

# PORADNIK FINANSOWY DLA MSP



## Jak weryfikować kondycję finansową partnerów biznesowych?

**Niewypłacalność kontrahentów to największe zagrożenie dla sektora MSP. Według raportu KRD z kwietnia 2019 r. ponad 50 proc. polskich przedsiębiorców boryka się z problemem nieuregulowanych w terminie faktur. Średni okres płatności wydłużył się prawie do 40 dni po terminie. Niepokojąco szybko wzrasta liczba opóźnień płatności przekraczających aż rok. Czy mały i średni przedsiębiorca jest w stanie uchronić się przed finansowymi konsekwencjami nieuregulowanych należności? Sprawdźmy.**



Maciej **Drowanowski**

prezes zarządu, Monevia

### Prawo silniejszego

Rynek jest mało wyrozumiały dla mikro- i małych przedsiębiorców. Kontrahenci często uzależniają współpracę z nimi od wydłużonego terminu płatności faktur. Normą stało się regulowanie zobowiązań po czasie, bywa że w ogóle. Niezapłacone faktury i utrata płynności finansowej stanowią nie lada problem, nawet na miarę „być albo nie być”. Jeśli mikroprzed-

siębiorca chce przetrwać na rynku, musi dostosować się do panujących reguł i coraz dłużej czekać na zapłatę swoich należności, bez gwarancji, że je odzyska. Czy można więc rozwijać małą firmę i nadal stosować wydłużone terminy płatności? Oczywiście! Faktoring także dla małych Oferta zewnętrznego finansowania dla najmniejszych przedsiębiorstw bywa mocno ograniczona. Uzyskanie kredytu wiąże się często z udokumentowaniem odpowiednio wysokich obrotów, posiadanych kapitałów lub stażu na rynku. Również faktoring wydawał się do niedawna usługą zarezerwowaną wyłącznie dla większych firm, mogących pochwalić się wysokimi przychodami. Jednak w ostatnich latach sytuacja ta zaczęła się zmieniać. Firmy faktoringowe znalaz-

ły niszę, jaką jest wykup faktur od niedużych podmiotów i tak powstał mikrofaktoring. Zatory płatnicze są jedną z największych bolączek sektora MSP. Mały i średni przedsiębiorca szuka dodatkowego źródła finansowania, aby utrzymać bieżącą działalność. Zamrożenie gotówki nawet na 90 dni oznacza w praktyce trudności z prowadzeniem firmy i realizowaniem nowych zleceń czy inwestycji. Mikrofaktoring jest szansą na utrzymanie płynności finansowej niedużego przedsiębiorstwa. Jednak to nie jedyna korzyść płynąca z tej usługi.

### Korzyści z mikrofaktoringu

Podstawową zaletą mikrofaktoringu jest przyspieszenie rotacji gotówki z faktur, ale to nie jedyna korzyść. Przedsiębiorca, który decyduje się na współpracę z faktorem, zyskuje także dostęp do wielu dodatkowych narzędzi.

### Weryfikacja kontrahentów

Przy sprzedaży faktur oceniana jest kondycja i wiarygodność finansowa płatnika. Weryfikacja płatników pomaga z wyprzedzeniem planować kolejne kroki firmy i unikać nierzetelnych kontrahentów.

### Monitoring płatności

Sprzedaż faktur oznacza również monitoring płatności. Faktor we własnym zakresie kontroluje zbliżające się terminy wymagalności i kontaktuje się z płatnikami w celu przypomnienia o zapłacie. Często mały przedsiębiorca nie ma na to ani czasu, ani doświadczenia. Dzięki przejściu monitoringu przez faktora mogą skoncentrować się na bieżących działaniach biznesowych.

### Obniżenie kosztów

Warto dodać, że samodzielne monitorowanie płatności przez firmę może zwiększać koszty jej działalności. Błędy popełnione na tym etapie (np. współpraca z nierzetelnym kontrahentem, czego nie można było przewidzieć) mogą skutkować zatorami finansowymi. Wsparcie profesjonalnej firmy faktoringowej to doskonały sposób na oszczędność kosztów, bo mikrofaktoring nie obciąża budżetu firmy. Aby dodatkowo obniżyć koszt pozyskania kapitału, warto sprzedawać faktury wystawione na wiarygodnych (sprawdzonych) płatników. Faktor wyceni wówczas transakcję na korzystniejszych warunkach, a pozytywna współpraca wpłynie na ogólne warunki finansowania w przyszłości.

### Funkcjonalność

Dzisiejszy mikrofaktoring to nowoczesny produkt, oferowany przez Internet 24/7, elastyczny i mobilny. Łączy bieżące potrzeby mikro- i małych firm z nowoczesnym systemem operacyjnym, pozwalającym szybko i profesjonalnie ocenić wiarygodność finansową dłużnika. Internetowe systemy zarządzania wierzytelnościami, jakie udostępniają swoim klientom faktoryzy, pozwalają odzyskać gotówkę z faktur już w ciągu kilku godzin, a aplikacje mobilne informują na bieżąco o statusie wystawianych faktur. Czy małym i średnim przedsiębiorcom opłaca się współpracować z firmami faktoringowymi? Jak najbardziej! Współpraca pozwala unikać strat wynikających z braku płynności finansowej – stałej lub przejściowej – i na bieżąco dyscyplinować kontrahentów. Faktor to także nieocenione źródło informacji finansowej o kontrahentach, konkurencji czy sytuacji gospodarczej otaczającej przedsiębiorstwo. Jeśli działasz w sektorze MSP i codziennie wystawiasz faktury z odroczonym terminem płatności, skorzystaj z mikrofaktoringu. Sprawdź jego zalety, a przede wszystkim wpływ na poprawę Twojej płynności finansowej!



## PORADNIK FINANSOWY DLA MSP

## Niewypłacalność kontrahentów największym zagrożeniem dla sektora MSP

**W Polsce nie ma jednego centralnego źródła umożliwiającego weryfikację kondycji biznesowej kontrahenta. Z uwagi na konkurencyjność rynku dostawców informacji oraz zróżnicowane potrzeby odbiorców danych nie możemy także mówić o jednym najlepszym źródle. W większości przypadków optymalny będzie zestaw wybranych źródeł, zapewniających firmie równowagę pomiędzy kosztem (ceną) informacji, a jej jakością, czyli dopasowaniem do indywidualnych potrzeb w kontekście profilu odbiorcy (sprawdzonej firmy) czy branży, w jakiej działa.**

**Andrzej Staniszewski**

dyrektor ds. sprzedaży  
w Big Consulting

Na podstawie u.i.g.<sup>1</sup> działalność regulowaną w zakresie przetwarzania informacji gospodarczej o zobowiązaniu pieniężnym realizuje obecnie kilka biur informacji gospodarczej (dalej: BIG<sup>2</sup>). BIG-i mogą przetwarzać i udostępniać informacje dotyczące zobowiązań negatywnych, niespłaconych powyżej 30 dni, jak też pozytywnych, czyli tych spłaconych w terminie lub z opóźnieniem nie większym niż 30 dni.

