

Bezpieczeństwo finansowe małych firm w Polsce

badanie postaw i opinii właścicieli mikroprzedsiębiorstw
przeprowadzone we współpracy z:



Badanie "Bezpieczeństwo finansowe małych firm w Polsce" zostało przeprowadzone w sierpniu 2018 roku z zastosowaniem metody CAWI (Computer-Assisted Web Interview). Zrealizowano łącznie 527 wywiadów z właścicielami lub współwłaścicielami mikrofirm zarejestrowanych na terenie Polski. W ankietach pytano o sytuację finansową firmy w ciągu ostatnich dwóch lat działalności.



Szanowni Państwo,

od lat systematycznie wzrasta w Polsce odsetek mikrofirm, czyli tych najmniejszych podmiotów, zatrudniających do 9 pracowników. Ich udział w strukturze wszystkich przedsiębiorstw wynosi obecnie 96%. Charakteryzuje je niestety niska przeżywalność. Po pierwszym roku działalności znika średnio co trzecia z nich. Także w kolejnych latach ich sytuacja finansowa pozostaje relatywnie trudna.

Tradycyjne instytucje finansowe skupione na klientach korporacyjnych długo nie były w stanie stworzyć oferty dostosowanej do specyfiki mikrodziałalności. Właściciele małych firm w obliczu problemów finansowych ratowali się więc angażując prywatne środki finansowe lub korzystali ze źle dobranych, ale łatwo dostępnych produktów konsumenckich.

Rosnąca liczba mikrofirm, ich potencjał rozwoju oraz niezagospodarowane potrzeby powinny skłonić sektor nowoczesnych usług finansowych do podjęcia intensywniejszych wysiłków mających na celu dostosowanie produktów finansowych do oczekiwań tej niezwykle różnorodnej i ważnej grupy przedsiębiorców.

Pierwszym krokiem w tym kierunku jest niewątpliwie lepsze zrozumienie postaw mikroprzedsiębiorców w zarządzaniu finansami firmy. Z takiej intencji zrodził się projekt pierwszego badania bezpieczeństwa finansowego polskich mikrofirm, zrealizowanego we współpracy z Erif Biuro Informacji Gospodarczej.

Mamy nadzieję, że będzie to dla Państwa interesująca lektura.

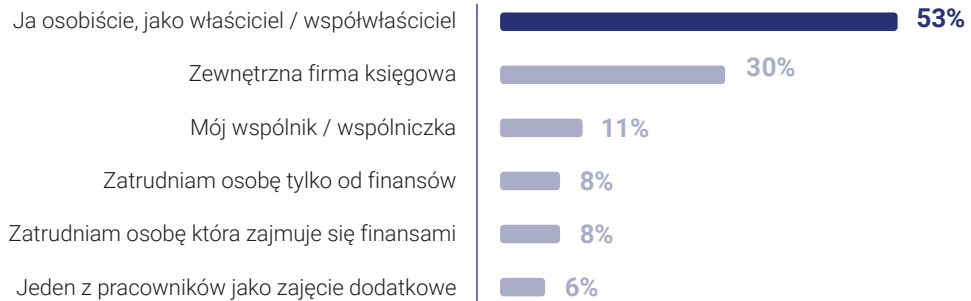
A handwritten signature in red ink that reads "Michał Pawlik". The signature is written in a cursive, flowing style.

Michał Pawlik

Ośrodek kontroli finansowej w mikrofirmach

W przypadku 64% mikrofirm kontrolę finansową sprawuje właściciel lub współwłaściciel firmy. 30% firm powierza to zadanie zewnętrznej firmie księgowej. W pozostałych 6% o finanse dbają oddelegowani do tego zadania wewnętrzni pracownicy firmy.

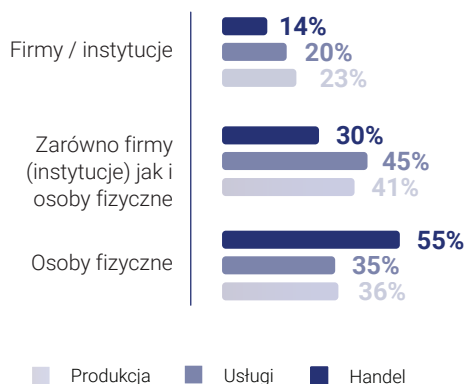
[P1: Kto w Pani(a) firmie dba o finanse?]



Klienci mikrofirm

Klientami 40% badanych mikrofirm są wyłącznie osoby fizyczne, 20% obsługuje wyłącznie inne firmy. Pozostałe 40% deklaruje, że posiada zarówno klientów indywidualnych, jak i instytucjonalnych. Sektor handlowy obsługuje najczęściej klientów indywidualnych, usługi i produkcja częściowo pracują na rzecz innych firm.

[P2: Czy klientami Pani(a) firmy są inne firmy czy osoby fizyczne?]



