**Wyzwania dla polskiego biznesu. Ryzyko w sprzedaży B2B**

Sierpień statystycznie przynosi większą zmienność na rynkach finansowych, jednak w tym roku ta tendencja spełnia się już od samego początku miesiąca. Jak wskazuje biuro maklerskie BNP Paribas, imponuje również skala wzrostu zmienności, którą dobrze obrazuje wzrost wartości indeksu VIX, czyli tzw. indeksu strachu – indeks ten odzwierciedla oczekiwania rynku co do prognozowanej zmienności indeksu S&P 500. Poziomy sesyjne powyżej 60 pkt. ostatnio były obserwowane w otoczeniu kryzysu finansowego sprzed dekady czy w okresie początków pandemii. Na wzrost zmienności wpływ miało kilka istotnych czynników.

Po pierwsze, słabsze odczyty makroekonomiczne ze Stanów Zjednoczonych, które wzbudziły obawy o kondycję amerykańskiej gospodarki. W rezultacie rynek szybko dokonał rewizji dla ścieżki stóp procentowych, wyceniając z niemal 100% prawdopodobieństwem obniżkę na wrześniowym posiedzeniu o 50 pb., a w całym bieżącym roku oczekując cięć o co najmniej 100 pb. Po drugie, nieoczekiwane dalsze podwyżki stóp procentowych w Japonii, gdzie po ponad 15 latach od ostatniej podwyżki oraz po ośmiu latach utrzymywania stóp procentowych na ujemnych poziomach (-0,10%), w marcu br. Bank Japonii (BoJ) podniósł koszt pieniądza do poziomu 0%. Na początku sierpnia BoJ niespodziewanie podwyższył stopę procentową do poziomu 0,25% oraz zapowiedział dalsze podwyżki. Przyspieszyło to aprecjację japońskiego jena, co będzie ciążyć gospodarce Kwitnącej Wiśni nastawionej na eksport. Po trzecie, wzrost ryzyka geopolitycznego nie tylko związanego z wojną na Ukrainie – niepewność co do dalszego przebiegu wojny w zależności od wyniku wyborów prezydenckich w USA – ale przede wszystkim w związku z eskalacją napięć na Bliskim Wschodzie. Wspomniane czynniki pozostają istotnymi argumentami dla strony podażowej, jednak w ocenie biura maklerskiego BNP Paribas ich odbiór przez rynek oraz skala zmian na rynkach wydaje się przesadzona.

**Wydłużenie procesów decyzyjnych**

Na tle rosnącej zmienności na rynkach finansowych, która jest potęgowana przez szereg czynników makroekonomicznych i geopolitycznych, sprzedaż B2B staje się bardziej ryzykowna. Obecne warunki mogą wpłynąć na wzrost niepewności wśród klientów korporacyjnych, co z kolei przekłada się na wydłużenie procesów decyzyjnych, a także na większą ostrożność w podejmowaniu zobowiązań finansowych. Wzrost zmienności na rynku, mierzony indeksem VIX, sugeruje większe ryzyko związane z przewidywaniem przyszłych warunków rynkowych, co może prowadzić do rezygnacji lub opóźnień w realizacji kontraktów. Firmy, obawiając się spadku przychodów, mogą być bardziej skłonne do renegocjacji warunków umów, a także do skrócenia terminów płatności, co zwiększa ryzyko płynności dla dostawców. Dodatkowo, sytuacja na rynkach walutowych, w szczególności wzrost wartości japońskiego jena, może wpływać na ceny eksportowanych dóbr, co dodatkowo komplikuje relacje handlowe i negocjacje cenowe w sektorze B2B.

W kontekście geopolitycznym, napięcia na Bliskim Wschodzie oraz niepewność co do dalszego przebiegu wojny na Ukrainie, mogą prowadzić do nieprzewidywalnych zmian w politykach handlowych i sankcjach, co również wpływa na ryzyko w sprzedaży B2B. W takiej sytuacji, przedsiębiorstwa powinny rozważyć wdrożenie bardziej elastycznych strategii zarządzania ryzykiem, jak dywersyfikacja portfela klientów czy zawieranie umów z klauzulami zabezpieczającymi przed nagłymi zmianami warunków rynkowych.

Faktoring jest skuteczną odpowiedzią na ryzyka związane ze sprzedażą B2B, zwłaszcza w obliczu obecnej sytuacji na rynkach finansowych. W czasie zwiększonej niepewności gospodarczej, przedsiębiorstwa często zmagają się z opóźnieniami w płatnościach i trudnościami w zarządzaniu płynnością finansową. Faktoring pozwala firmom na natychmiastowe pozyskanie gotówki z nieopłaconych faktur, co zmniejsza ryzyko zatorów płatniczych i poprawia płynność finansową. Możliwość otrzymania natychmiastowej zapłaty za fakturę znacząco obniża ryzyko kursowe. Jeżeli przedsiębiorca musi czekać na zapłatę faktury na przykład 60 dni, to przez ten czas kurs walut może się znacząco zmienić i zniwelować oczekiwaną marżę. Przy natychmiastowej wypłacie w faktoringu, ryzyko znaczącej zmiany kursu jest bardzo małe. Dzięki faktoringowi, przedsiębiorstwa mogą również przenieść ryzyko niewypłacalności swoich kontrahentów na instytucje finansowe, co jest szczególnie ważne w niestabilnym otoczeniu rynkowym. W obecnej sytuacji, gdzie wiele firm doświadcza trudności z powodu rosnących kosztów kredytów i zmiennych warunków gospodarczych, faktoring stanowi stabilne źródło finansowania bieżącej działalności, umożliwiając jednocześnie utrzymanie relacji z partnerami B2B. Dodatkowo, faktoring umożliwia firmom koncentrowanie się na rozwoju i ekspansji, zamiast na zarządzaniu ryzykiem kredytowym. W ten sposób, szczególnie w trudniejszych czasach, staje się nie tylko narzędziem finansowania, ale również strategicznym rozwiązaniem, które pomaga firmom przetrwać i rozwijać się w wymagającym otoczeniu rynkowym.

***Paweł Kacprzak***

***Członek zarządu***

***BNP Paribas Faktoring***