#### BIG-i oraz BIK

Z kolei Biuro Informacji Kredytowej (BIK) umożliwia wgląd w dane raportowane do systemu BIK Przedsiębiorca przez banki oraz inne instytucje finansowe. Z raportu BIK dowiemy się m.in. o łącznej: liczbie rachunków (jak: kredyt, limit w rachunku, debet, leasing, faktoring, gwarancja, poręczenie), kwocie finansowania, sumie rat, kwocie należności wymagalnych. Działalność BIK reguluje ustawa Prawo bankowe, natomiast samo sprawdzenie (także firmy) wymaga udzielenia przez nią zgody na taką weryfikację.

#### Wywiadownie gospodarcze

Na rynku od wielu lat z sukcesami usługi oferuje także kilka wywiadowni gospodarczych, które w ramach raportów handlowych dostarczają szereg użytecznych informacji jak np. sprawozdania finansowe, sugerowany limit kupiecki, ocenę kredytową (rating). Ten ostatni może mieć szczególną wartość, jeśli naliczany jest przez wywiadownię dynamicznie, także w oparciu o jej dane wewnętrzne. Dwie największe wywiadownie są także ubezpieczycielami należności, stąd ich ocena może uwzględniać m.in. skuteczne działania windykacyjne czy niebezpiecznie rosnące zaangażowania w finansowanie u innych dostawców. W szczególności znaczące obniżenie ratingu wywiadowni w krótkim okresie może zwiastować problemy z wypłacalnością kontrahenta. Ponadto wywiadownie prowadzą systemy wymiany informacji o zobowiązaniach. Uczestnicząc w takim programie firma cyklicznie (z reguły co miesiąc) raportuje

całe saldo swoich należności od kontrahentów (wymagalnych oraz przeterminowanych) w formie tabeli wiekowania z rozkładem przedziałów opóźnień oraz ich kwot dla poszczególnych kontrahentów. Wywiadownia, agregując takie dane pochodzące od wielu uczestników rynku, jest w stanie w sposób dynamiczny prezentować tzw. moralność płatniczą poszczególnych odbiorców.

nia wskaźnika płatności zobowiązań, czyli po ilu dniach kontrahent regulował płatności w zeszłym roku.

W Internecie dostępnych jest także kilkadziesiąt serwisów, na których wierzyciele wystawiają na sprzedaż długi (giełdy długów) w celu sprzedaży wierzytelności. Już sama informacja o wystawionym ogłoszeniu na sprzedaż długu dotyczącym sprawdzanego podmiotu jest informacją negatywną, wpływającą na ocenę wiarygodności płatniczej sprawdzonej firmy.

#### Weryfikacja podmiotów powiązanych

Moralność płatniczą kontrahenta warto oceniać także przez pryzmat kondycji innych firm: zarówno jego odbiorców jak też podmiotów powiązanych z kontrahentem kapitałowo-osobowo. W tym pierwszym

można dokonać szybkiej ich oceny pod kątem wystąpienia incydentów jak ujawnione zadłużenie czy upadłość. Informacja o nie najlepszej kondycji podmiotów powiązanych z pewnością powinna być sygnałem do większej ostrożności w kontaktach z kontrahentem.

#### Optymalne źródło

Warto mieć także na uwadze fakt, że żadne ze źródeł nie daje gwarancji przewidzenia zachowania kontrahenta w przyszłości, gdyż odzwierciedla jego przeszłe zachowania. Stąd zdrowy rozsądek poparty własnym doświadczeniem, wewnętrzną informacją o kontrahencie czy wiedzą branżową sprawdzi się w większości przypadków.

Jednak sprawdzanie „własnymi metodami” nie powinno być wy-

mówką dla niewykorzystywania źródeł weryfikacji kontrahenta w ogóle. Porównywanie potencjalnego kosztu wykorzystywanej informacji do dotychczasowych strat z tytułu braku płatności nierzetelnych kontrahentów może spowodować firmę na manowce. Takie podejście w sytuacji wystąpienia nagłych zmian na rynku czy w branży często kończy się z zasady spóźnionym podejmowaniem działań zapobiegawczych. W ich wyniku okazuje się z reguły, że przez prowadzenie niefrasobliwej polityki kredytowej (lub jej brak) oraz nieodpowiedzialne napędzanie sprzedaży dużą część portfela odbiorców firmy stanowią podmioty zagrożone niewypłacalnością. W myśl zasady „lepiej zapobiegać, niż leczyć” warto jako regułę wdrożyć zasadę weryfikacji każdego



#### Źródła publiczne

Warto też mieć na uwadze fakt istnienia szeregu źródeł publicznych (bezpłatnych) o zobowiązaniach pieniężnych. W ramach serwisu Ministerstwa Sprawiedliwości KRS-online<sup>3</sup> istnieje możliwość pobrania aktualnego odpisu o podmiocie KRS, gdzie w dziale 4 odpisu możemy znaleźć informacje o ujawnionych zobowiązaniach publicznoprawnych np. wobec ZUS czy US. Ponadto serwis Ministerstwa umożliwia aktualnie pobieranie sprawozdań finansowych (Bilans, RZiS). Mimo że w najlepszym razie dane te opisują kondycję finansową firmy za rok miniony, mogą być przydatne np. do wycie-

przypadku wykaz firm (portfela odbiorców naszego kontrahenta) umożliwi ich wstępną weryfikację oraz dokonanie oceny, na ile ryzykowna jest sama polityka kredytowa naszego kontrahenta. Takie podejście stosowane przez firmy faktoringowe, którym badany podmiot ujawnia swoich odbiorców (lub ich lista pozyskiwana jest wręcz z wyciągu bankowego dostarczonego przez firmę), może być jednak generalnie utrudnione.

Dlatego warto sięgnąć po dostępne na rynku narzędzia ułatwiające lub wręcz automatyzujące badanie otoczenia kapitałowo-osobowego kontrahenta. Korzystając z informacji o powiązanych firmach i osobach na podstawie relacji KRS (aktual-



**Moralność płatniczą kontrahenta warto oceniać także przez pryzmat kondycji innych firm: zarówno jego odbiorców, jak też podmiotów powiązanych z kontrahentem kapitałowo-osobowo.**

kontrahenta. Wybór optymalnego źródła (czy raczej zestawu źródeł) pozostanie w takim przypadku decyzją wtórną. W przypadku podmiotów niewykorzystujących żadnych baz do weryfikacji kontrahenta z pewnością sprawdzi się parafraza maksymy dotyczącej ubezpieczeń: „lepsze jakiegokolwiek źródło informacji o kontrahencie niż żadne”.

