

BAROMETR WYDATKÓW FIRMOWYCH

20
23





Ogólnopolskie badanie „Barometr wydatków firmowych” zostało zrealizowane na zlecenie firmy faktoringowej NFG przez IMAS International, na przełomie marca i kwietnia 2023 r. na grupie 508 właścicieli jednoosobowych działalności gospodarczych, metodą CAWI.

NAJWAŻNIEJSZE WNIOSKI

- **Ocena stabilności finansowej mikrofirm**

Ponad połowa respondentów reprezentujących mikrofirmę ocenia pozytywnie swoją stabilność finansową, natomiast 15 proc. uznaje ją za złą lub bardzo złą.

- **Rezygnacje z wydatków z uwagi na zatory płatnicze**

W ostatnim roku 41% mikro firm zrezygnowało z zakupów lub wydatków ze względu na zatory płatnicze. Najczęściej rezygnowano z wydatków na reklamę i marketing, następnie na sprzęt elektroniczny oraz na kursy i szkolenia. Najrzadziej obcinano wydatki na surowce i półprodukty potrzebne do działalności produkcyjnej firmy.

- **Zewnętrzne finansowanie**

W ostatnim roku 26 proc. mikrofirm sięgnęło po zewnętrzne finansowanie. Prawie co 3. z tych firm chciała pokryć w ten sposób wydatki na zakup towarów, a co 4. spłacić swoje zobowiązania finansowe. Źródłem zewnętrznego finansowania najczęściej były prywatne zasoby lub kredyt bankowy.

- **Nieoczekiwane wydatki**

2/3 mikrofirm poniosło w ostatnich 12 miesiącach nieoczekiwane wydatki. Najczęściej związane były z zakupem nowych sprzętów i maszyn, a także naprawą środków transportu.

- **Zaciskanie pasa**

3 na 4 mikrofirmy zaciskają pasa z uwagi na inflację, zatory płatnicze lub inne problemy finansowe. Najczęściej obcinane są wydatki na działania marketingowe i reklamowe, następnie związane z wymianą/ naprawą sprzętów i maszyn oraz z zatrudnianiem nowych pracowników.

• **Przekroczenie poziomu zakładanych wydatków**

W ostatnim roku 73 proc. mikrofirm przekroczyło zakładany poziom wydatków. Połowie firm zdarzało się to względnie rzadko (1-3 razy), natomiast co 4. firmie częściej niż 3 razy.

Dziurę budżetową najczęściej finansowano ze środków prywatnych, następnie poprzez pilne poszukiwanie nowych zleceń oraz łataną ją poprzez cięcia bieżących kosztów prowadzenia działalności (np. paliwo i media).

• **Nieopłacone faktury**

Co 4. mikrofirma rozlicza się wyłącznie gotówką i nie ma nieopłaconych faktur.

Ponad 35 proc. firm oczekuje na zapłatę faktur w wysokości do 5000 zł, kolejne 29 proc. ma już znaczniejsze kwoty sięgające 30 tys. zł.

Ok. 11 proc. firm posiada nieopłacone faktury powyżej 30 tys. zł.

• **Plany sięgnięcia po zewnętrzne finansowanie**

Co 5. przedstawiciel mikrofirmy spodziewa się w tym roku wydatków, dla których konieczne będzie poszukiwanie zewnętrznego źródła finansowania.

Do najczęściej wymienianych wydatków należą zakupy sprzętu elektronicznego, następnie zakup lub naprawa sprzętów i maszyn lub środków transportu.

• **Redukcja kosztów**

Blisko 47 proc. mikrofirm musiało w ostatnim roku zredukować koszty z uwagi na wysoką inflację lub opóźnienia płatności ze strony kontrahentów.

W ramach redukcji kosztów skupiano się przede wszystkim na dwóch elementach ograniczono działania reklamowe oraz oszczędzano energię.

Głównym negatywnym efektem redukcji kosztów okazała się konieczność samodzielnego wykonania zlecanej wcześniej pracy. Redukcja wiązała się także ze spadkiem liczby klientów.

• **Redukcja kosztów osobistych**

W ostatnim roku ponad połowa respondentów zredukowała wydatki osobiste, aby utrzymać swoją firmę.

Głównym obszarem ograniczania wydatków osobistych były wydatki na podróże i wyjazdy wakacyjne, następnie wydatki na kulturę i rozrywkę oraz wydatki domowe i motoryzacyjne.



TRZY CZWARTE MIKROPRZEDSIĘBIORCÓW NIE WIERZY W SZYBKĄ POPRAWĘ GOSPODARKI

4



Przedsiębiorcy nie mają złudzeń. Spowolnienie gospodarcze potrwa jeszcze co najmniej rok – przewiduje tak 3/4 jednoosobowych działalności gospodarczych. A im gorzej dany przedsiębiorca ocenia swoją bieżącą sytuację finansową, tym bardziej pesymistyczne są jego prognozy – wynika z badania NFG „Barometr wydatków firmowych”. W związku z tym, 77,6 proc. właścicieli mikrofirm wprowadziło lub zamierza wprowadzić zmiany. To m.in. cięcie kosztów i większa weryfikacja kontrahentów. Przedsiębiorcy będą też dalej podnosić ceny, ale blisko co trzeci rozważa zawieszenie działalności lub jej zamknięcie.

W marcu br. bank centralny zmienił oczekiwania co do wzrostu gospodarczego Polski. Ten w bieżącym roku ma wynieść zaledwie 0,9 proc. Również agencje ratingowe Standard and Poor's (S&P), Fitch i Moody's, obniżyły prognozę wzrostu PKB Polski na ten rok. Spowolnienie gospodarcze widać przede wszystkim we wskaźnikach dotyczących produkcji przemysłowej i sprzedaży detalicznej. Wyraźnym hamulcem jest tutaj m.in. wysoka inflacja.

Jak wynika z danych GUS, inflacja konsumencka w marcu 2023 r. wyniosła 16,1 proc. w ujęciu rocznym. Ministerstwa Finansów szacuje z kolei, że przewidywana średnioroczna dynamika cen towarów i usług konsumpcyjnych w tym roku wyniesie 12 proc. Ministerstwo spodziewa się wyraźnego spadku dynamiki cen dopiero w latach 2025-2026. Prognozy resortu na najbliższe miesiące są więc mało optymistyczne. Przed nami stopniowy, ale bardzo powolny spadek inflacji rozłożony na lata: w 2024 r. dynamika cen wyniesie średnio 6,5 proc., w 2025 r. będzie to 3,9 proc., a w 2026 r. 3,1 proc.

W szybką poprawę sytuacji finansowej na rynku nie wierzy też znaczna część polskiego biznesu. Tylko blisko 25 proc. jednoosobowych działalności gospodarczych (JDG-ów) prognozuje, że spowolnienie zakończy się w ciągu jednego roku. Trzy czwarte przedsiębiorców przewiduje, że potrwa ono znacznie dłużej: 35,6 proc. wskazuje, że potrwa do dwóch lat, natomiast kolejne 40 proc. wskazuje ponad 2, a nawet 3 lata.