[P3: Ilu klientów rocznie obsługuje Pani(a) firma?]

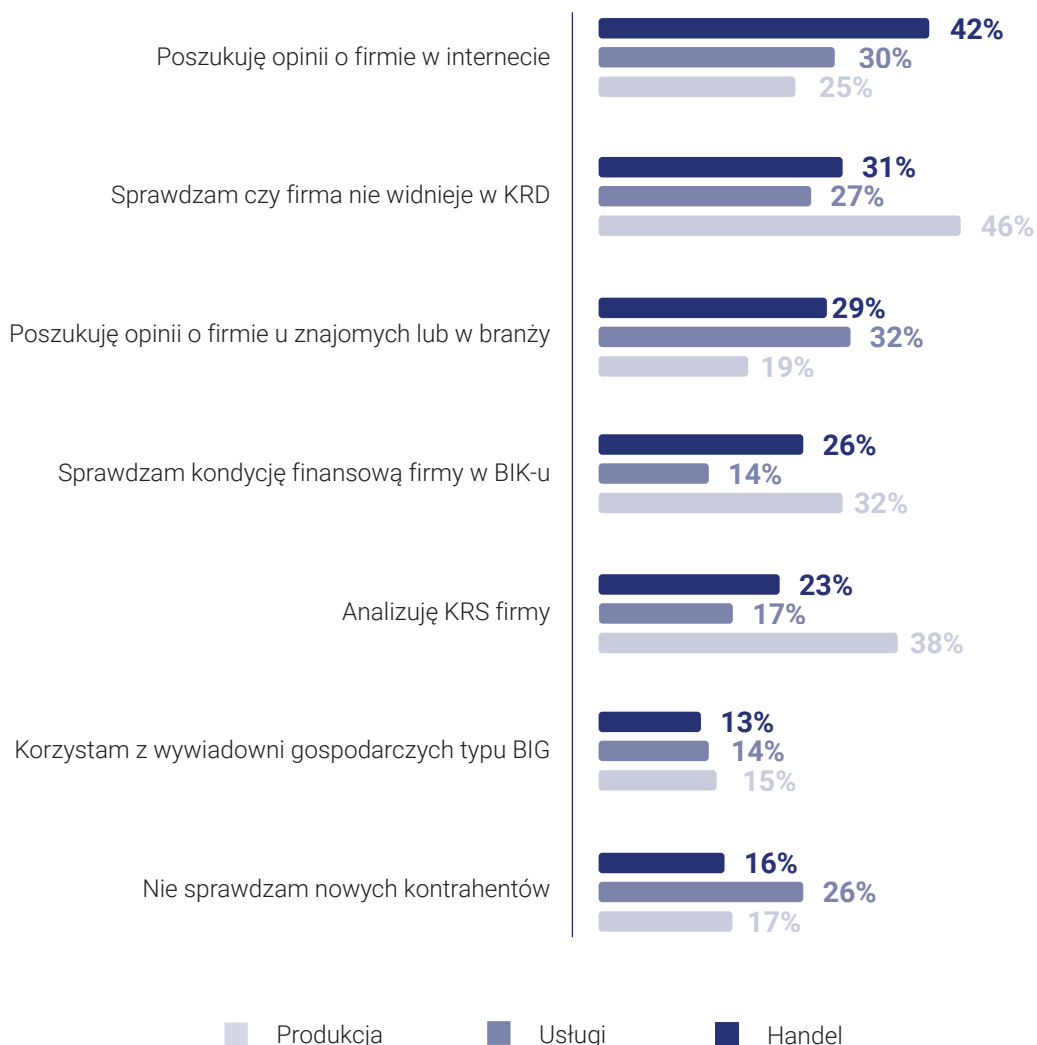


Wśród mikrofirm, które współpracują z klientami instytucjonalnymi jedynie 7% to tzw. "kontrakty" czyli stała współpraca z wyłącznie jednym podmiotem. 31% mikrofirm obsługuje rocznie kilku klientów, 27% - kilkunastu, a 35% kilkudziesięciu lub więcej.

Jak mikrofirmy weryfikują swoich kontrahentów?

Niemal co czwarta (23%) mikrofirma pracująca dla klientów instytucjonalnych przyznaje, że w żaden sposób nie weryfikuje ich przed rozpoczęciem współpracy. Najmniejsza ostrożność cechuje firmy usługowe. Przedsiębiorstwa produkcyjne niemal dwukrotnie częściej sprawdzają dane finansowe potencjalnych klientów. Mikrofirmy, które deklarują, że weryfikują kontrahentów informacji najczęściej poszukują w Internecie (32%) lub u znajomych w branży (29%) oraz sprawdzają, czy firma widnieje w KRD (31%). Nieco rzadziej analizują KRS firmy (21%), sprawdzają kondycję finansową firmy w BIK-u (19%) oraz korzystają z wywiadowni gospodarczych typu BIG (14%).