1. ustawa o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych z dnia 9 kwietnia 2010 r

2. <https://mr.bip.gov.pl/biura-informacji-gospodarczej/wykaz-biur-informacji-gospodarczej-i-ich-adresow.html>

3. <https://ekrs.ms.gov.pl/>

# 5 nieoczywistych sytuacji, w których MSP opłaca się sięgnąć po faktoring

**Faktoring coraz rzadziej bywa postrzegany jako rozwiązanie finansowe wyłącznie dla korporacji. Natomiast wciąż jest uważany za alternatywę dla kredytu, choć ta usługa dość mocno się od niego różni. Kto i kiedy powinien się zainteresować faktoringiem? Oto pięć przypadków, w których prędzej czy później znajdziesz się każdy mikro-, mały lub średni przedsiębiorca i warto, by znał wtedy ten produkt finansowy.**

**Michał Pawlik**

prezes zarządu, SMEO

O tym, że zatory finansowe to realny problem, wie każdy polski przedsiębiorca. Połowa mikrofirm w ciągu ostatnich dwóch lat kilkukrotnie napotkała problemy finansowe, wynika z badania SMEO przeprowadzonego na grupie kilkuset drobnych przedsiębiorców. W ankiecie Konfederacji Lewiatan większość właścicieli firm stwierdziła, że warunki do prowadzenia biznesu w 2018 r. jeszcze się pogorszyły. Kto jest temu winien? Oczywiście niepłacący klienci, nieuczciwi partnerzy biznesowi, skomplikowane i wykluczające się prawodawstwo, odpowiemy jako przedsiębiorcy. Ale powinniśmy jednak uczciwie powiedzieć, że w pewnym stopniu odpowiedzialni jesteśmy także my sami! Prowadząc biznes, nie możemy znać się tylko na naszym fachu: ślusarstwie, marketingu, sztucznej inteligencji. Musimy także znać się na finansach i wykorzystywać nowoczesne narzędzia.

Jednym z nich jest faktoring. To usługa finansowa, która pozwala natychmiast uzyskać pieniądze z wysta-

wionej faktury z długimi terminami płatności. Najprościej mówiąc, jest to „odmrożenie” środków znajdujących się na wystawionej fakturze. Może wspierać firmę na różnych etapach jej rozwoju. Natychmiastowe uzyskanie pieniędzy pozwala myśleć w spokoju o rozwoju biznesu, a nie martwić się tym, kiedy dotrze przelew za już sprzedane towary czy dostarczoną usługę.

**Kiedy faktoring może wesprzeć małe i średnie przedsiębiorstwa?**

**1. Duży kontrahent i duży kontrakt**

Kiedy mała firma zdobywa kontrakt z dużo większym graczem, może dać jej to stabilność na wiele miesięcy, lecz równie dobrze może skończyć się jej upadkiem. Dlaczego? W niektórych branżach (np. budowlanej) taki kontrakt może trwać nawet rok i choć uda się wynegocjować podział płatności na etapy, to i tak kontrahent będzie proponował długie terminy płatności – 45, 60 czy nawet 90 dni. Jeśli więc etap prac trwa np. trzy miesiące, a dodatkowo musisz czekać na płatność dwa miesiące, to przez prawie pół roku trzeba działać jedynie z obietnicą zapłaty. Tymczasem taką obietnicą nie opłacisz ma-

teriałów budowlanych, wynajmu żurawia, pensji pracowników czy ewentualnych pozwoleń budowlanych. Jeśli taki kontrahent zapewni większość przychodów Twojej firmy, to możliwość szybszego uzyskania pieniędzy z już wystawionej faktury może okazać się nieoceniona.

**2. Sprawdzanie nowego kontrahenta**

Zaczynasz współpracę z nową firmą, która oferuje długi termin płatności? Oczywiście warto sprawdzić o niej informacje w różnych dostępnych źródłach, od strony internetowej, przez profile w mediach społecznościowych i portale oceniające pracodawców, aż po płatne wywiadownie gospodarcze. Jednak w takim przypadku można także skorzystać z faktoringu. Dlaczego? Dobra firma faktoringowa zawsze weryfikuje obie strony transakcji, sprawdzi poza Tobą także Twojego partnera biznesowego.

**3. Nagłe problemy z płynnością**

Zawsze może zdarzyć się sytuacja, kiedy nagle potrzeba Ci środków. Okazja inwestycyjna, potrzeba nagłej naprawy lub wymiany sprzętu czy choćby najbardziej prozaiczne opóźniające się płatności. Faktoring pozwoli Ci szybciej uzyskać Twoje pieniądze. Korzystając z tego sposobu finansowania nie wpadniesz w spiralę długów, w końcu po prostu szybciej zyskujesz pieniądze, które zarobiłeś. Pamiętaj, że faktoring to nie kredyt, więc nie obciąża Twojej historii, a inne zobowiązania i długi nie mają najmniejszego

wpływu na uzyskanie finansowania w ramach faktoringu.

**4. Stali klienci z długimi terminami płatności**

Masz długoterminową umowę z klientem. Wszystko układa się dobrze, ale boli Cię jedna rzecz: masz 45-dniowy termin płatności, a do tego jego księgowość przelewa pieniądze zawsze 10. dnia danego miesiąca, więc ten termin czasem się trochę wydłuża (choć czasem skraca). W takim wypadku faktoring jest rozwiązaniem idealnym. Płacisz jedynie za rzeczywisty czas finansowania faktury i dokładnie wiesz, ile pieniędzy dostaniesz i ile Cię to kosztuje. Przykładowo: jeśli w ramach faktoringu w Smeo.pl wgrasz swoją pierwszą fakturę, która opiewa na 5 tys. zł i jej spłata od Twojego klienta ma nadejść za 90 dni, płacisz za to niespełna 33 zł.

**5. Początek działalności firmy**

Początek działalności jest zawsze trudny, a najtrudniejsi są klienci. Nawet jeśli uda się szybko ich pozyskać, to nie masz jeszcze zbudowanych z nimi dobrych relacji, nie znasz ich, często nie myślisz o ich weryfikacji. To może się odbić czkawką. Pierwszy klient, który zapłaci dopiero po 60 dniach – to może boleć, ale jest do przeżycia. Dwóch takich klientów może pogrzyźć Cię już na starcie. Żeby ich obsłużyć, musisz przecież ponieść spory koszt, kupić odpowiednie materiały, zapłacić pracownikom, uregulować opłaty za wynajmowane biuro, a zapłata jest mocno oddalona w czasie.

Problemem młodych firm jest też finansowanie. Sprzęt można wziąć w leasing, choć to, że młoda firma go dostanie, też nie jest oczywiste. Środki na bieżącą działalność zdobyć jest jeszcze trudniej. Nowe przedsiębiorstwo nie uzyska szybkiego kredytu, natomiast musi płacić choćby za wynajem biura, za księgowość, o podatkach nie wspominając. W takim wypadku faktoring przychodzi z pomocą i pozwala szybko uzyskać środki na działalność firmy i dalsze inwestycje.