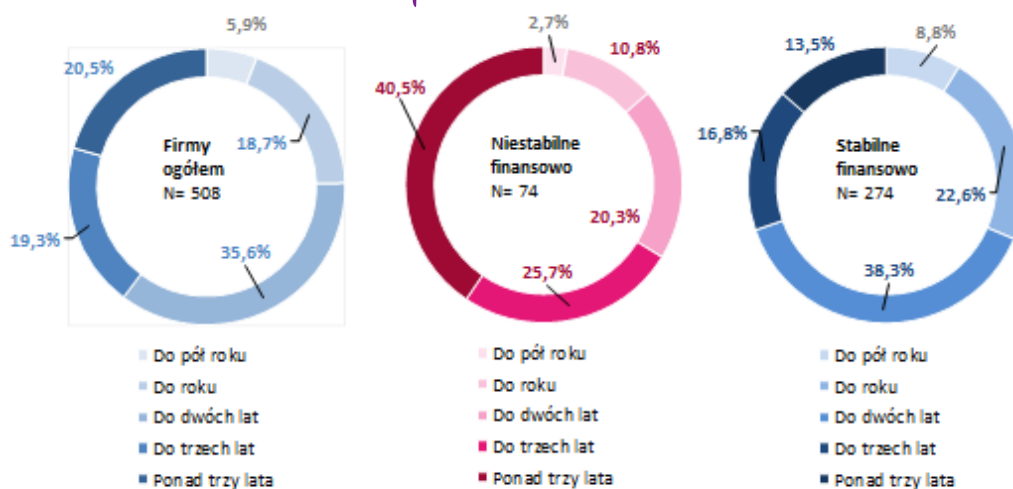
35,6%

spowolnienie potrwa do 2 lat

IMAS[®]
international

Fakturatka.pl

Jak długo potrwa spowolnienie gospodarcze?





Bardziej pesymistyczni są przedsiębiorcy, którzy już dziś źle oceniają swoją własną sytuację finansową (66 proc. z nich uważa, że spowolnienie potrwa ponad 2-3 lata), a także przedsiębiorcy prowadzący działalność produkcyjną (niemal 80 proc. wskazań) i funkcjonujący ponad 5 lat na rynku (77 proc. wskazań).

W szybkie zakończenie kryzysu nie wierzą też przedsiębiorcy z woj. świętokrzyskiego. Najwięcej z nich – 87,5 proc. – wskazuje na ponad 2-3-letnie spowolnienie w gospodarce.

Wśród odsetka działalności, które dobrze wypowiadają się o swojej kondycji finansowej, tylko niecałe 30 proc. wskazuje długi termin trwania kryzysu. Optymistów znajdziemy w woj. wielkopolskim i w firmach transportowych, a także w gronie przedsiębiorców z krótkim stażem prowadzenia działalności (do 5 lat).

Trwające spowolnienie gospodarcze sprawia, że JDG-i szukają różnych rozwiązań, które pozwolą im utrzymać się na powierzchni. 77,6 proc. ankietowanych deklaruje, że już podjęło lub podejmie wkrótce takie działania.



– *Najpopularniejszym z nich jest zmniejszenie kosztów firmowych. Wskazuje tak 41 procent przedsiębiorców biorących udział w naszym badaniu, ale już co ósmy na przykład znalazł rozwiązanie w postaci kupowania na raty. 14 procent mikrofirm chce zainwestować w reklamę i marketing, aby pozyskiwać nowych klientów. Warto wiedzieć, że zarówno usługi promocyjne, jak i licencje, programy czy szkolenia też można sfinansować ratami. Pozwoli to na dalszy rozwój firmy bez konieczności rezygnacji z kluczowych inwestycji* – komentuje **Emanuel Nowak, ekspert NFG.**

Przedsiębiorcy wskazują także na: zwiększenie puli firmowych oszczędności (15 proc.), zmniejszenie zadłużenia w firmie (14 proc.) czy weryfikację kondycji finansowej kontrahentów przed nawiązaniem współpracy (16 proc.). Oznacza to nic innego jak ostrożniejsze podejście do kwestii finansowych i zachowania płynności, co zdaniem ekspertów, jest w obecnej sytuacji wskazane.

W badaniu NFG przedsiębiorców zapytano również, czy w obecnym roku ich firmę czekają wydatki, z których nie chcą bądź nie mogą zrezygnować i będą zmuszeni znaleźć zewnętrzne źródło finansowania. Jedynie 18,3 proc. JDG-ów spodziewa się takich wydatków (to najczęściej zakup sprzętu elektronicznego lub jego naprawa). Przeważająca większość, bo 44,5 proc. badanych nie potrafi stwierdzić, czy stanie w tym roku przed koniecznością poniesienia ważnych i kosztownych wydatków.

Co ciekawe, firmy, które dobrze oceniają swoją sytuację gospodarczą, z większą stanowczością twierdzą, że takie wydatki u nich nie nastąpią (46,7 proc.). Zaś firmy, które są już w tarapatkach finansowych, przyznają, że będą musiały się zmierzyć z takim kosztem – 25,7 proc. (to najczęściej utrzymanie bądź remont lokalu).

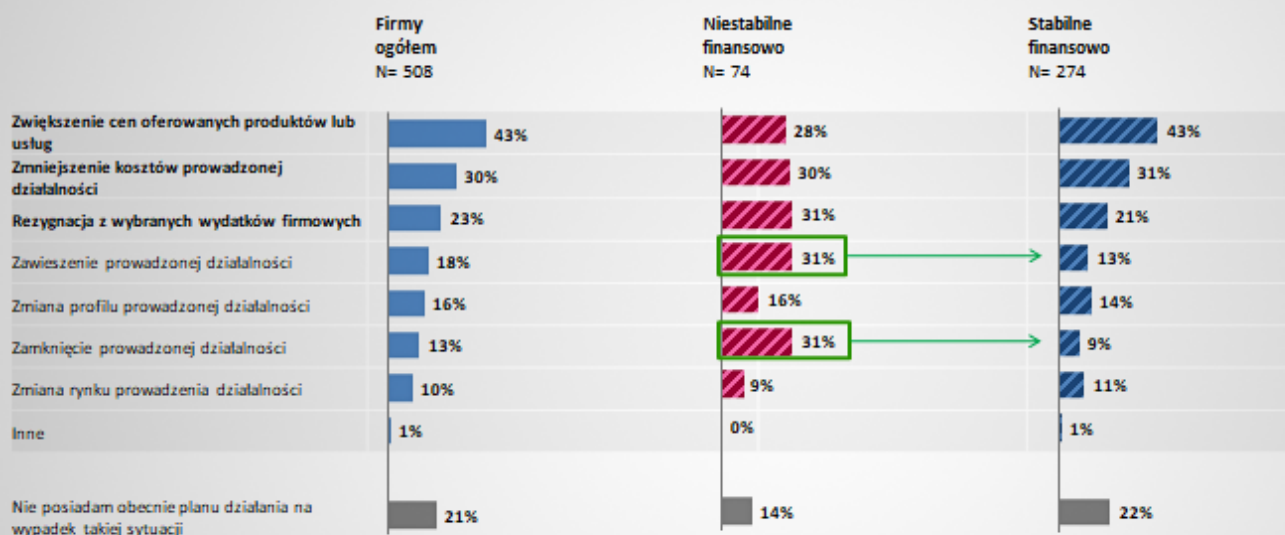
Na pytanie, jakie działania podejmą w pierwszej kolejności, gdy zakupy firmowe staną się zbyt drogie i przekroczą możliwości finansowe firm, właściele jednoosobowych działalności gospodarczych wskazują przede wszystkim przerzucenie kosztów na swoich klientów poprzez podniesienie cen oferowanych produktów (43 proc.).

Co 3. firma skupi się na ograniczeniu kosztów działalności, a co czwarta zrezygnuje z niektórych wydatków firmowych. Co piąta mikrofirma nie ma jeszcze planów działania na wypadek sytuacji wzrostu cen zakupów firmowych.