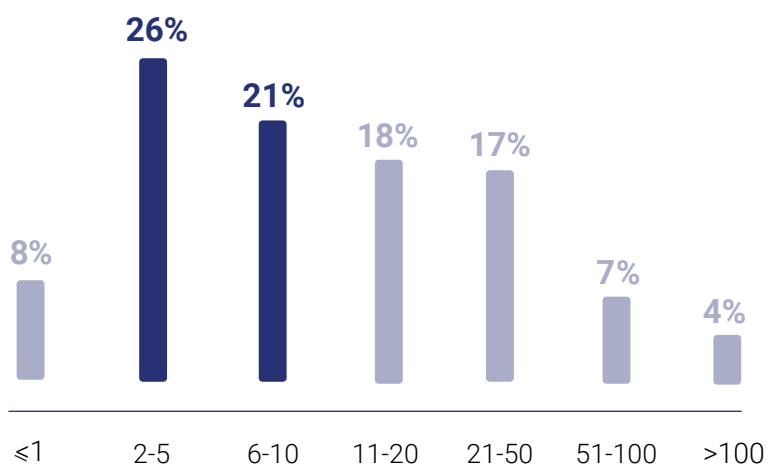
[P4: Które z poniższych metod weryfikacji kontrahentów stosuje Pan(i) przed rozpoczęciem współpracy?]



Stabilność przychodów w mikrofirmach

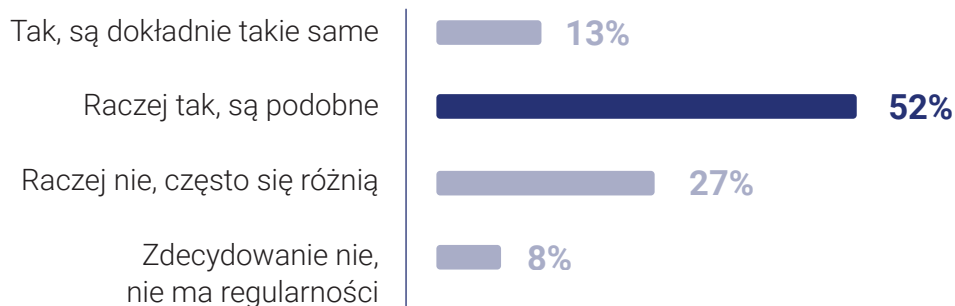
Ponad połowa (55%) mikrofirm pracujących dla klientów instytucjonalnych wystawia nie więcej niż 10 faktur miesięcznie. W tym 34% wystawia do pięciu faktur miesięcznie. 11% mikrofirm działa na masową skalę wystawiając w miesiącu powyżej 50 faktur. Rozliczenie z kontrahentem następuje najczęściej (44%) po zamknięciu projektu. 30% mikroprzedsiębiorców rozlicza się z klientami w regularnych cyklach, np. co miesiąc. Co czwarta firma (26%) obie te metody stosuje naprzemiennie.

[P5: Ile średnio faktur miesięcznie wystawia Pani(a) firma?]



35% przebadanych mikrofirm nie uzyskuje regularnych miesięcznych przychodów. Ponad połowa (52%) deklaruje, że ich przychody co miesiąc pozostają na zbliżonym poziomie, w przypadku 13% - są identyczne.

[P6: Czy przychody w Pani(a) firmie są co miesiąc podobne?]



Terminowość regulowania należności przez klientów

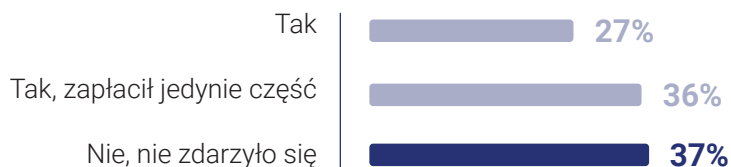
Większość przebadanych mikrofirm deklaruje, że zapłatę za dostarczone produkty lub usługi otrzymuje zawsze (17%) lub prawie zawsze (53%) w terminie. Co czwarty mikroprzedsiębiorca (24%) ocenia tę sytuację „pół na pół”. Najgorzej wskaźnik terminowości wypada w firmach produkcyjnych, lepiej w firmach usługowych i handlowych.

[P7: Czy faktury/rachunki, które Pan(i) wystawia opłacane są przez klientów w terminie?]



27% polskich mikrofirm w ciągu ostatnich dwóch lat doświadczyło sytuacji, w której nie uzyskało płatności za dostarczony produkt lub usługę. Kolejne 36% przyznało, że zdarzyło się im otrzymać od kontrahenta jedynie część uzgodnionej kwoty. W przypadku 37% firm nigdy nie doszło do takiej sytuacji. W firmach zarządzanych finansowo przez właściciela lub wspólnika częściej zdarzało się, że klient nie uregulował płatności.