**W ankiecie Konfederacji Lewiatan większość właścicieli firm stwierdziła, że warunki do prowadzenia biznesu w 2018 r. jeszcze się pogorszyły. Kto jest temu winien? Oczywiście niepłacący klienci, nieuczciwi partnerzy biznesowi, skomplikowane i wykluczające się prawodawstwo**

REKLAMA



**Cokolwiek planujesz...**



**To się uda!**

W EFL zapewnimy Ci atrakcyjne finansowanie na samochody osobowe i dostawcze, samochody ciężarowe, maszyny i urządzenia, sprzęt medyczny, rolniczy oraz IT.



LEASING



POŻYCZKA



FAKTORING



UBEZPIECZENIA



WYNAJEM POJAZDÓW



801 404 444



EFL.PL

Materiał ma charakter informacyjny, nie stanowi oferty w rozumieniu art. 66 k.c. i jest jedynie zaproszeniem do negocjacji.



## PORADNIK FINANSOWY DLA MSP

## Jak sfinansować rosnące potrzeby małej firmy?

Jeszcze kilka lat temu finansowanie małej firmy było sporym problemem. Banki niechętnie udzielały kredytów bez dobrego zabezpieczenia (np. na hipotecę) lub poręczenia. Inne formy finansowania były mało popularne lub wręcz niedostępne. Najtrudniej było uzyskać finansowanie na rozpoczęcie działalności. Obecnie ta sytuacja znacznie się poprawiła. Mikroprzedsiębiorstwa mogą skorzystać z dość szerokiej gamy możliwości.



Andrzej Reterski

wiceprezes zarządu, Availo

Jedną z najprostszyc form jest dotacja z Powiatowego Urzędu Pracy na rozpoczęcie działalności gospodarczej. Każdy urząd ma swój wewnętrzny regulamin, który określa zasady przyznawania pomocy finansowej, ale pewne reguły są stałe. Należy do nich między innymi zasada nieposiadania wcześniej przez okres 12 miesięcy zarejestrowanej działalności gospodarczej oraz obowiązek rejestracji zainteresowanego jako bezrobotnej osoby bezrobotnej, planującej uzyskać takie wsparcie. Nie zawsze tego typu warunki są atrakcyjne dla nowych przedsiębiorców, a kwoty, które można uzyskać tą drogą, też nie są wysokie. Warto więc zwrócić uwagę na dotacje z Unii Europejskiej. W tym wypadku można uzyskać finansowanie na różnych etapach rozwoju firmy i na znaczne kwoty.

#### Wsparcie rozwoju gospodarczego wszystkich krajów Unii

Pięć głównych funduszy unijnych wspiera rozwój gospodarczy wszystkich krajów Unii. Są to: Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego, Europejski Fundusz Społeczny, Fundusz

Spójności, Europejski Fundusz Rolny na rzecz rozwoju obszarów wiejskich oraz Europejski Fundusz Morski i Rybacki. Unia Europejska w przyjętej strategii Europa 2020 określiła swoje cele i priorytety rozwoju, a na tej podstawie swoje polityki horyzontalne. Każdy projekt, który ma być realizowany z udziałem Funduszy Europejskich, jest oceniany w kontekście zgodności z tymi politykami. Korzystną stroną wszystkich dotacji jest fakt, iż nie podlegają one opodatkowaniu jako przychód firmy.

#### Leasing

Oczywiście tradycyjną już formą finansowania działalności jest leasing. Możemy mówić o leasingu operacyjnym, gdzie rzecz leasingowana pozostaje przez cały okres leasingu własnością firmy leasingującej, a przedsiębiorca nie może wprowadzić jej do ewidencji środków trwałych firmy i odliczać amortyzacji, ale wliczy w koszty raty leasingowe. Możemy też mówić o leasingu finansowym, w którym leasingowana rzecz zwykle od początku trwania umowy leasingowej jest już własnością przedsiębiorcy. Różnica polega na tym, co tworzy podstawę naliczania kosztu. W odróżnieniu od leasingu operacyjnego, w leasingu finansowym do KPiR nie zostaną zaksięgowane poszczególne raty leasingu, ale kosztami uzyskania przychodu będą odpisy amortyzacyjne i wydatki związane z eksploatacją przedmiotu leasingu.

#### Nowoczesne źródła finansowania

Kolejnym źródłem finansowania małych przedsiębiorstw może być lokalny fundusz pożyczkowy, który jest instytucją samorządową, powołaną na terenie każdej gminy uczestniczącej w projekcie „Samorządowa Polska”. Jej głównym celem jest udzielanie pożyczek przedsiębiorcom zarejestrowanym na terenie danej gminy. Bardzo ciekawą formą finansowania przedsięwzięć, szczególnie w obszarze nowych technologii, są fundusze venture capital i private equity. Tego typu finansowanie można pozyskać we wczesnej fazie rozwoju biznesu. Różnią się one co do zasady tym, że pierwsze z nich inwestują w mniejsze i bardziej ryzykowne przedsięwzięcia, podczas gdy private equity są zainteresowane dłuższymi inwestycjami, obliczonymi nawet na kilkanaście lat.

Dość nową i ciekawą formą finansowania działalności są inkubatory przedsiębiorczości, które początkowo powstały w celu eliminowania nierówności ekonomicznych w poszczególnych regionach. Z czasem jednak zakres ich działalności poszerzał się o nowe założenia i pojawiły się inkubatory technologiczne, zajmujące się tworzeniem nowych miejsc pracy i zwiększaniem konkurencyjności.

Kolejnym pomysłem na finansowanie rosnących potrzeb przedsiębiorstwa mogą być obligacje. Różnią się one od reszty źródeł finansowania tym, że mają formę papieru wartościowego, gdzie warunki ustalone są przez emitenta. Dzięki możliwości ustalenia własnych zasad spłaty zobowiązania przez przedsiębiorcę (pożyczkobiorcę), jest to korzystniejsza forma finansowania niż np. kredyt. Jest to rozwiązanie, z którego mogą korzystać duże firmy uzyskujące stabilne przychody, a także charakteryzujące się dobrą kondycją finansową.

#### Najbardziej rozpowszechniona forma finansowania

Oczywiście kredyt bankowy, z zabezpieczeniem lub bez zabezpieczenia, jest nadal najbardziej rozpowszechnioną formą finansowania małych podmiotów gospodarczych. Kredyty z zabezpieczeniem na hipotecę mogą być oczywiście znacznie wyższe. Konieczne jest jednak posiadanie hipoteki, na której bank może ustanowić zabezpieczenie. Dostępne na rynku oferty kredytów niezabezpieczonych osiągają poziom 500–550 tys. zł. Są to sumy, które mogą być atrakcyjne dla niedużej firmy. Niestety oferta bankowa jest nadal obwarowana sporymi wymaganiami co do bieżącej kondycji finansowej przedsiębiorstwa i jeśli firma ma straty lub jest podmiotem rozpoczynającym działalność, uzyskanie nawet niewielkiego kredytu może być trudne i zająć sporo czasu.