Mikrofirmy, które dobrze oceniają swoją sytuację ekonomiczną, snują bardziej optymistyczne prognozy, spodziewając się szybszego powrotu koniunktury. Z kolei mikrofirmy, które już dziś źle oceniają swoją sytuację finansową, 3-krotnie częściej rozważają zawieszenie prowadzonej działalności lub jej zamknięcie, w momencie gdy ceny produktów i usług staną się zbyt wysokie. Tylko co 10. z nich wierzy w szybkie odbicie gospodarki.

43%

planuje podnieść ceny



ZATORY PŁATNICZE I ZAMROŻONE PIENIĄDZE PODCINAJĄ SKRZYDŁA JDG-OM

8



Połowa mikrofirm dobrze ocenia swoją stabilność finansową. Wśród branż wybija się pod tym względem produkcja. Przedsiębiorcy, którzy źle postrzegają swoją kondycję biznesową, przyznają, że w ciągu minionego roku musieli ciąć koszty z powodu zatorów płatniczych. Najczęściej rezygnowali z działań reklamowych. Dodatkowym utrudnieniem dla mikrofirm są pieniądze zamrożone w fakturach. Jedynie co 4. nie musi czekać na płatności, bo rozlicza się z klientami za gotówkę. To wnioski, jakie płyną z badania NFG „Barometr wydatków firmowych”.

Mikrofirmy stanowią 97 proc. wszystkich przedsiębiorstw niefinansowych w Polsce – jest ich około 2,2 mln. Wytwarzają 30 proc. produktu krajowego brutto, dając zatrudnienie 4,2 mln osób. Ich kondycja finansowa jest papierkiem lakmusowym całej gospodarki.



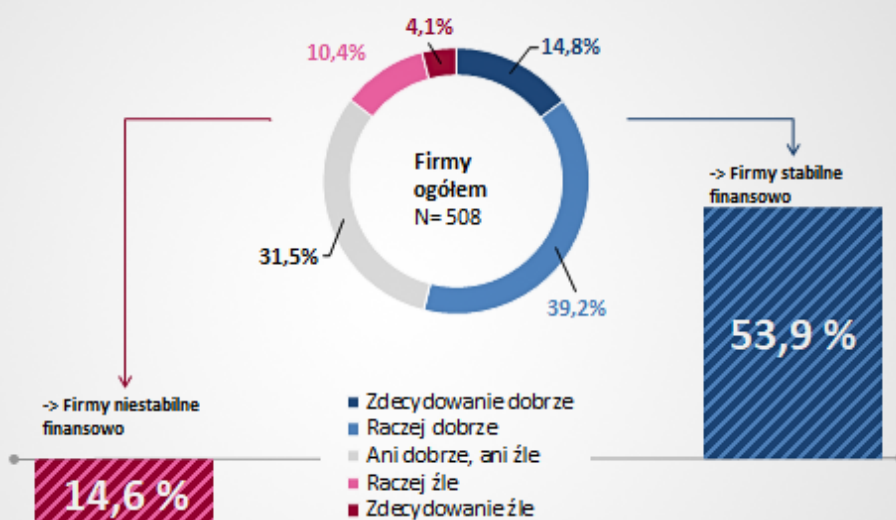
– Jednoosobowe działalności gospodarcze stanowią większość, bo 61 proc. wszystkich zadłużonych przedsiębiorstw. Ich łączny dług wynosi 4,65 mld zł, podczas gdy zadłużenie spółek prawa handlowego to 4,41 mld zł. Widać więc wyraźnie, że JDG-i są bardziej narażone na zatory płatnicze i mają większe problemy z utrzymaniem płynności finansowej. Takim przedsiębiorcom w szczególności rekomendować należy weryfikację potencjalnych klientów i wzmożoną czujność przed podpisaniem kontraktów. Często to bowiem nierzetelni klienci wpędzają w długi swoich dostawców – zauważa **Adam Łacki, prezes Zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej**.

Ponad połowa mikrofirm (53,9 proc.) biorących udział w badaniu NFG „Barometr wydatków firmowych” ocenia swoją stabilność finansową jako „zdecydowanie dobrą” lub „raczej dobrą”. Przeciwnego zdania jest 14,6 proc. jednoosobowych działalności gospodarczych, które wskazały odpowiedź „raczej źle” lub „zdecydowanie źle”. Nieco inaczej wygląda sytuacja, kiedy spojrzymy na te oceny z perspektywy kluczowych sektorów gospodarki.

IMAS
international

Fakturatka.pl

Jak firmy oceniają swoją stabilność finansową?



Najwięcej negatywnych wskazań płynie ze strony mikrofirm handlowych – co 5. źle ocenia swoją kondycję biznesową, a tylko co 2. może wypowiedzieć się o niej pozytywnie.

Za negatywnymi ocenami jednoosobowych działalności handlowych stoi co najmniej kilka czynników: malejąca konsumpcja i wysokie koszty działalności, bardzo długie terminy płatności na fakturach, zatory płatnicze i wzajemne zadłużenie w tym sektorze.

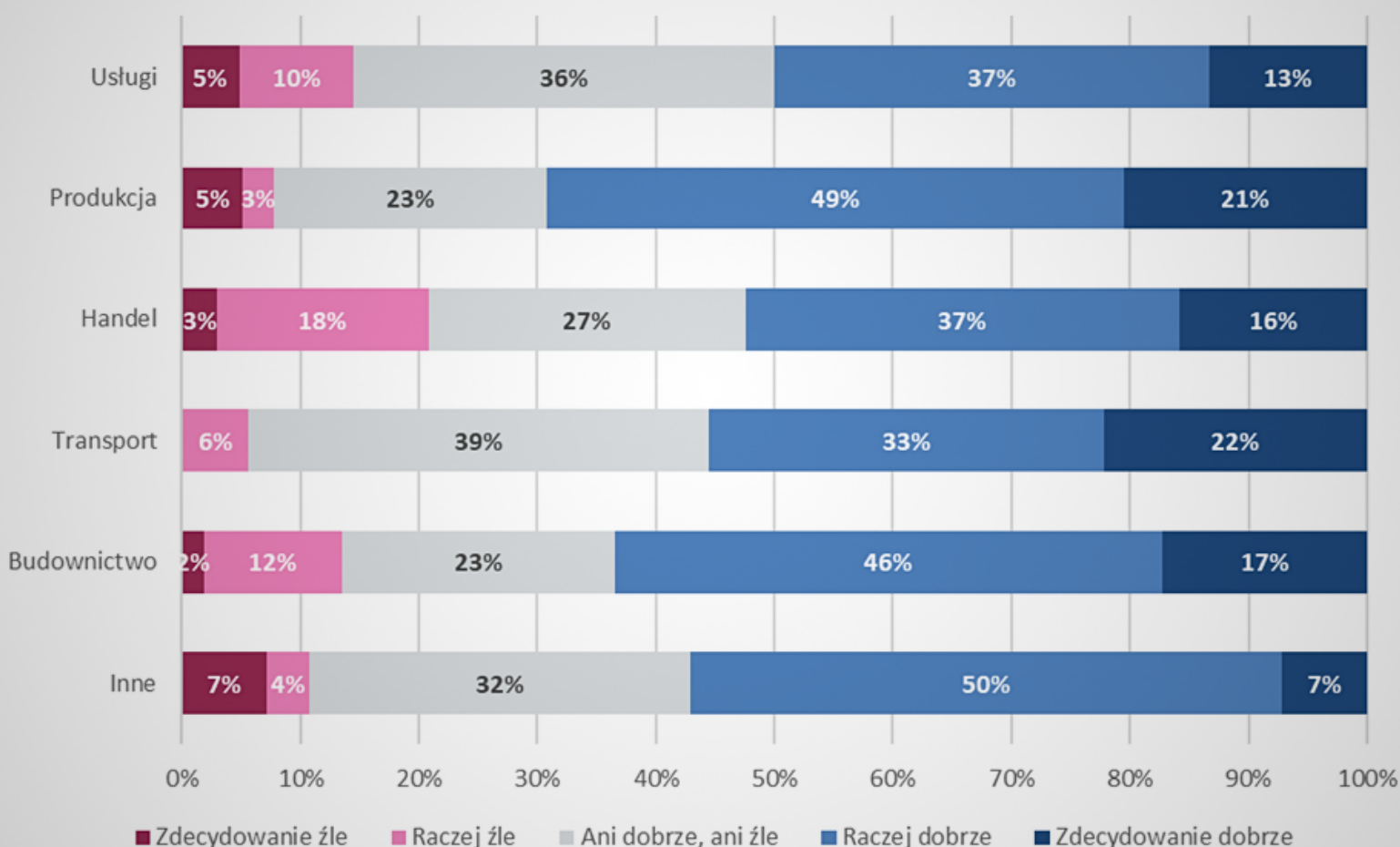
Tuż za handlem w gronie pesymistów znalazły się jeszcze mikrofirmy z branży usługowej (15 proc. negatywnych odpowiedzi) i budowlanej (14 proc. negatywnych odpowiedzi). Przy czym branża usługowa ma jednak dużo, bo prawie 2/3, pozytywnych wskazań.