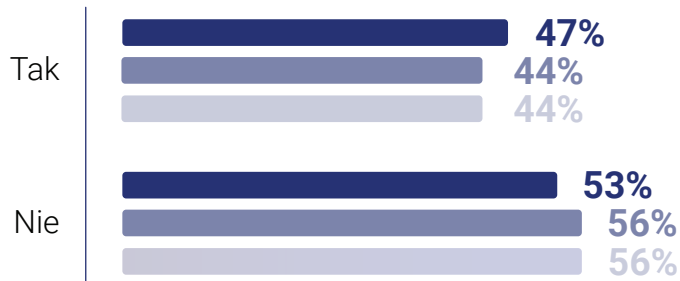
[P8: Czy w ciągu ostatnich dwóch lat zdarzyło się, że klient nie zapłacił w ogóle?]



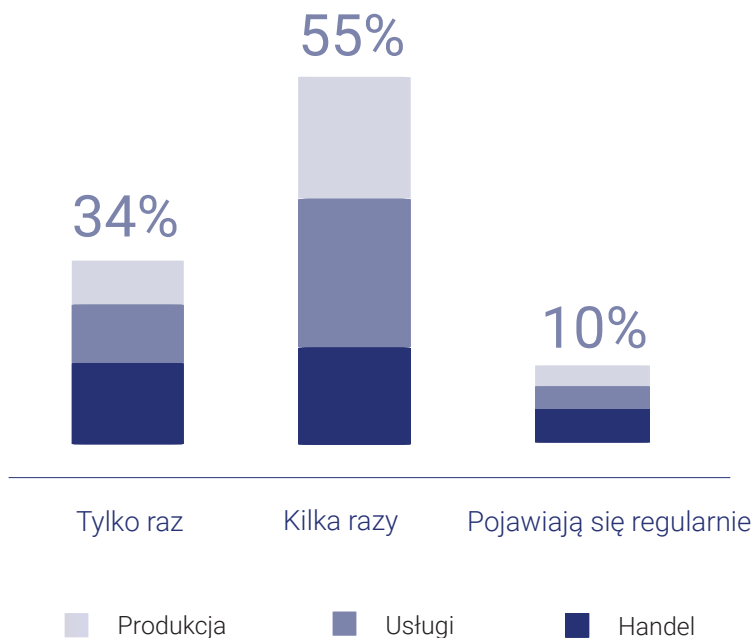
Skala problemów finansowych

45% polskich mikrofirm w ciągu ostatnich dwóch lat doświadczyło problemów finansowych. Zdarzały się one niezależnie od sektora działalności, wielkości zatrudnienia czy formy organizacji prawnej przedsiębiorstwa. Co dziesiąty polski mikroprzedsiębiorca wskazujący na problemy finansowe boryka się z nimi regularnie, 55% popadło w kłopoty kilkakrotnie.

[P9: Czy w ciągu ostatnich dwóch lat Pani(a) firma doświadczyła problemów finansowych?]



[P10: Jak często w ciągu ostatnich dwóch lat Pani(a) firma napotkała problemy finansowe?]