W tych okolicznościach, w odpowiedzi na rosnące potrzeby rynku, zaczęły pojawiać się oferty firm pożyczkowych. Firmy te są instytucjami rynku pozabankowego. Nie wiążą ich ograniczenia narzucane bankom przez KNF, gdyż nie gromadzą depozytów osób fizycznych. Mogą więc działać z większym ryzykiem i więk-

szą elastycznością. Z reguły ryzykują tylko własnym kapitałem lub kapitałem pochodzącym od innych instytucji finansowych. Stworzyły one szeroką ofertę produktową skierowaną do klientów indywidualnych i coraz dynamiczniej wchodzi również w sektor małych przedsiębiorstw. Kwoty pożyczek udzielanych sektorowi MSP nie są wysokie i oscylują w granicach od 5 tys. zł do 50 tys. zł. Zaletą tej oferty jest jednak szybkość decyzji i duża elastyczność w ocenie zdolności kredytowej pożyczkobiorcy. Wsparcie takim produktem może pomóc w sytuacji sezonowych wahań koniunktury w danej branży lub przejściowych kłopotów z płynnością. Pożyczka stanowi często świetne rozwiązanie jako finansowanie postomowe, również w sytuacjach, gdy w firmie brakuje środków na terminowe uregulowanie spłaty kredytu bankowego. Z tych powodów dynamicznie rośnie popularność tego rodzaju finansowania. Wiele drobnych firm korzysta z niego systematycznie. Niestety najnowszy projekt rządowy dotyczący tzw. ustawy antylichwiarskiej stwarza poważne zagrożenie dla dalszego istnienia sektora firm pożyczkowych. Mimo że jest on przygotowany w trosce o konsumenta, niesie poważne zagrożenia dla najmniejszych firm z sektora MSP. Instytucje pożyczkowe nadal w najszerszym zakresie obsługują rynek consumer finance i mimo iż szybko rozwijają swoje usługi w sektorze MSP, to nie są w stanie utrzymać się (w przeważającej większości przypadków) tylko z tego sektora. Należy więc oczekiwać zubożenia oferty dla małych przedsiębiorstw, o ile ustawa wejdzie w życie w obecnie przygotowanej formie. Sektor pożyczkowy nie będzie w stanie dalej funkcjonować, a przy okazji małe firmy stracą jedno z najprostszyc źródeł finansowania.



**Pomysłem na finansowanie rosnących potrzeb przedsiębiorstwa mogą być obligacje. Mają formę papieru wartościowego, gdzie warunki ustalone są przez emitenta.**

## Leasing zewnętrznym narzędziem finansowym pierwszego wyboru dla MSP

Od początku realizacji pomiarów „Barometr EFL”, czyli od stycznia 2015 roku zarządzający mikro-, małym i średnim biznesem najczęściej finansują swoją działalność środkami własnymi. Podobnie sytuacja wyglądała w ostatnim pomiarze, w II kwartale br. – ponad 92 proc. przedsiębiorców zadeklarowało, że sięga do swoich portfeli w celu sfinansowania zaplanowanej inwestycji. Od kilku kwartałów również lider wśród zewnętrznych instrumentów finansowych pozostaje ten sam. Pierwszym wyborem jest leasing, z którego korzysta ponad 55 proc. MSP. Na drugim miejscu tym razem uplasował się kredyt bankowy (49 proc. wskazań).



Radosław Woźniak

wiceprezes zarządu EFL

#### MSP transportują i produkują w leasingu

Każda branża ma swoje ulubione lub najbardziej odpowiednie do jej specyfiki narzędzia finansowania inwestycji. W przypadku aż czterech branż, takich jak transport, produkcja, handel i budownictwo, numerem jeden, jeśli weźmiemy pod

uwagę zewnętrzne instrumenty, jest leasing. Przedsiębiorcy wybierają go tak chętnie z kilku powodów. Mogą dokonać inwestycji bez angażowania często dużej gotówki, tę mogą przeznaczyć na inne cele, na przykład związane z rozwojem swoich pracowników, a kupione środki trwale zwiększają wartość firmy i jej konkurencyjność. Biorąc pod uwagę branże, leasing jest najpopularniejszy w firmach transportowych (74 proc.). W ten sposób przedsiębiorcy najczęściej finansują swoją flotę pojazdów. Z tego instrumentu chętnie korzystają również firmy produkcyjne – 66 proc. z nich finansuje w ten sposób swoją działalność. Trzecią branżą, która jest za pan brat z leasingiem, jest budownictwo (57,5 proc. wska-

zań), a tuż za nią uplasował się handel (55,8 proc.).

#### Najczęściej leasingują najwięksi

Od wielu pomiarów widoczna jest także tendencja, zgodnie z którą im większa firma, tym częściej korzysta z leasingu. Podczas gdy wśród mikro- firm blisko 32 proc. zarządzających bazuje na tym produkcie, wśród małych ten odsetek jest dwa razy wyższy i wynosi 62 proc., a wśród średnich podmiotów ponad 79 proc. Podobny trend widać w przypadku kredytu bankowego i ubezpieczenia majątku. Z pierwszego korzysta 66 proc. średnich podmiotów, 58 proc. małych i 26 proc. mikroorganizacji. Po ubezpieczenie sięga natomiast 59 proc.

#### Ubezpieczenie majątku zyskuje na popularności

Z roku na rok coraz większą popularność zyskuje ubezpieczenie majątku. W II kwartale br. to narzędzie zajęło miejsce tuż za kredytem bankowym – sięga po nie niecałe 49 proc. przedsiębiorców. Najczęściej za pan brat z ubezpieczeniem jest branża budowlana – 57,5 proc. wskazań, produkcyjna – 54 proc. wskazań oraz HoReCa – niecałe 54 proc. odpowiedzi. Co ciekawe, w przypadku hoteli i restauracji, ubezpieczenie majątku firmy jest zewnętrznym narzędziem finansowym, po które zarządzający sięgają najczęściej.

# Leasing siłą napędową inwestycji i rozwoju polskich firm

**W tym i kolejnym roku firmy chcą inwestować. Takie cele stawia sobie 74 proc. średnich i 61 proc. małych firm<sup>1</sup>. Wśród zew. źródeł finansowania pierwsze miejsce zajmuje kredyt złotowy, przy czym najczęściej wykorzystywany jest kredyt w rachunku bieżącym lub saldo debetowe, a drugie miejsce zajmuje leasing, finansujący głównie inwestycje. Jednocześnie w 2019 r. leasing wzmocnił swoją pozycję w zakresie wspierania działalności polskich firm, podczas gdy kredyt stracił kilka punktów.**

Przedstawiciele małych i średnich firm, które stanowią znakomitą większość firm funkcjonujących w Polsce, zamierzają inwestować. To dobra wiadomość dla polskiej gospodarki. 74 proc. średnich i 61 proc. małych firm w latach 2019–2020 zamierza zrealizować inwestycje, podczas gdy 24 proc. średnich i 39 proc. małych firm nie ma takich planów. Takie wnioski płyną z badania zrealizowanego przez CBM INDICATOR na łącznej grupie 1210 małych i średnich firm w II kw. 2019 r.