Na drugim biegunie pod względem oceny własnej sytuacji finansowej, są sektory, o których można powiedzieć, że panuje w nich umiarkowany optymizm: to transport i produkcja. Dodatkowo w transporcie, oprócz względnie wyważonych pozytywnych i neutralnych odpowiedzi, nie pojawiły żadne skrajnie negatywne oceny, świadczące o „zdecydowanie złej” kondycji finansowej.

21%

mikrofirm handlowych źle ocenia swą kondycję

Jak firmy oceniają swoją stabilność finansową?



Klasyczną formą rozliczenia pomiędzy przedsiębiorstwami jest kredyt kupiecki. Jednak takie rozwiązanie nierzadko sprawia, że przedsiębiorcy muszą czekać wiele tygodni, a nawet miesięcy na pieniądze od kontrahentów, mimo że sami już dawno wywiązali się z umowy. Mikrofirmy mają pod tym względem jeszcze trudniej, ponieważ z uwagi na niewielką skalę swojej działalności, nie mogą rekompensować takich opóźnień wpływami z innych kontraktów, których realizują mniej niż małe, średnie czy duże firmy.



– Nasze badanie pokazuje, że zdecydowana większość, bo aż trzy czwarte jednoosobowych działalności gospodarczych, nie może natychmiast dysponować pieniędzmi pochodzącymi ze zrealizowanych zleceń, ponieważ rozlicza się z klientami za pomocą faktur z odroczonym terminem zapłaty. Jedynie 26 procent mikroprzedsiębiorców pobiera gotówkę, więc nie ma aktualnie nieopłaconych faktur. Co trzecia mikrofirma oczekuje na zapłatę do 5 tysięcy złotych, kolejne 29 procent ma już „w poczekalni” faktury sięgające 30 tysięcy złotych. Natomiast co dziewiąta firma posiada w „zamrożeniu” jeszcze większe sumy pieniędzy.

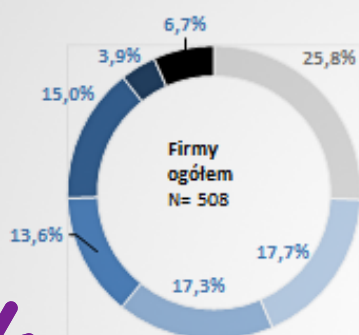
To bardzo dużo jak na jednoosobową działalność gospodarczą, której właściciel musi przecież opłacać bieżące rachunki, zamawiać towar i ponosić koszty prowadzenia biznesu. A jeśli do tego dojdą jeszcze opóźnienia w płatnościach, to utrzymanie płynności finansowej staje się ogromnym problemem przedsiębiorstwa – zwraca uwagę

Emanuel Nowak, ekspert NFG.

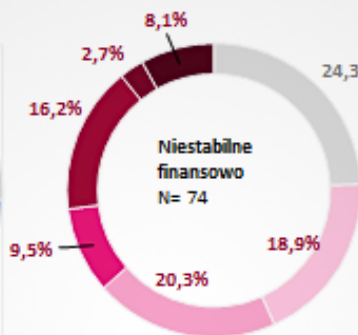
IMAS[®]
international

Fakturatka.pl

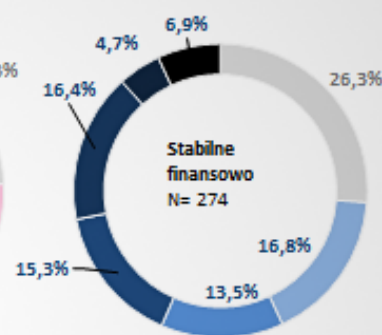
Jaka jest łączna wartość faktur czekających na opłacenie przez klientów?



■ Rozliczam się tylko za gotówkę
■ Poniżej 1 000 zł
■ 1 000 – 4 999 zł
■ 5 000 – 9 999 zł
■ 10 000 – 29 999 zł
■ 30 000 – 49 999 zł
■ 50 000 zł i więcej



■ Rozliczam się tylko za gotówkę
■ Poniżej 1 000 zł
■ 1 000 – 4 999 zł
■ 5 000 – 9 999 zł
■ 10 000 – 29 999 zł
■ 30 000 – 49 999 zł
■ 50 000 zł i więcej



■ Rozliczam się tylko za gotówkę
■ Poniżej 1 000 zł
■ 1 000 – 4 999 zł
■ 5 000 – 9 999 zł
■ 10 000 – 29 999 zł
■ 30 000 – 49 999 zł
■ 50 000 zł i więcej



Zjawisko opóźnień w płatnościach – głównej przyczyny zatorów płatniczych – nie jest w segmencie MŚP rzadkością. Świadczy o tym chociażby wysoki odsetek mikrofirm (41 proc.), które z tego powodu zmuszone były zrezygnować z zakupów firmowych w ciągu ostatnich 12 miesięcy.

Najczęściej rezygnowano z wydatków na reklamę i marketing (40 proc. wskazań), następnie na sprzęt elektroniczny (39 proc.) oraz na kursy i szkolenia (33 proc.). Najrzadziej obcinano nakłady na surowce i półprodukty potrzebne do działalności produkcyjnej (8 proc.).

– Taka rezygnacja z kluczowych wydatków to jedynie pozorne oszczędności dla firmy. Powszechnie wiadomo przecież, że reklama i marketing są narzędziami wspierającymi sprzedaż. Paradoksalnie więc, rezygnacja z nich, przypomina piłowanie gałęzi, na której siedzimy. Podobnie kursy i szkolenia podnoszące kwalifikacje załogi, dzięki którym zwiększamy jakość naszych usług i konkurencyjność na rynku. A zatem zamiast rozpatrywać pewne koszty w kategorii zbędnych wydatków, warto myśleć o nich jak o inwestycji. Tego typu wydatki warto sfinansować w prosty sposób, na przykład za pomocą rat dla biznesu. Taką usługą jest na przykład Fakturatka. Mogą z niej korzystać nawet najmniejsze firmy na rynku, jak wspomniane jednoosobowe działalności gospodarcze – mówi **Emanuel Nowak, ekspert NFG.**

40%

Zrezygnowało z reklamy

IMAS[®]
international

Jak dużo firm zrezygnowało z wydatków ze względu na zatory płatnicze? Z jakich wydatków?

Odsetek firm potwierdzających rezygnację z wydatków lub zakupów ze względu na zatory płatnicze (w ost. 12 mies.)

