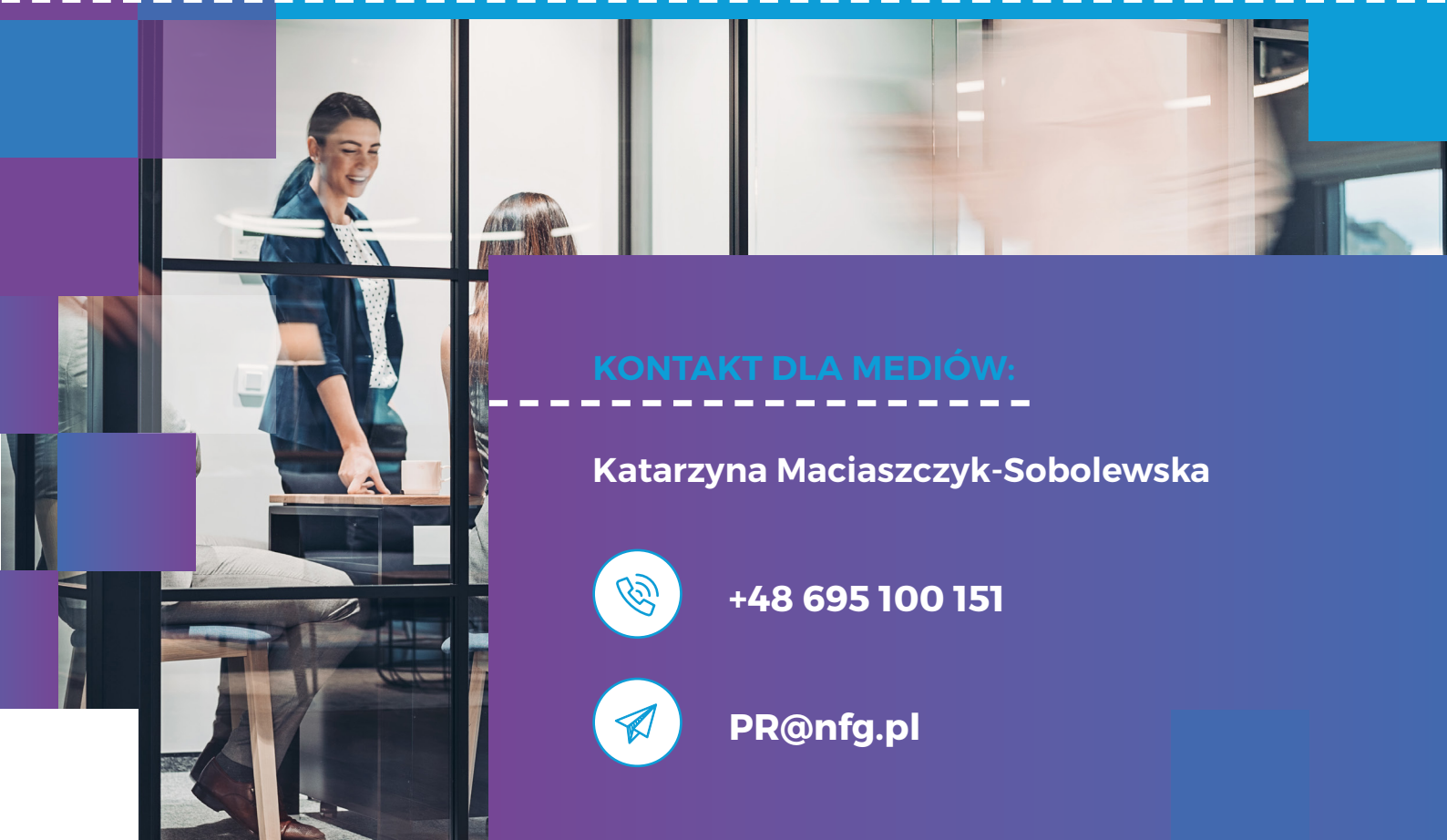
w tym przypadku kontrahent przedsiębiorcy nie jest informowany o tym, że doszło do cesji wierzytelności. Kontrahent opłaca fakturę na konto przedsiębiorcy, który samodzielnie rozlicza się z firmą faktoringową.

Faktoring zaliczkowy

jest to rodzaj faktoringu, w którym przedsiębiorca otrzymuje finansowanie od faktora na poczet przyszłej faktury. Gdy zrealizuje zlecenie i wystawi fakturę za swoje usługi, spłaca zaliczkę, finansując ją powstałą, nieprzeterminowaną fakturą. Co ważne, taką zaliczkę może przeznaczyć na dowolny cel, nie okazując przy tym żadnej dodatkowej dokumentacji.



Więcej o faktoringu na stronie www.nfg.pl



KONTAKT DLA MEDIÓW:

Katarzyna Maciaszczyk-Sobolewska



+48 695 100 151



PR@nfg.pl