## Źródła finansowania

W dalszym ciągu małe (96 proc.) i średnie (93 proc.) przedsiębior-

stwa wolą finansować swoją działalność z własnego kapitału. Jednak, jeśli spojrzymy na grupę zewnętrznych źródeł finansowania, pierwsze miejsce na podium zajmuje kredyt złotowy (każdego rodzaju), a zaraz za nim wskazywany jest leasing. Obecnie 69 proc. średnich i 58 proc. małych przedsiębiorców korzysta lub korzystało z kredytu, przy czym kredyty inwestycyjne nie są najczęściej wykorzystywanym zew. źródłem. Aktualnie średnie i małe firmy najczęściej wykorzystują kredyt w rachunku bieżącym lub saldo debetowe, natomiast z kredytu inwestycyjnego korzysta 23 proc. średnich i 12 proc. małych firm.

## Zmiany

Rok wcześniej na wszystkie bankowe źródła finansowania działalności wskazywało odpowiednio 75 proc. średnich i 64 proc. małych firm. To istotny spadek, na którym zyskuje drugi w kolejności leasing, który w 99 proc. finansuje inwestycje przedsiębiorstw.

Korzystanie z leasingu i pożyczki leasingowej deklaruje 55 proc. średnich i 40 proc. małych firm to wynik lepszy odpowiednio o 5 proc. (w przypadku średnich firm) i aż o 8 proc. (w przypadku małych firm) w stosunku do ubiegłego roku. W sytuacji, gdy kredyty inwestycyjne udzielane przez banki tracą na znaczeniu, ich ofertę coraz częściej uzupełnia leasing. „Leasing pozostaje i umacnia swoją pozycję jako istotna siła napędowa inwestycji i rozwoju polskich firm oraz polskiej gospodarki. Z jednej strony ten instrument stymuluje inwestycje, zapewniając firmom dostęp do kapitału. Drugim czynnikiem przemawiającym za leasingiem jest jego pozytywny wpływ na innowacyjność, ponieważ ułatwia dostęp

do zaawansowanych i drogich rozwiązań technologicznych. Wreszcie leasing przyczynia się do wzrostu zatrudnienia, bowiem większy kapitał oznacza większą wydajność pracy, a przez to większe zapotrzebowanie



na pracę” – twierdzi **Andrzej Sugajski, dyrektor generalny Związku Polskiego Leasingu.**

## Przyszłość

W przyszłości przedstawiciele małych i średnich firm zamierzają wykorzystać zewnętrzny kapitał na inwestycje i finansowanie bieżącej działalności (opowiedziało tak 47 proc. średnich i 42 proc. małych firm). Na wyłącznie cel inwestycyjny wskazało 42 proc. średnich i 39 proc. małych firm. Natomiast zainteresowanych finansowaniem bieżącej działalności, przy udziale zew. kapitału, jest 11 proc. średnich i 19 proc. małych firm. Tym samym tylko 11 proc. w przypadku średnich i 19 proc. małych firm nie zamierza wykorzystywać zew. źródeł na realizację inwestycji.

**”  
Korzystanie z leasingu i pożyczki leasingowej deklaruje 55 proc. średnich i 40 proc. małych firm; to wynik lepszy w stosunku do ubiegłego roku.**

1. „Mikro, małe i średnie firmy o usługach finansowych”, CBM INDICATOR, Warszawa 2019 r.

Opracowanie: Związek Polskiego Leasingu

# Prosty sposób na finanse w Banku Ochrony Środowiska

**Zachowanie płynności finansowej to jedno z najtrudniejszych zadań w biznesie, dlatego tym bardziej jest ono wymagające dla osób, które prowadzą mikroprzedsiębiorstwa, częstokroć jednoosobowo. Z jednej strony presja na ograniczenie stale pojawiających się nowych kosztów: zakup surowców, robocizna, opłaty stałe, z drugiej chęć rozwoju własnej firmy przez zwiększanie produkcji i poszerzanie rynków zbytu, co wymusza kolejne, większe nakłady oraz inwestycje. Przedsiębiorcy ciągle towarzyszy także presja utrzymania konkurencyjności produktu, która wymusza poszukiwanie oszczędności, aby uchronić się przed obniżeniem marży i zapewnić opłacalność całego biznesu.**

W rozwoju mikrofirm elementem blokującym je przed silniejszymi działaniami rynkowymi jest często małe zaplecze kadrowe oraz niewielki kapitał firmy. Duże firmy przez lata funkcjonowania zgromadziły odpowiedni kapitał, w maszynach, fabrykach, produktach; małe firmy nie posiadają dużego majątku, w rodzimych warunkach mikroprzedsiębiorca na starcie w rozwój firmy inwestuje majątek osobisty. Jednak bez podjęcia działań do przeobrażenia swojej mikrofirmy w silny podmiot gospodarczy, utrzymując jedynie *status quo*, mogą stracić swoich klientów na rzecz konkurencji, która będzie oferować więcej, lepiej i taniej. Pozy-

skanie źródeł finansowania dla małej firmy, szczególnie jednoosobowej, może być trudniejsze niż dla dużego przedsiębiorstwa właśnie z powodu braku bazy kapitałowej.

## Oferta dedykowana dla mikroprzedsiębiorców

Polski sektor przedsiębiorstw jest zdominowany przez mikroprzedsiębiorstwa, czyli podmioty zatrudniające od 0 do 9 osób. Ich udział w strukturze wszystkich przedsiębiorstw wynosi aż 96 proc. Generują one także największy, bo 30 proc., udział w tworzeniu PKB<sup>1</sup>. Dostrzegając tak dużą grupę podmiotową, polski rynek finansowy przygo-

tował ofertę dedykowaną dla mikroprzedsiębiorców.

Podstawowym produktem wspierającym codzienne funkcjonowanie firm jest kredyt obrotowy, służący finansowaniu wydatków związanych z bieżącą działalnością firmy. Mogą zatem być to środki na zakup niezbędnych towarów, surowców, czy też służyć regulowaniu bieżących zobowiązań płatniczych. Od dłuższego czasu w ofercie Banku Ochrony Środowiska znajduje się produkt kredyt obrotowy – Kredyt dla firmy. To rozwiązanie zapewnia wysoką kwotę kredytu nawet do 500 tys. zł z możliwością kredytowania do 8 lat, co zapewnia płynność finansową przez okres najwrażliwszy dla wielu małych firm. W realiach rynkowych mikroprzedsiębiorstwa charakteryzuje niższa przeżywalność – pierwszy rok udaje się przetrwać średnio dwóm trzecim z nich, a także kolejne lata działalności są trudniejsze niż pozostałych podmiotów<sup>2</sup>. Kredyt dla firmy może być przeznaczony na dowolny cel związany z działalnością gospodarczą, a linia kredytowa zostaje uruchomiona bez dokumentów potwierdzających cel inwestycji, co znakomicie ułatwia i przyspiesza realną moż-

liwość dysponowania pieniędzmi przez przedsiębiorcę. Należy dodać, że decyzję kredytową bank wydaje już w dwa dni od złożenia wniosku, gdyż jego procesowanie oparte jest o uproszczoną procedurę z ograniczoną ilością dokumentów niezbędnych do dołączenia do wniosku.