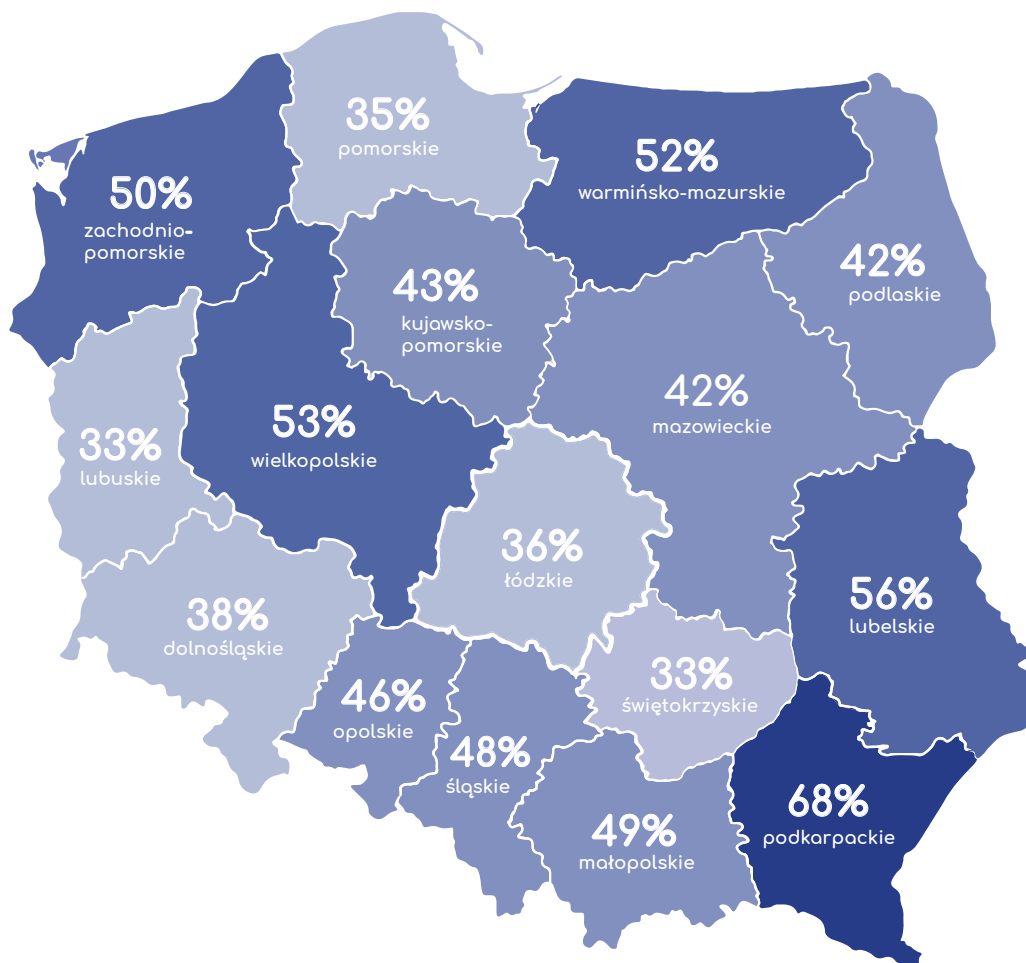


Skala problemów finansowych w regionach

W najgorszej kondycji finansowej zdają się być mikrofirmy w województwie podkarpackim, gdzie aż 68% z nich doświadczyło w ciągu ostatnich dwóch lat problemów finansowych. Niewiele lepsza sytuacja ma miejsce w województwach lubelskim (56%), wielkopolskim (53%) i warmińsko-mazurskim (52%), gdzie problem dotyczy ponad połowy mikroprzedsiębiorstw.

Najlepiej radzą sobie firmy z województwa lubuskiego, świętokrzyskiego, pomorskiego i łódzkiego. Na trudności finansowe wskazuje tam co trzeci mikroprzedsiębiorca.

Procent firm, które napotkały problemy finansowe w latach 2016 - 2018, z podziałem na województwa