Firmy ogółem
N= 508

40,6%

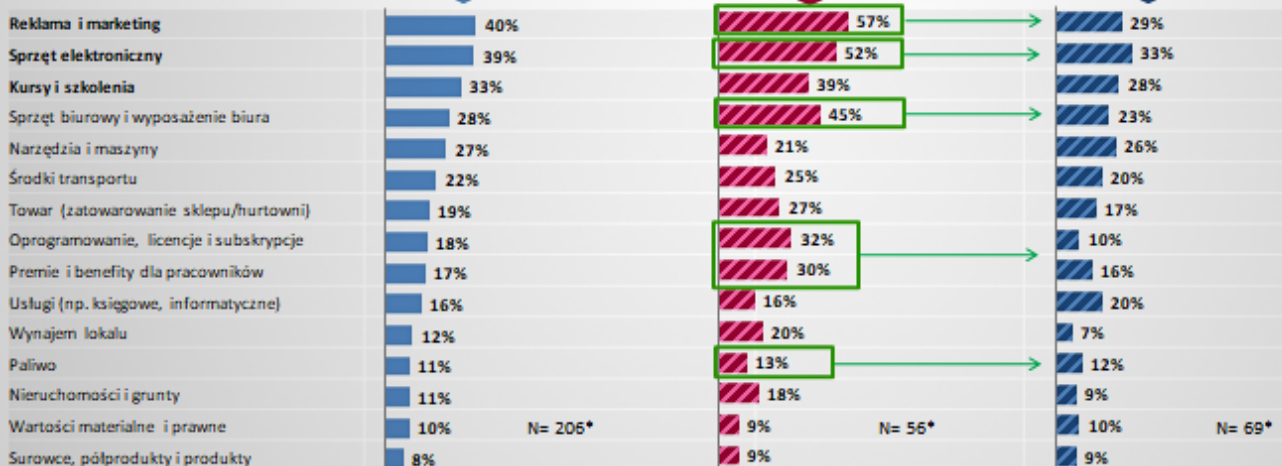
Niestabilne finansowo
N= 74

75,7%

Stabilne finansowo
N= 274

25,2%

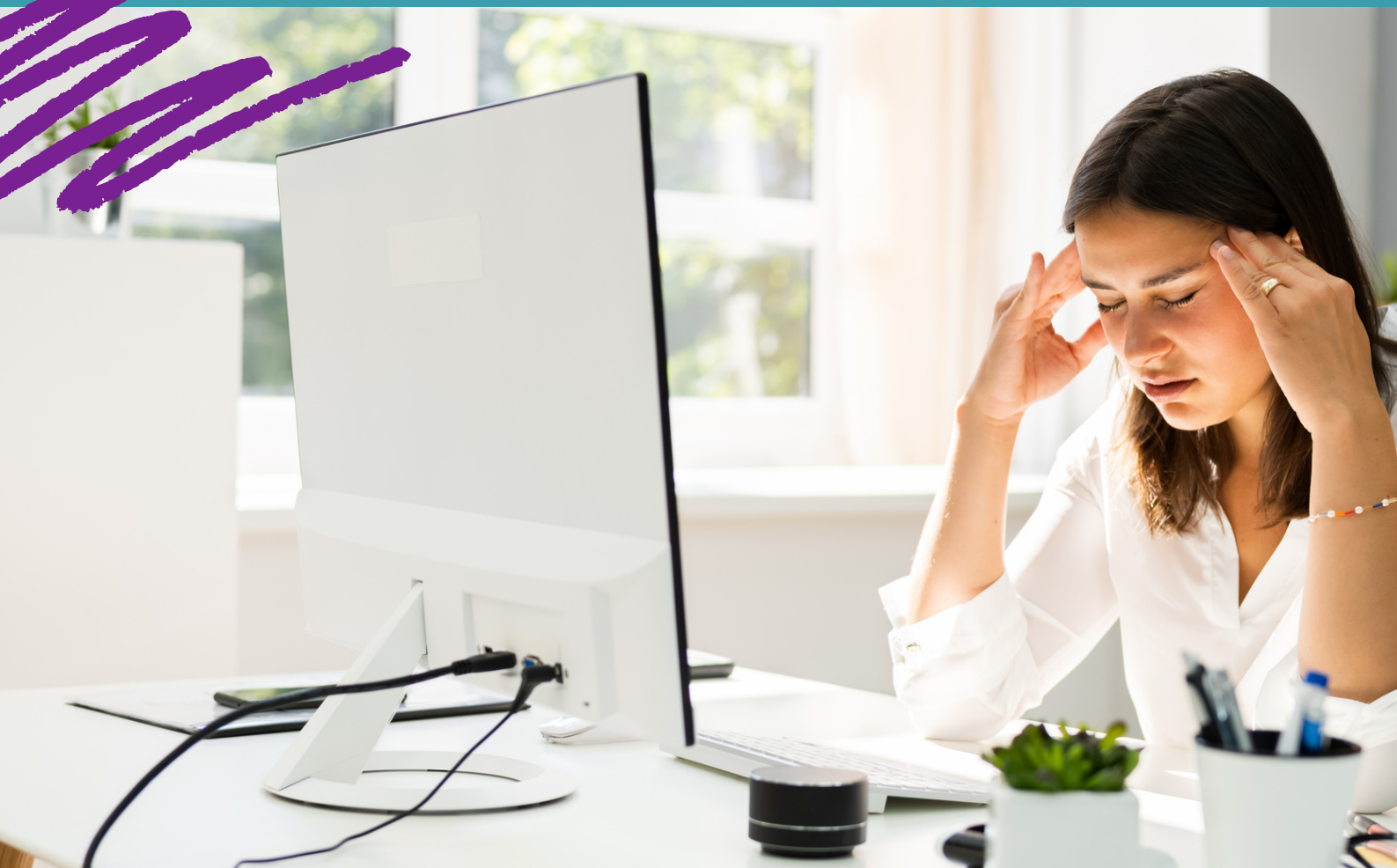
Z jakich wydatków zrezygnowali?



Czy w ostatnich 12 miesiącach zrezygnowałeś/aś z jakichś wydatków/zakupów firmowych ze względu na zatory płatnicze (np. opóźnienie/brak płatności ze strony kontrahenta) lub inne problemy finansowe? Z jakich wydatków/zakupów firmowych zrezygnowałeś/aś ze względu na zatory płatnicze lub inne problemy finansowe w ostatnich 12 miesiącach??
Filtr *: firmy, które zrezygnowały z wydatków

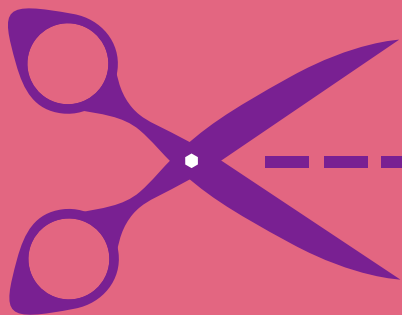
PROWADZENIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ CORAZ DROŻSZE – CO DRUGI DOKŁADA DO INTERESU

13



Ostatnie miesiące były dla firm jak bieg z przeszkodami. Wysokie koszty zatrudnienia, rosnące ceny energii i surowców, a także opóźnienia w płatnościach ze strony kontrahentów, spadek liczby klientów i inne problemy finansowe sprawiły, że blisko połowa mikroprzedsiębiorców musiała zredukować koszty prowadzonej działalności – wynika z badania NFG „Barometr wydatków firmowych”. Mimo różnych działań zaradczych, mikrofirmom nie udało się uniknąć przykrych niespodzianek: 63 proc. jednoosobowych działalności gospodarczych poniosło w ostatnich miesiącach nieoczekiwane wydatki finansowe, a 73 proc. przekroczyło zakładany poziom wydatków. Dziurę budżetową najczęściej łątano z prywatnych pieniędzy (41 proc.), rezygnując w tym celu z planów wakacyjnych, remontu kuchni czy nawet z zajęć pozalekcyjnych dla dzieci.

