**Wyzwania dla polskiego biznesu. Kredytowanie transakcji pomiędzy kontrahentami**

W obliczu wymagającej sytuacji gospodarczej, zarządzanie płynnością finansową firm staje się coraz większym wyzwaniem. Zmienne warunki makroekonomiczne, wyższe koszty prowadzenia działalności i niepewność na rynkach wymuszają na przedsiębiorcach poszukiwanie rozwiązań, które pozwolą im na utrzymanie stabilności finansowej i realizację transakcji z kontrahentami. W tym kontekście coraz większego znaczenia nabiera efektywne kredytowanie transakcji oraz zarządzanie ryzykiem płatniczym.

Analitycy BNP Paribas opublikowali dane makroekonomiczne dotyczące sytuacji w strefie euro i w Polsce, które doskonale odzwierciedlają trudności, z jakimi mierzą się przedsiębiorcy. Sprzedaż detaliczna w strefie euro wzrosła w sierpniu o 0,8% r/r, co wskazuje na poprawę względem lipcowego spadku, jednak wciąż nie spełnia oczekiwań analityków, którzy prognozowali wyższy wzrost (1% r/r). Z kolei niemiecki przemysł, będący istotnym elementem europejskiej gospodarki, notuje spadki zamówień – w sierpniu zamówienia spadły o 5,8% m/m, co wyraźnie wskazuje na osłabienie tego sektora, które może przełożyć się na opóźnienia w płatnościach na wielu poziomach łańcucha dostaw.

**Wpływ niepewności gospodarczej na płynność finansową firm**

W Polsce mamy do czynienia z rosnącą inflacją, która, według szybkiego szacunku GUS, we wrześniu przyspieszyła do 4,9% r/r, co jest wynikiem wyższej inflacji bazowej. Wyższe koszty surowców, energii i usług w połączeniu z rosnącymi stopami procentowymi znacząco wpływają na płynność firm. Wielu przedsiębiorców zmaga się z rosnącymi kosztami finansowania działalności, co dodatkowo komplikuje ich zdolność do regulowania zobowiązań w terminie. W obliczu tych wyzwań kluczową rolę odgrywa kredytowanie transakcji między kontrahentami, które pozwala firmom utrzymać płynność w sytuacjach, gdy terminy płatności są wydłużane, a opóźnienia stają się coraz powszechniejsze. Wysoka konkurencja rynkowa zmusza przedsiębiorców do oferowania atrakcyjnych warunków handlowych, często oznaczających dłuższe terminy płatności. To z kolei rodzi ryzyko opóźnień, które mogą prowadzić do zatorów płatniczych, zagrażając nie tylko małym, ale i dużym przedsiębiorstwom.

Niemiecki przemysł, który tradycyjnie stanowi motor napędowy europejskiej gospodarki, zmaga się obecnie z wyraźnym spowolnieniem. Spadki zamówień, niższa produkcja oraz niepewność dotycząca przyszłości gospodarczej naszego zachodniego sąsiada stanowią poważne wyzwanie także dla polskich firm, które są z nim silnie powiązane. Polska, jako jeden z głównych partnerów handlowych Niemiec, odczuwa skutki spowolnienia, co znajduje odzwierciedlenie w wynikach rodzimych eksporterów. Opóźnienia płatności, ryzyko niewypłacalności kontrahentów zagranicznych oraz zmienność kursów walutowych stanowią dodatkowe obciążenie dla polskich firm, które coraz częściej szukają sposobów na zabezpieczenie swoich należności. Na poziomie krajowym, wysoka inflacja i podwyżki stóp procentowych sprawiają, że dostęp do tradycyjnych form finansowania, takich jak kredyty bankowe, staje się coraz trudniejszy i droższy. W sytuacji, gdy przedsiębiorcy muszą zarządzać długimi terminami płatności oraz zmagać się z ryzykiem opóźnień, kluczowym elementem staje się optymalizacja przepływów finansowych.

**Potrzeba skutecznego zarządzania płynnością**

Przedsiębiorcy powinni rozważyć różnorodne mechanizmy finansowania działalności operacyjnej, nie tylko poprawiające płynność, ale również pozwalające na zabezpieczenie się przed ryzykiem niewypłacalności kontrahentów. Warto zwrócić uwagę na alternatywne formy finansowania, które nie obciążają bilansu przedsiębiorstwa w takim stopniu jak tradycyjny kredyt. W obliczu niepewnej sytuacji na rynkach europejskich oraz zmieniających się warunków makroekonomicznych, zarządzanie ryzykiem finansowym i efektywne planowanie przepływów pieniężnych może stać się kluczem do przetrwania i rozwoju firmy.

Jednym z narzędzi, które może pomóc przedsiębiorcom w optymalizacji płynności, jest faktoring, który umożliwia szybki dostęp do gotówki za wystawione faktury, minimalizując ryzyko opóźnień płatności. Jednak faktoring nie jest jedynym rozwiązaniem. Przedsiębiorstwa powinny również rozważyć wprowadzenie bardziej restrykcyjnych polityk kredytowych wobec kontrahentów oraz większą automatyzację procesów zarządzania należnościami, co umożliwi lepszą kontrolę nad przepływami pieniężnymi.

***Paweł Kacprzak***

***Członek zarządu***

***BNP Paribas Faktoring***