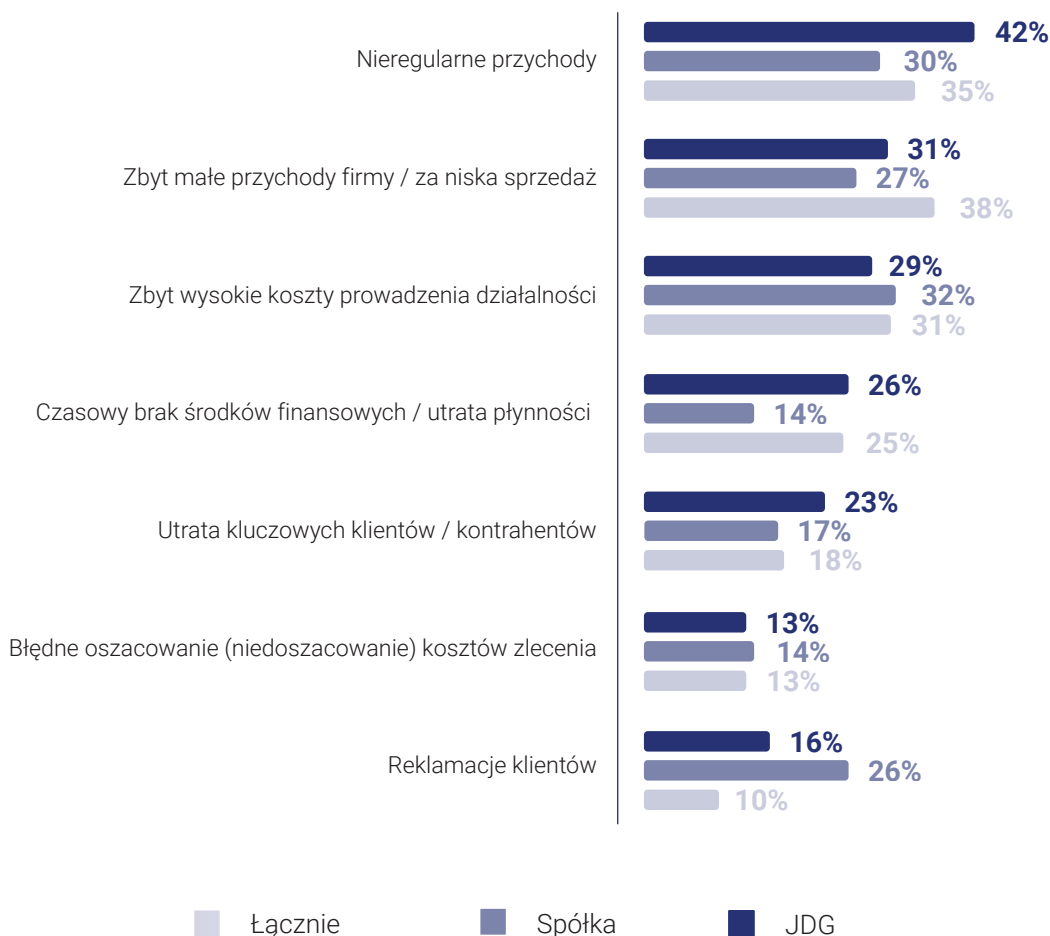


Przyczyny problemów finansowych

Najczęściej problemy finansowe mikroprzedsiębiorców związane są ze zbyt niskim (38%) lub nieregularnym poziomem przychodów (35%). 31% narzeka na zbyt wysokie koszty prowadzenia działalności. W co czwartym przedsiębiorstwie dochodzi do okresowych braków gotówki, co skutkuje utratą płynności finansowej. 18% właścicieli mikrofirm jako główną przyczynę trudności podaje utratę kluczowych kontrahentów. 13% pogrąża błędne oszacowanie kosztów realizacji zlecenia, a co dziesiątego - składane przez ich klientów reklamacje.

Jednoosobowe działalności gospodarcze zdecydowanie częściej niż te działające w formie prawnej spółek mają problem z utrzymaniem regularności przychodu. Spółki natomiast dwukrotnie częściej popadają w kłopoty związane z realizacją zleceń - niedoszacowują kosztów ich realizacji lub ponoszą skutki finansowe reklamacji.

[P11: Jakiego rodzaju problemy finansowe napotkała Pani(a) firma w ciągu ostatnich dwóch lat?]



Problemy w sektorach

Przedsiębiorstwa handlowe zdecydowanie częściej narzekają na zbyt niską sprzedaż (48%) w porównaniu do 33% w sektorze usług i 39% w produkcji. Główną bolączką "usług" jest zaś kłopot z zapewnieniem regularności przychodu (40%). W handlu sytuacja wygląda pod tym względem znacznie stabilniej (24%). Przekłada się to bezpośrednio na zdolność do utrzymania płynności finansowej w poszczególnych sektorach. Do okresowych deficytów gotówki na bieżącą działalność dochodzi najczęściej w firmach usługowych (32%). W handlu i produkcji na problem wskazuje kolejno 17% i 15% właścicieli firm.

[P12: Jakiego rodzaju problemy finansowe wystąpiły w Pani(a) firmie w ciągu ostatnich 2 lat?]



Reakcje mikrofirm na problemy finansowe

W obliczu trudności finansowych mikroprzedsiębiorcy najczęściej sięgają po prywatne środki na ratowanie firmy. Postępuje tak aż 34% z nich. 20% przyznaje, że pieniądze pożyczają od znajomych. Co piąta firma popadająca w kłopoty opóźnia płatności wobec dostawców. Taki sam odsetek korzysta w podobnej sytuacji z kredytu. 17% firm uruchamia rezerwę finansową. Co dziesiąta - sięga po faktoring. Podobny odsetek decyduje się na rozwiązania ostateczne - korzysta z usług firm windykacyjnych lub prawnika.

Jednoosobowe działalności gospodarcze znacznie częściej angażują osobiste środki finansowe, aby poprawić sytuację w firmie. Relatywnie większą profesjonalizacją zarządzania finansami obserwujemy w przypadku spółek, które kilkakrotnie częściej sięgają po dedykowane dla biznesu narzędzia finansowe takie jak faktoring, usługi prawne czy windykacyjne. Nie zmienia to faktu, że wciąż najpowszechniejszą reakcją polskich mikroprzedsiębiorców na problemy finansowe, niezależnie od formy prawnej prowadzonej działalności, jest uruchomienie osobistych środków finansowych.

[P13: W jaki sposób Pani(a) firma radziła sobie z problemami finansowymi?]