47%

Zredukowało
koszty
działalności

Firmy z sektora MŚP coraz gorzej radzą sobie z obciążeniami wynikającymi z prowadzenia działalności. Problemem numer jeden dla najmniejszych przedsiębiorstw jest utrzymanie płynności finansowej.

Według danych Krajowego Rejestru Długu Biura Informacji Gospodarczej łączne zadłużenie jednoosobowych działalności gospodarczych (JDG-ów) od początku roku wzrosło o blisko 400 mln zł do 4,8 mld zł w lipcu 2023 r. Średnie zadłużenie jednego dłużnika zwiększyło się o 2,5 tys. zł i obecnie wynosi 29,7 tys. zł.

Zmagania mikroprzedsiębiorstw dobrze ilustrują też wyniki badania NFG „Barometr wydatków firmowych”. Blisko połowa mikrofirm (47 proc.) – z powodu wysokiej inflacji, opóźnień w płatnościach ze strony kontrahentów, spadku liczby klientów i innego rodzaju problemów finansowych – zmuszona była w ostatnich miesiącach zredukować koszty działalności. Nie pozostało to bez wpływu na ich biznes.

W ramach optymalizacji skoncentrowano się przede wszystkim na dwóch obszarach: przycięto wydatki na działania reklamowe (55 proc.) oraz wprowadzono rozwiązania polegające na zmniejszeniu zużycia energii elektrycznej (48 proc.). Co czwarta firma skupiła się na poszukiwaniu korzystniejszych cenowo dostawców usług bądź zastąpieniu surowców/produktów tańszymi odpowiednikami (po 22 proc. wskazań). Tyle samo firm postanowiło zupełnie zrezygnować z wybranych usług (np. księgowych, doradczych), zaś 19 proc. zredukowało etaty lub wynagrodzenia pracowników.

Firmy, które gorzej oceniają swoją sytuację finansową, zdecydowanie częściej zmuszone są do redukcji kosztów niż firmy, które deklarują wysoką stabilność finansową. Te pierwsze musiały przede wszystkim zmniejszyć liczbę etatów lub wynagrodzeń pracowników, a także zrezygnować z posiadania części bądź całości biura.

Pod względem branż mikrofirmy budowlane i usługowe w ramach redukcji kosztów skupiły się głównie na ograniczeniu działań reklamowych, a handel na oszczędnościach energii. Przedsiębiorstwa przemysłowe poszukiwały natomiast tańszych zamienników produktów i surowców do produkcji.

Niestety, jak deklarują właściciele firm biorący udział w badaniu, w przypadku 83 proc. mikroprzedsiębiorstw redukcja kosztów miała negatywne konsekwencje. Najczęstszym negatywnym efektem cięcia wydatków okazała się konieczność samodzielnego wykonania zlecanej wcześniej pracy (41 proc.). Redukcja wiązała się także ze zmniejszeniem liczby klientów (34 proc.), a dla co 5. mikrofirmy oznaczało to spadek morale pracowników.

Wśród firm niestabilnych finansowo wyjątkowo ważnym skutkiem była konieczność samodzielnego wykonania pracy, spadek liczby klientów oraz obniżenie jakości, natomiast wśród firm stabilnych – konieczność dłuższego oczekiwania na surowce lub produkty.

83%

→ negatywne konsekwencje

IMAS[®] **Fakturatka.pl**
international

Odsetek firm, w których nastąpiła redukcja kosztów w ostatnim roku

Firmy ogółem
N= 508

46,5%

Niestabilne finansowo
N= 74

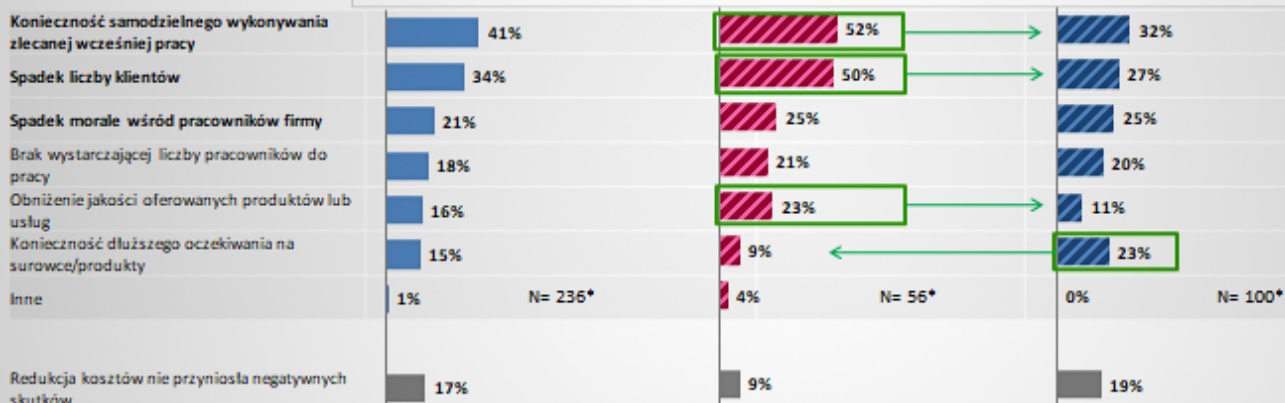
75,7%

Stabilne finansowo
N= 274

36,5%

Jakie negatywne skutki wywołała redukcja kosztów?

Jakie negatywne skutki to wywołało?



Czy w ostatnich 12 miesiącach w Twojej firmie nastąpiła redukcja kosztów z uwagi na wysoką inflację, opóźnienia płatności ze strony kontrahentów lub innego rodzaju problemy finansowe? Jak negatywne skutki wywołało cięcie kosztów w Twojej firmie?

Filtr *: firmy, które w ostatnim roku redukowały koszty

Mimo różnych działań zaradczych, mikrofirmom nie udało się uniknąć przykrych niespodzianek. 63 proc. jednoosobowych działalności gospodarczych poniosło w ostatnich 12 miesiącach nieoczekiwane wydatki finansowe. Najczęściej były to: naprawa bądź zakup sprzętów/maszyn (po 22 proc. wskazań), naprawa środków transportu (20 proc.) czy remont lokalu (15 proc.). Najwięcej tego typu „niespodzianek” miały mikrofirmy transportowe. Wskazało tak aż 89 proc. mikroprzedsiębiorców z tego sektora.

Ponadto w ostatnim roku 73 proc. mikrofirm przekroczyło zakładany poziom wydatków. Połowie firm zdarzyło się to 1-3 razy w roku, natomiast co czwartej firmie częściej niż 3 razy. W sytuacji, gdy wydatki zostały przekroczone, dziurę budżetową najczęściej finansowano ze środków prywatnych (41 proc.).

