**Firmy mogą mieć kłopoty z eksportem bez wsparcia finansowego**

* **58% firm w Europie przyznaje w badaniach\*, że ma trudności z płaceniem swoich zobowiązań na czas. Pandemia i wzrost inflacji działają negatywnie na zdolność europejskich firm do realizowania płatności terminowo.**
* **25% firm odpowiedziało w tym samym badaniu, że w tym roku postara się zapewnić sobie szybsze płatności ze strony kontrahentów – to wzrost o 3% w stosunku do poprzedniego badania.**
* **Polski sektor MSP chce kooperować z zagranicznymi partnerami, ale potrzebuje wsparcia instytucji finansowych. Niestety banki są sceptyczne do finansowania transakcji z zagranicznymi kontrahentami.**
* **Wiosną średnio miesięcznie polskie firmy eksportowały towary o wartości 121 mld zł.**

**Długie oczekiwanie na płatności wstrzymuje rozwój firm**

Cytowane badanie\* to 24. edycja Europejskiego Raportu Płatności Intrum z 2022 roku. W badaniu przepytano 11 tys. konsumentów w 29 krajach, także w Polsce. Raport pokazuje obraz firm, które zmagają się z kolejnymi kryzysami – pandemicznymi zamrożeniami gospodarki, inflacją, ekonomicznymi efektami działań wojennych. Starają się w tych warunkach dostosować do zmieniających się gwałtownie okoliczności. Wszystkie to czynniki pogarszają zdolność firm do regulowania swoich zobowiązań na czas. Uważa tak aż 58% respondentów. Równocześnie 25% firm odpowiedziało w tym samym badaniu, że w tym roku postara się zapewnić sobie szybsze płatności ze strony kontrahentów – to wzrost o 3% w stosunku do poprzedniego badania. 41% firm uważa, że długie oczekiwanie na płatności wstrzymuje ich rozwój.

- *Te odpowiedzi są zbieżne z naszymi odczuciami podczas rozmów z wieloma firmami w Polsce, szczególnie z kategorii MSP. Starają się trzymać w ryzach koszty i pilnować terminów płatności ze strony ich partnerów, a tam, gdzie to możliwe skracać terminy przelewów. Szczególnie w przypadku eksportu jest to ważne, bo długi czas oczekiwania na płatność, to także ryzyko niekorzystnych zmian kursu walut. Polskie firmy eksportują przecież nie tylko do strefy Euro. W dodatku im dłuższym termin na zapłatę, tym większe ryzyko, że zagraniczny partner wpadnie w kłopoty i nie zapłaci w terminie* – mówi Mateusz Skowronek z eFaktor, polskiej firmy faktoringowej.

W niepewnej sytuacji gospodarczej w Europie wzmocnienie płynności firm i szybkiego transferu środków staje się ważniejsze niż kiedykolwiek. W cytowanym badaniu jako priorytet uznaje to aż 79% firm. To ważne także dla polskich firm, więc szukają wsparcia w finansowaniu biznesu w instytucjach finansowych.

**Banki są sceptyczne do finansowania transakcji z zagranicznymi kontrahentami. Są jednak inne możliwości.**

Firmy współpracujące zagranicznymi kontrahentami mają utrudniony dostęp do finansowania bankowego, a prowadzenie międzynarodowego biznesu jest kapitałochłonne. Banki potrzebują wielu zabezpieczeń, które szczególnie w przypadku eksportu i handlu zagranicznego mogą być trudne do dotrzymania.

- *Firmy potrzebują finansowania gwarantującego poprawę płynności i pozyskanie dodatkowego kapitału obrotowego w czasie, gdy firma oczekuje na zapłatę za sprzedane towary lub usługi. Takim narzędziem może być faktoring eksportowy, który pozwala czerpać korzyści wynikające z wcześniejszego regulowania zobowiązań terminowych, a dodatkowo zwiększa bezpieczeństwo transakcji. Pozwala biznesom z branży eksportowej korzystać z faktoringu, otrzymywać pieniądze wcześniej i rozwijać firmy na nowych, międzynarodowych rynkach –* mówiMateusz Skowronek z eFaktor.

Takie zabezpieczenie i wsparcie instytucji finansowej zwiększa stabilność wymiany handlowej i zmniejsza ryzyko utraty płynności finansowej.

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego do kwietnia 2022 roku polskie firmy wyeksportowały towary o wartości 487 mld zł, czyli o 17,3 proc. więcej niż rok wcześniej. W dolarach odpowiada to kwocie 119,5 mld (wzrost o 8,5 proc.), zaś w euro – 106,2 mld (wzrost o 16,1 proc.). Różnice w dynamice wynikają z umacniania się dolara i słabnięcia złotego. W pierwszym kwartale wzrost eksportu był nieco wyższy i wyniósł 18 proc. w kwotach wyrażonych w złotych, 9,5 proc. w dolarach oraz 17,1 proc. w euro. Eksperci zgłaszają obawy, że w wartości eksportu w kolejnych miesiącach mogą nie dorównać poziomowi z pierwszego kwartału.