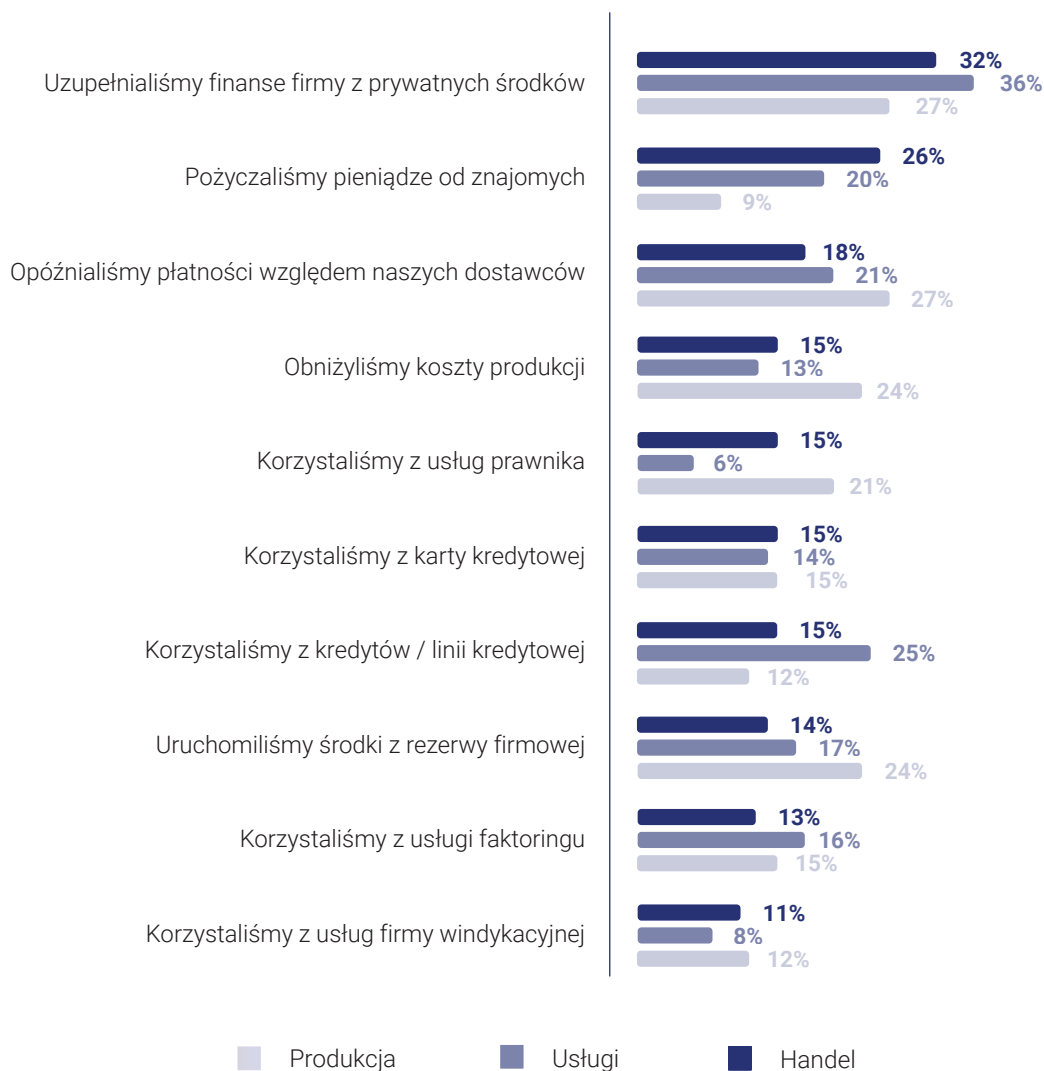


Stopień profesjonalizacji zarządzania finansami

Opóźnianie płatności względem dostawców najczęściej ma miejsce w firmach produkcyjnych, podobnie jak obniżka kosztów oraz wykorzystanie rezerwy finansowej czy skorzystanie z usług prawnika. Firmy usługowe chętniej zaś otwierają linię kredytową.

Firmy zatrudniające pracowników lub współpracujące z poddostawcami częściej korzystają z bardziej zaawansowanych produktów finansowych przeznaczonych dla biznesu takich jak kredyty, faktoring, obsługa prawna lub windykacyjna. Osoby niezatrudniające nikogo w razie problemów chętniej posiłkują się prywatnymi środkami finansowymi.

[P13: W jaki sposób Pani(a) firma radziła sobie z problemami finansowymi?]

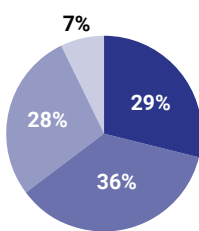


Sposoby zabezpieczania finansów w mikrofirmach

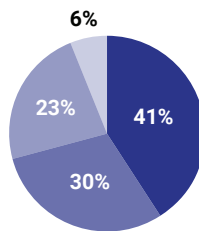
Co trzeci właściciel mikrofirmy (36%) utrzymuje, że zawsze ma zabezpieczoną rezerwę finansową. Połowa (51%) przyznaje, że rezerwa pojawia się tylko okresowo. 13% mikroprzedsiębiorców nigdy nie dysponuje nadwyżkowymi kwotami na czarną godzinę. Najczęściej zdarza się to właścicielom firm nie zatrudniających pracowników. 25% z nich nie ma żadnego zabezpieczenia finansowego.

Najczęściej wykorzystywanymi przez mikrofirmy metodami wsparcia finansowego są karta kredytowa, leasing, linia kredytowa w rachunku oraz ubezpieczenie transakcji. Najrzadziej wykorzystywane są sprzedaż należności, inne ubezpieczenia oraz faktoring. Z tego ostatniego nigdy nie korzystała ponad połowa firm. Co trzeci (33%) mikroprzedsiębiorca przyznaje, że nie wie, na czym polega ta usługa.