Odsetek respondentów, którzy byli zmuszeni zredukować wydatki osobiste

Firmy
ogółem
N= 508

50,8%

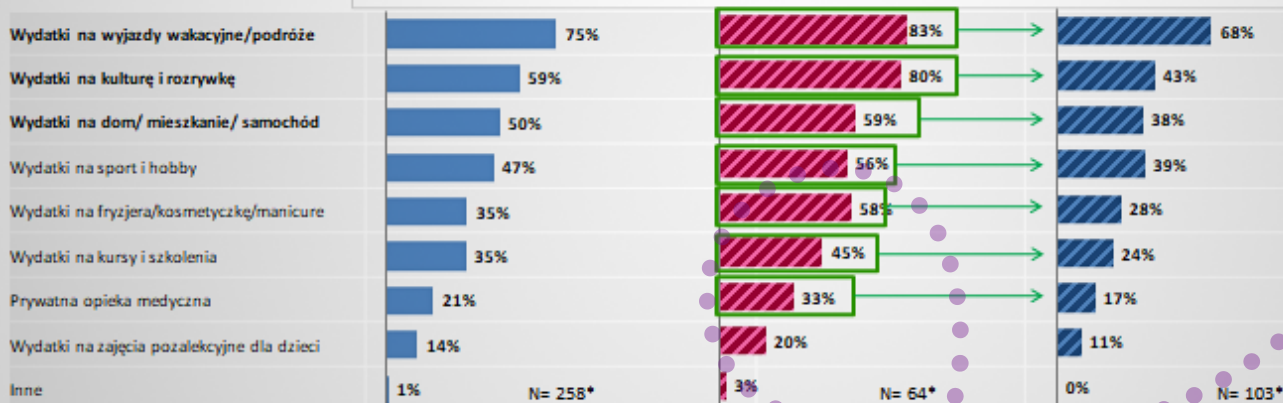
Niestabilne
finansowo
N= 74

86,5%

Stabilne
finansowo
N= 274

37,6%

Jakie wydatki osobiste musiałeś ograniczyć?



Czy w ostatnich 12 miesiącach musiałeś/aś ograniczyć niektóre wydatki osobiste, aby utrzymać swoją firmę?
Jakie wydatki osobiste musiałeś/aś ograniczyć?

Filtr *: firmy, które w ostatnim zredukowano wydatki osobiste



– To jedna z najgorszych opcji, gdy trzeba „dokładać do interesu”. Z naszego badania wynika, że połowa właścicieli mikrofirm musiała w ostatnim czasie ograniczyć wydatki osobiste, aby utrzymać swoją firmę. Trzy czwarte z nich zrezygnowało w tym celu z prywatnych planów wakacyjnych, co drugi z naprawy auta bądź remontu kuchni, a 14 procent z zajęć pozalekcyjnych dla dzieci. Tymczasem na rynku są już rozwiązania, takie jak raty dla biznesu, dzięki którym nie trzeba sięgać po osobiste oszczędności czy pieniądze z domowego budżetu. Fakturatka pomaga w zachowaniu płynności finansowej i rozwoju nawet najmniejszych firm

– mówi Emanuel Nowak, ekspert NFG.



CO 4. MIKROFIRMA SIĘGNĘŁA PO FINANSOWANIE ZEWNĘTRZNE – GŁÓWNIE NA ZAKUP TOWARÓW LUB SPŁATĘ ZOBOWIĄZAŃ

17



26 proc. jednoosobowych firm skorzystało z dodatkowego finansowania w ciągu ostatnich 12 miesięcy. Większość z nich przeznaczyła te pieniądze na zakup towarów i spłatę swoich zobowiązań. Przedsiębiorstwa znajdujące się w trudniejszej sytuacji finansowej wyjątkowo częściej sięgały po zewnętrzne wsparcie. Głównym celem było uregulowanie zobowiązań pieniężnych oraz wypłacenie pensji pracownikom. Natomiast firmy o stabilnym zapleczu finansowym wykorzystały pożyczone środki na zakup narzędzi i maszyn – wynika z badania NFG „Barometr wydatków firmowych”.

Udział małych i średnich przedsiębiorstw w kształtowaniu PKB wynosi w Polsce 44 proc., a największy, bo blisko 30 proc., przypada na jednoosobowe działalności. Znaczenie mikrofirm dla gospodarki jest więc kolosalne. Warto jednak zdawać sobie sprawę, że prowadzenie przedsiębiorstwa to zadanie wymagające kapitału, maszyn, kadry pracowniczej oraz innych aktywów, które mogą obciążyć budżet firmy. Dodatkowo przedmiotem troski wielu właścicieli niezmiennie pozostaje utrzymanie płynności finansowej, zwłaszcza w przypadku opóźnionych płatności od klientów czy problemów z zatorami. W tej sytuacji konieczne jest sięganie po finansowe wsparcie. Jak wynika z badania NFG „Barometr wydatków firmowych”, aż 26 proc. mikroprzedsiębiorstw w ostatnich 12 miesiącach zdecydowało się na to rozwiązanie.

Środki pochodzące z zewnętrznego źródła finansowania najczęściej przeznaczano na zakup towaru (29 proc.) oraz spłatę zobowiązań (23 proc.), przy czym powody sięgania po finansowanie różnią się w zależności od branży, w jakiej działa dana firma, czy oceny kondycji finansowej przedsiębiorcy. Firmy niestabilne finansowo istotnie częściej sięgały po zewnętrzne finansowanie w porównaniu do firm stabilnych (50 proc. względem 21 proc.). Głównie po to, by uregulować zobowiązania, zapłacić za media oraz wypłacić pensje pracownikom. Z kolei firmy stabilne przeznaczały te środki przede wszystkim na zakup towaru, narzędzi oraz sprzętu biurowego.

IMAS
international

Fakturatka.pl

Na pokrycie jakich wydatków przeznaczono finansowanie zewnętrzne?

Odsetek firm potwierdzających, że musiały sięgnąć po zewnętrzne finansowanie (w ost. 12 mies.)

Firmy ogółem
N= 508

26%

Niestabilne
finansowo
N= 74

50%

Stabilne
finansowo
N= 274

20,8%

Jakie wydatki były do pokrycia?

	Firmy ogółem N= 508	Niestabilne finansowo N= 74	Stabilne finansowo N= 274
Towar (zatowarowanie)	29%	35%	28%
Zobowiązania finansowe	23%	46%	11%
Wynajem lokalu	19%	27%	16%
Paliwo	17%	27%	18%
Media (gaz, prąd, woda)	17%	32%	11%
Usługi (np. księgowe, informatyczne)	17%	24%	18%
Środki transportu	14%	11%	18%
Sprzęt elektroniczny	14%	11%	21%
Wynagrodzenia dla pracowników	14%	30%	7%
Narzędzia i maszyny	12%	3%	16%
Sprzęt biurowy i wyposażenie biura	11%	3%	18%
Reklama i marketing	11%	8%	18%
Oprogramowanie, licencje i subskrypcje	9%	3%	14%
Surowce, półprodukty i produkty	9%	11%	12%
Kursy i szkolenia	9%	0%	14%
Dostawy, przewozy, usługi transp./logist.	8% N= 132*	3% N= 37*	14% N= 57*
Nieruchomości i grunty	5%	5%	5%
Premie i benefity dla pracowników	5%	5%	7%
Wartości materialne i prawne	5%	3%	7%

Czy w ostatnich 12 miesiącach musiałeś/aś sięgnąć po zewnętrzne finansowanie na wydatki/zakupy firmowe?

Na pokrycie jakich wydatków/zakupów firmowych musiałeś/aś sięgnąć po zewnętrzne finansowanie w ostatnich 12 miesiącach? Filtr *: firmy, które musiały sięgnąć po finansowanie



29%

zatowarowanie



43%

Z prywatnych zasobów



Mikroprzedsiębiorcy korzystający z zewnętrznego finansowania najczęściej sięgali po pieniądze z prywatnych zasobów (43 proc.). 37 proc. zdecydowało się na kredyt bankowy, a 20 proc. poprosiło o pomoc rodzinę lub znajomych. Co 10. mikrofirma skorzystała z dotacji, a po 4 proc. wskazań stanowiły faktoring i leasing.