## Ułatwienia proceduralno-formalne

Wszelkie ułatwienia proceduralno-formalne są mile widziane z punktu widzenia przedsiębiorcy, który z powodu braku większego zaplecza kadrowego musi wielokrotnie pełnić wiele różnorodnych funkcji, co pochłania jego czas i energię. Jednakże największą obawą i zarazem blokadą dla mikroprzedsiębiorcy przed sięgnięciem po kredyt bankowy są wymagane przez instytucję finansową zabezpieczenia dla udzielanego kredytu. Skoro przedsiębiorca prowadząc swoją małą firmę uruchamia ją na bazie majątku osobistego, a firma nie zdołała jeszcze zgromadzić swojego kapitału, to skąd wziąć składniki majątku, które mogłoby być zabezpieczeniem kredytu? BOŚ Bank w Kredycie dla firmy stawia na maksymalne ułatwienie w przed-

stawianiu zabezpieczeń. Mogą nimi być łącznie: weksel własny in blanco, pełnomocnictwo do rachunku bieżącego lub gwarancja COSME. Te zabezpieczenia w prosty sposób są do spełnienia przez mikroprzedsiębiorcę.

Mikroprzedsiębiorstwa wytwarzają coraz większą część polskiego PKB, tworząc nowe miejsca pracy dla zatrudnianych i samozatrudnionych. Ich dynamika, determinacja i często pasja do tworzenia własnego biznesu są godne podziwu, a wsparcie tych zamierzeń zapleczem finansowym może przynieść kolejne korzystne i wymierne zmiany w polskiej gospodarce.

1. Raport o stanie sektora MSP w Polsce. PARR, str.61

2. Raport o stanie sektora MSP w Polsce. PARR, str.9





## PORADNIK FINANSOWY DLA MSP

# Popularna forma finansowania inwestycji w sektorze MSP

Słowo „leasing” (to lease) pochodzi z języka angielskiego i oznacza „wynająć, wdzierżawić”. Jednak leasing to nie tylko wynajęcie czy też dzierżawa, a również np. zakup na raty. Jego cechą charakterystyczną jest to, że przedsiębiorca, chcąc zainwestować w swój biznes, nie musi wydatkować własnych środków na zakup potrzebnych maszyn, urządzeń czy też nieruchomości. Leasing dziś odgrywa istotną rolę finansowania inwestycji w przedsiębiorstwach z sektora MSP. Bez wątplenia jest to najbardziej atrakcyjne, a przy tym proste źródło finansowania. Umowy leasingu są mniej sformalizowane i łatwiejsze do uzyskania niż np. kredyty.



**Piotr Juszczyk**

doradca podatkowy w firmie inFakt

Przedsiębiorcy, zwłaszcza z sektora MSP, muszą stale się rozwijać, aby móc utrzymać się na rynku. W myśl słów Johanna Wolfganga von Goethe – „kto nie idzie do przodu, ten się cofa”. Gospodarka wymaga od przedsiębiorców odpowiednich nakładów na inwestycje, jednak nie każdy może je zrealizować ze środków własnych. Leasing stanowi nowoczesną formę finansowania inwestycji, przede wszystkim nie wymaga dużej ilości

własnych nakładów finansowych. Daje to możliwość szybkiego rozwoju firmy, co stanowi niezbędny warunek dla skutecznego konkurencji z innymi podmiotami na rynku.

#### Forma optymalizacji podatkowej

Leasing to również jedna z form optymalizacji podatkowej. W związku z tym z jednej strony, stosując go, zyskujemy korzyść podatkową, a z drugiej – łatwość zainwestowania w przedsiębiorstwo. Należy podkreślić, że w Polsce 70 proc. leasingobiorców pochodzi z sektora MSP. Z każdym rokiem rośnie również znaczenie samego leasingu jako jednej z form finansowania inwestycji. Kluczem do pozyskania niezbędnych zasobów są koszty, a przez to zachowanie odpowiedniej płynności finansowej. Leasing nie ma większych ograniczeń. Za pośrednictwem

tej formy finansowania możemy rozwijać się, jak i modernizować własne przedsiębiorstwo. Najbardziej popularny pozostaje leasing samochodów. Jednocześnie za jego pomocą można finansować np. hale magazynowe, linie produkcyjne, wprowadzać nowe technologie. Przedsiębiorcy mogą również w ten sposób finansować zakup komputera czy telefonu. Poprzez leasing możemy nawet stworzyć od podstaw gabinet stomatologiczny – nie ma ograniczeń.

#### Istota leasingu

Umowa leasingu zawierana jest pomiędzy finansującym a korzystającym. Samą istotą leasingu jest to, że korzystający za określone w umowie opłaty ma możliwość użytkowania przedmiotu leasingu. Natomiast głównym celem dla leasingobiorców jest generowanie zysków w wyniku korzystania z przedmiotu leasingu.

Wśród rodzajów leasingów przeznaczonych dla firm należy wyróżnić leasing operacyjny i finansowy. Leasing operacyjny polega na tym, że dla korzystającego zostaje przekazany przedmiot leasingu do użytkowania. Przedmiot oddawany jest do użytkowania na czas określony w umowie. Korzystający jest zobowiązany opłacać określone raty. Raty leasingowe

stanowią koszty uzyskania przychodu, a gdy mamy do czynienia z podatnikami VAT, to również mamy możliwość odliczenia od rat podatku VAT. W umowach leasingu operacyjnego często jest możliwość zakupu przedmiotu leasingu po zakończeniu umowy. Wykup następuje oczywiście po określonej w umowie kwocie. Po wykupie przedsiębiorca staje się właścicielem przedmiotu.

#### Finansowy czy operacyjny?

Leasing finansowy polega na tym, że rzecz oddawana jest do użytkowania za raty leasingowe. Właścicielem przedmiotu jest finansujący, ale to korzystający dokonuje od niego odpisów amortyzacyjnych. Ponadto do kosztów uzyskania przychodu można zaliczyć część odsetkowej raty. W tym przypadku leasingu finansowego również istnieje możliwość przeniesienia własności na korzystającego po zakończeniu okresu umowy. Podsumowując, w leasingu operacyjnym kosztem korzystającego są całe raty, w finansowym tylko część odsetkowa, a także odpisy amortyzacyjne – dlatego też można wskazać, że leasing finansowy jest bardzo zbliżony do kredytu. Ponadto w leasingu finansowym VAT od przedmiotu leasingu należy zapłacić od razu, za cały okres trwania umowy.

W leasingu operacyjnym VAT jest płatny z każdą ratą leasingową.