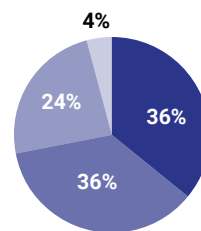
[P14: Które z poniższych metod wsparcia finansowego były wykorzystywane w Pani(a) firmie w ciągu ostatnich dwóch lat?]



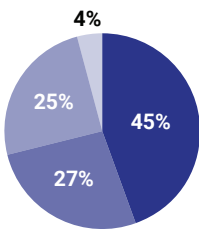
Karta kredytowa



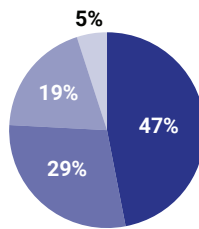
Leasing



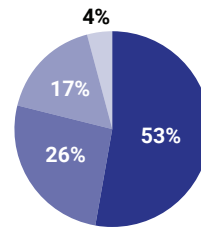
Linia kredytowa w rachunku



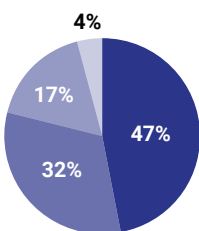
Ubezpieczenie transakcji



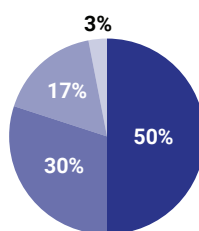
Kredyt obrotowy



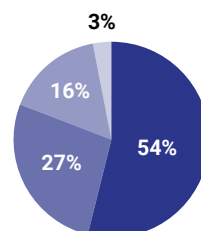
Faktoring



Kredyt inwestycyjny



Inna forma ubezpieczenia



Sprzedaż należności

Regularnie
 Często
 Sporadycznie
 Nigdy

SMEO S.A. to nowoczesna spółka fintechowa świadcząca usługi faktoringu online. Zapewnia mikro i małym przedsiębiorcom szybszy dostęp do kapitału bieżącego poprzez natychmiastowe finansowanie faktur przychodowych i monitoring wierzytelności. Jako pierwsza firma faktoringowa w Polsce wykorzystuje potencjał Big Data, sztucznej inteligencji oraz zaawansowanych algorytmów scoringowych i transakcyjnych do pogłębionej analizy zdolności kredytowej klienta. Proces weryfikacji wniosku jest w pełni zautomatyzowany. Pozwala to zminimalizować formalności i koszty obsługi, a kwota finansowania przekazywana jest na rachunek klienta w kilkanaście minut. SMEO od początku swojej działalności jest zaangażowane w działalność na rzecz edukacji finansowej polskiego sektora MŚP oraz rozwój technologii podnoszących jakość i bezpieczeństwo świadczenia usług finansowych online.

Więcej informacji na www.smeo.pl

ERIF Biuro Informacji Gospodarczej S.A. oferuje narzędzia, które pozwalają sprawdzić wiarygodność partnera biznesowego przed podjęciem współpracy oraz dyscyplinować klientów, którzy nie regulują płatności. ERIF gromadzi i udostępnia informacje o terminowym wywiązywaniu się ze zobowiązań, ale również o nieuregulowanych płatnościach firm i konsumentów. Korzystając z usług ERIF firmy i konsumenci zmniejszają ryzyko zawarcia transakcji obciążonej ryzykiem utraty lub opóźnienia zapłaty, a także zwiększa skuteczność narzędzi i procedur odzyskiwania wierzytelności. We współpracy, ERIF stosuje jasną strategię komunikacji z klientami w zakresie stanu i struktury bazy danych informacji gospodarczych, oferuje pełne wsparcie na każdym etapie współpracy, respektuje zasadę indywidualnego podejścia do Klienta, uwzględniające jego potrzeby biznesowe i oczekiwania technologiczne.

Więcej informacji na www.erif.pl

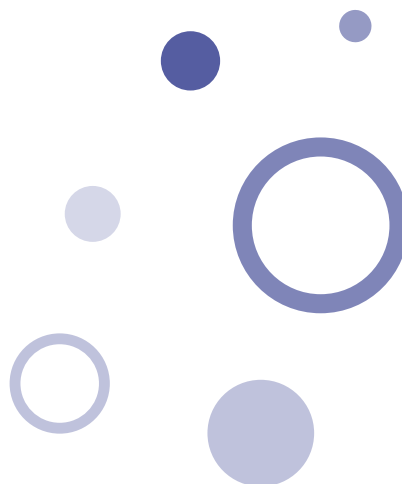
Paweł Chełchowski

pawel@profeina.pl
+48 517 449 062

SMEO S.A.

Warsaw Spire,
Plac Europejski 1,
00-844 Warszawa,
The Heart Warsaw

kontakt@smeo.pl
22 416 08 99





edycja 2018 © SMEO S.A.