Przedsiębiorstwa niestabilne finansowo częściej polegały na prywatnych środkach finansowych oraz na wsparciu bliskich, podczas gdy firmy stabilne częściej korzystały z zewnętrznych dotacji oraz pieniędzy od inwestorów.

– W drugim kwartale 2023 roku mieliśmy do czynienia z zaostrzeniem polityki kredytowej przez banki. Według szacunków NBP w trzecim kwartale bieżącego roku te działania będą kontynuowane. Ponadto banki prognozują dalszy spadek popytu na kredyty w segmencie MŚP. Problemem jest między innymi wysoka cena finansowania, która zniechęca przedsiębiorców do zaciągania kredytów. Prawie co drugi właściciel jednoosobowej działalności gospodarczej, będący w potrzebie, woli sięgnąć głębiej do swojej kieszeni, niż udać się do banku. Mamy więc nie najlepszy czas na kredyt, ale dobry na faktoring. Ta forma finansowania krótkoterminowego, w odróżnieniu od kredytu, nie wymaga podpisywania długookresowych umów, a zapewnia tak niezbędną dziś płynność. Pozyskanie faktoringu dla małych firm jest też dziś często łatwiejsze niż zdobycie finansowania w banku – wyjaśnia Emanuel Nowak, ekspert NFG.

IMAS
international

Fakturatka.pl

Odsetek firm potwierdzających, że musiały sięgnąć po zewnętrzne finansowanie (w ost. 12 mies.)

Firmy ogółem
N= 508

26,0%

Niestabilne finansowo
N= 74

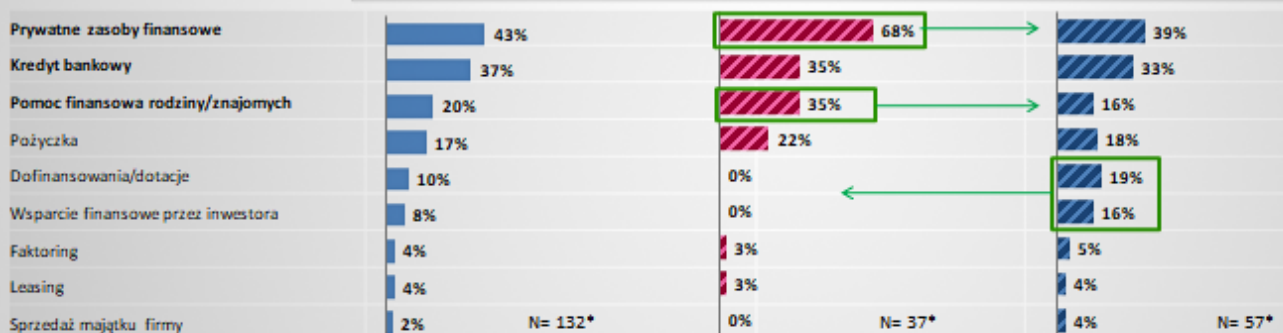
50,0%

Stabilne finansowo
N= 274

20,8%

Skąd pozyskano finansowe wsparcie?

Skąd pozyskano zewnętrzne środki finansowe?



Czy w ostatnich 12 miesiącach musiałeś/aś sięgnąć po zewnętrzne finansowanie na wydatki/zakupy firmowe? Skąd uzyskałeś/aś zewnętrzne środki finansowe na pokrycie wydatków/zakupów firmowych w ostatnich 12 miesiącach?

Filtr *: firmy, które musiały sięgnąć po finansowanie

Analizując wyniki przez pryzmat branż, można zauważyć, że najwyższy odsetek korzystających z zewnętrznego wsparcia (29 proc.) stanowią firmy z branży budowlanej, co świadczy o potrzebie rozwoju i kapitalizacji w tym sektorze. Może to wynikać z chęci rozwoju, ale i większych kosztów związanych z realizacją kontraktów budowlanych, jak chociażby konieczność zakupu materiałów wykończeniowych czy maszyn. Drugim powodem może być chęć poprawy płynności finansowej na skutek obciążenia już istniejącym zadłużeniem i koniecznością spłaty zobowiązań.

Trzeba jednak pamiętać, że firmy, które już mają poważne problemy płynnościowe, na przykład w postaci przeterminowanych zobowiązań w Krajowym Rejestrze Długów, mogą spotkać się z odmową finansowania ze strony banku czy innej instytucji. Stąd często ich właściciele muszą raczej liczyć na wsparcie rodziny i znajomych bądź skorzystać z prywatnych zasobów, by dokapitalizować swój biznes.

– W przypadku branży budowlanej łączne zadłużenie całego sektora wynosi półtora miliarda złotych, z czego połowę, niemal 750 milionów złotych, muszą oddać wierzycielom jednoosobowe działalności gospodarcze – mówi **Adam Łacki**, prezes Zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej.



29%

firm

budowlanych



skorzystało
z finansowania
zewnętrznego



Analiza wyników badania NFG „Barometr wydatków firmowych” wykazała, że istnieje zróżnicowanie między województwami w korzystaniu z finansowania zewnętrznego.

Najwięcej mikrofirm sięgających do takich źródeł działa w województwie mazowieckim (29 proc.), najmniej w województwach świętokrzyskim i warmińsko-mazurskim (po 7 proc.).

Zdaniem ekspertów różnice te mogą wynikać m.in. z lokalnych warunków gospodarczych, dostępności finansowania oraz innych czynników regionalnych.

– Firmy działające w regionach o większym potencjale gospodarczym i większym zapotrzebowaniu na usługi i produkty mają szersze możliwości skorzystania z finansowania zewnętrznego. Wybór źródła zależy od wielu czynników, takich jak dostępność i warunki oferty, sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstwa czy rodzaj inwestycji. Dużą rolę odgrywa też świadomość finansowa przedsiębiorcy, a także wiedza, jak pozyskać dane wsparcie. Niemniej jednak, niezależnie od branży i lokalizacji, warto gruntownie przeanalizować swoje cele i potrzeby, albowiem decyzja o dofinansowaniu może wiązać z dodatkowymi kosztami i zobowiązaniami. Z drugiej strony dobrze wykorzystane finansowanie z zewnątrz może pomóc utrzymać płynność i rozwinąć biznes – radzi Emanuel Nowak, ekspert NFG.



OGÓLNOPOLSKIE BADANIE „BAROMETR WYDATKÓW FIRMOWYCH” ZOSTAŁO ZREALIZOWANE NA ZLECENIE FIRMY FAKTORINGOWEJ NFG PRZEZ IMAS INTERNATIONAL, NA PRZELOMIE MARCA I KWIETNIA 2023 R. NA GRUPIE 508 WŁAŚCICIELI JEDNOOSOBOWYCH DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZYCH, METODĄ CAWI.



NFG to nowoczesny fintech z grupy Kaczmarek Group, który oferuje szybkie, wygodne i bezpieczne finansowanie dla mikro i małych firm. Jako pierwszy wprowadził na polski rynek w 100 procentach internetowe rozwiązanie wymiany faktur na gotówkę dla mikroprzedsiębiorstw – eFaktoring.

Fakturatka to kolejna po eFaktoringu usługa NFG wspierająca płynność finansową najmniejszych firm, która zapewnia kupującemu finansowanie faktur zakupu w 100 procentach przez Internet, zaś sprzedającemu gwarantuje pieniądze z faktur zawsze na czas.

Więcej na stronie www.nfg.pl oraz www.fakturatka.pl

Kontakt dla mediów:

KATARZYNA
MACIASZCZYK-SOBOLEWSKA
TEL. 695 100 151
PR@NFG.PL