#### Zalety leasingu:

- prostota z uwagi na mało sformalizowane procedury. Przedsiębiorcy nie muszą przedstawiać wymagających zaświadczeń czy też innych dokumentów.
- szybkość i to w dwóch aspektach: po pierwsze, szybkie udzielenie leasingu, przez co przedsiębiorcy szybko wchodzi w „posiadanie” przedmiotu leasingu. Po drugie, możliwość inwestowania praktycznie od „ręki”.
- optymalizacja podatkowa. Inwestowanie, a co za tym idzie wydatki z tym związane obniżają należności z tytułu podatków.

#### Podsumowanie

Leasing jest bardzo korzystnym rozwiązaniem dla przedsiębiorców z sektora MSP. W głównej mierze umożliwia on realizację inwestycji, nawet jeśli przedsiębiorca nie jest w dobrej kondycji finansowej. Jest to możliwe z racji tego, że to finansujący jest właścicielem przedmiotu leasingu. Fakt ten jest istotny zwłaszcza dla małych i średnich firm, zarówno dla tych już funkcjonujących jak i nowo powstałych. Leasing to niewątpliwie bardzo dobra droga do rozwoju firm w sektorze MSP.

## Czy małe firmy potrzebują czego innego niż duże?

Dostęp do kapitału jest jednym z największych wyzwań dla sektora MSP. Instytucje finansowe, choć przekonują, że rozumieją ten segment, wciąż nie mają oferty skrojonej bezpośrednio na miarę potrzeb tych przedsiębiorców. Rynek klientów korporacyjnych od lat dzielą między siebie największe banki. Te mniejsze próbują zdobywać nowych klientów biznesowych, proponując im sporo ciekawych rozwiązań. Mało jednak jest instytucji, które faktycznie traktują przedsiębiorców segmentu MSP wyjątkowo.

**Szymon Ostrowski**

blogger biznesnaostro.pl

Do tych średnich podchodzi się już jak do korporacyjnych klientów. Mają profesjonalnych doradców, aktywnie informowani są o nowych produktach i mogą liczyć na bardzo indywidualną usługę, a mali wciąż są klientami, których obsługi banki cały czas się uczą. Bankowcy rzadko dostrzegają różnicowanie mniejszych firm. I nie chodzi tu tylko o skalę działalności, lecz przede wszystkim o specyfikę konkretnej branży, a co za tym idzie ich różnorodne potrzeby.

#### Zachować płynność finansową

Najmniejsze firmy (mikroprzedsiębiorcy) szukają oferty produktów bankowych głównie przez Inter-

net. Zależy im przede wszystkim na prostych rozwiązaniach, takich jak tani rachunek bankowy i dobrze działająca bankowość elektroniczna. Dla takich przedsiębiorców sporym wyzwaniem jest utrzymanie płynności finansowej.

Badania pokazują, że co czwarta firma tego segmentu doświadcza okresowego braku gotówki. W związku z tym mikroprzedsiębiorcy szukają prostych produktów kredytowych, takich jak np. limit w rachunku bieżącym. Dla banków mikroprzedsiębiorcy są klientami wysokiego ryzyka. Znacznie łatwiej uzyskać niewielki kredyt osobie, która dopiero zaczęła pracę na etacie niż przedsiębiorcy z krótkim stażem biznesowym. Mikroprzedsiębiorcy nie muszą korzystać z placówek. Wolą wszystko załatwić przez internet. I właśnie dlatego na poltoko

banków wchodzi fintechy, oferujące droższe, za to bardzo szybko i łatwo dostępne finansowanie w formie pożyczek, a także mikroleasingu.

W bankach bardzo trudno uzyskać limit w rachunku, jeśli firmę prowadzimy od kilku tygodni. Poważnym partnerem dla banku przedsiębiorca staje się mniej więcej po roku prowadzenia biznesu. Taki przedsiębiorca może wtedy wnioskować np. o kredyt inwestycyjny (nawet do kilku milionów złotych), ale jeśli jest to mała firma, problem może stanowić zabezpieczenie takiej pożyczki.

#### Zróznicowanie

Banki obecnie upraszczają ofertę dla przedsiębiorców, lecz sporym wyzwaniem okazuje się sprośanie wszystkim oczekiwaniom. Chodzi o wspomnianą już różnorodność małych firm. Wciąż trudno znaleźć na polskim rynku bankowym rozwiązania przeznaczone dla konkretnych branż. A przecież inaczej wygląda prowadzenie biznesu transportowego, sieci sklepów spożywczych czy firmy usługowej zajmującej się doradztwem. Jeden przedsiębiorca będzie potrzebował tanich przelewów zagranicznych, inny niedrogiej obsługi gotówkowej.

Rozróżnienie widać jedynie w formie prowadzenia działalności. Inaczej skonfigurowane są usługi dla jednoosobowych firm, a inaczej dla tych prowadzonych w formie spółki. Sporo banków zaczyna konkurować, proponując usługi księgowe połączone z rachunkiem bankowym, a przynajmniej narzędzie do wystawiania faktur.

Małe firmy potrzebują dziś prostego, łatwo dostępnego finansowania dopasowanego do branży, którą reprezentują. Szkoda, że na palcach jednej ręki można policzyć rozwiązania, które faktycznie odpowiadają potrzebom małych firm usługowych czy transportowych albo handlowych.

#### Istota specyfiki biznesu

Przedstawiciele instytucji finansowych muszą zdać sobie sprawę z faktu, że zwiększając dostępność produktów dla MSP, nie zrobią z nich korporacji. Zamiast celować w firmy pod kątem ich wielkości, znacznie korzystniejsze może być proponowanie rozwiązań skrojonych dla konkretnej branży. Dla dużych firm specyfika biznesu jest już mniej istotna. Dlaczego? Bo struktura biznesu jest uporządkowana i prowadzona zgodnie z korporacyjnymi standardami, dzięki czemu pro-

dukt kredytowy może być taki sam dla ogromnej firmy budującej mosty jak i dla potentata farmaceutycznego. W przypadku małych firm taka „uniifikacja” będzie bardzo trudna. Warto zacząć od potraktowania mikroprzedsiębiorcy jak klienta indywidualnego. Przecież wciąż 80 proc. przedsiębiorców prowadzi firmę w formie jednoosobowej działalności, a to znaczy, że za zobowiązania odpowiadają prywatnym majątkiem. Dlaczego więc tak trudno mikroprzedsiębiorcom uzyskać dodatkowe finansowanie? Wystarczyłoby przecież spojrzeć na historię rachunku indywidualnego takiego klienta.

Z analiz Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową wynika, że 40 proc. kredytów banki udzielał małym i średnim firmom. I choć wiele z nich jest poręczanych przez pomocowe programy unijne, to biurokracja zniechęca małych przedsiębiorców do starania się o te środki. Reasumując, małe przedsiębiorstwa potrzebują prostych rozwiązań bankowych, które mogą załatwić przez Internet. To spore wyzwanie dla tradycyjnych instytucji finansowych, dla których sporą konkurencję stanowią fintechy, znacznie lepiej rozumiejące specyfikę małych firm.