



# Finansowanie zakupów firmowych



# O badaniu

Ogólnopolskie badanie „Finansowanie zakupów firmowych” zostało przeprowadzone w marcu 2022 r. przez IMAS International na zlecenie firmy faktoringowej NFG na próbie mikro oraz małych firm, techniką mieszaną CAWI oraz CATI. W sumie zrealizowano 501 wywiadów.

Jak często zdarzają się sytuacje, w których przedsiębiorcy z sektora MŚP rezygnują z zakupów firmowych z powodu braku wystarczających środków.

Czy firmy **widzą potencjał zwiększenia sprzedaży i pozyskania nowych klientów** w przypadku wdrożenia systemu płatności na raty.

## O co pytaliśmy?

W jakim stopniu firmy **byłyby zainteresowane usługą ratalną**.

Od jakiej **minimalnej kwoty** firmy z sektora MŚP decydują się **na zakup ratalny**.

Jaka jest **ocena** ważności różnych elementów usługi ratalnej.

## Główne wnioski

### O kupujących B2B:



Co dziesiąta firma kupująca od innych firm **rezygnuje z zakupów** z uwagi na **wysoką cenę**.



Niemal **co trzecia firma (30 proc.)** wyraża chęć dokonywania **zakupów na raty**, w tym częściej firmy **budowlane i przemysłowe (37 proc.)** oraz **e-commerce (40 proc.)**.



**Główną przyczyną** braku zainteresowania zakupami ratalnymi jest fakt, że ich produkty **nie nadają się do zakupu na raty (35 proc. wskazań)**. Z kolei **18 proc. przedsiębiorców preferuje** inne formy finansowania.



**Za najważniejszy** element usługi ratalnej uznana została przejrzysta kalkulacja kosztów, szczególnie wyrażana przez mikrofirmy. Drugim w kolejności elementem jest **możliwość odliczania VAT (49 proc.)**, a trzecim – **szybkość uzyskania decyzji o finansowaniu (43 proc.)**.



**Narzędzia i maszyny** są najczęściej wskazywanymi produktami, które firmy **chciałyby kupować** w systemie ratalnym. **Kolejne to surowce i półprodukty oraz środki transportu.**



**Widać wyraźną różnicę** pomiędzy wielkością firmy, a wysokością kwoty netto, od której firmy rozważają pozyskanie finansowania ratalnego. Średnia dla **mikrofirm wynosi niecałe 20 tys. zł**, natomiast w przypadku **firm małych – około 70 tys. zł.**



**3/4 proc. respondentów** zainteresowanych usługą kupowania na raty **wybiera okres spłat nieprzekraczający 12 miesięcy.**



**Przeciętny akceptowalny** koszt skorzystania z płatności na raty wynosi **ok. 14 proc.**, przy czym, najczęściej wybieranym zakresem kosztowym jest **przedział od 1 do 5 proc.**

## O sprzedających B2B:



**Większość firm (64 proc.)** prowadzących transakcje między innymi podmiotami gospodarczymi, rzadko spotyka się z sytuacją, w której ich kontrahent rezygnuje z zaplanowanego u nich zakupu z uwagi na wysoką cenę. **Co 10 firma** ma z tym jednak często do czynienia, zwłaszcza **mikrofirmy (17 proc.)**.



**Co czwarty przedstawiciel firm (24 proc.)** twierdzi, że wprowadzenie płatności na raty, wpłynęłoby na zwiększenie ich sprzedaży do innych firm, **zwłaszcza e-commerce (34 proc.)**. Przeciwnego zdania jest dwa razy więcej firm, bez względu na wielkość.



**28 proc. firm** jest przekonanych, że wprowadzenie płatności na raty wpłynie na pozyskanie nowych klientów (nieznaczna przewaga małych firm oraz e-commerce).



Także **co czwarta firma (25 proc.)** jest zainteresowana dostępem do usługi sprzedaży ratalnej. Wynik jest podobny wśród mikro i małych firm, wyższy odsetek zanotowano w **e-commerce**.



Wśród firm **niezainteresowanych dostępem do usługi sprzedaży ratalnej**, najważniejszym kontrargumentem jest to, że ich produkty nie nadają się do **sprzedaży ratalnej (61 proc.)**



Oceniając aspekty usługi ratalnej, za **najważniejszy element** uznano otrzymywanie w terminie 100% wartości wystawionych faktur sprzedaży, następnie dostęp do usługi przez Internet.

# Jak często firmy rezygnują z zakupów z powodu wysokiej ceny? ↴

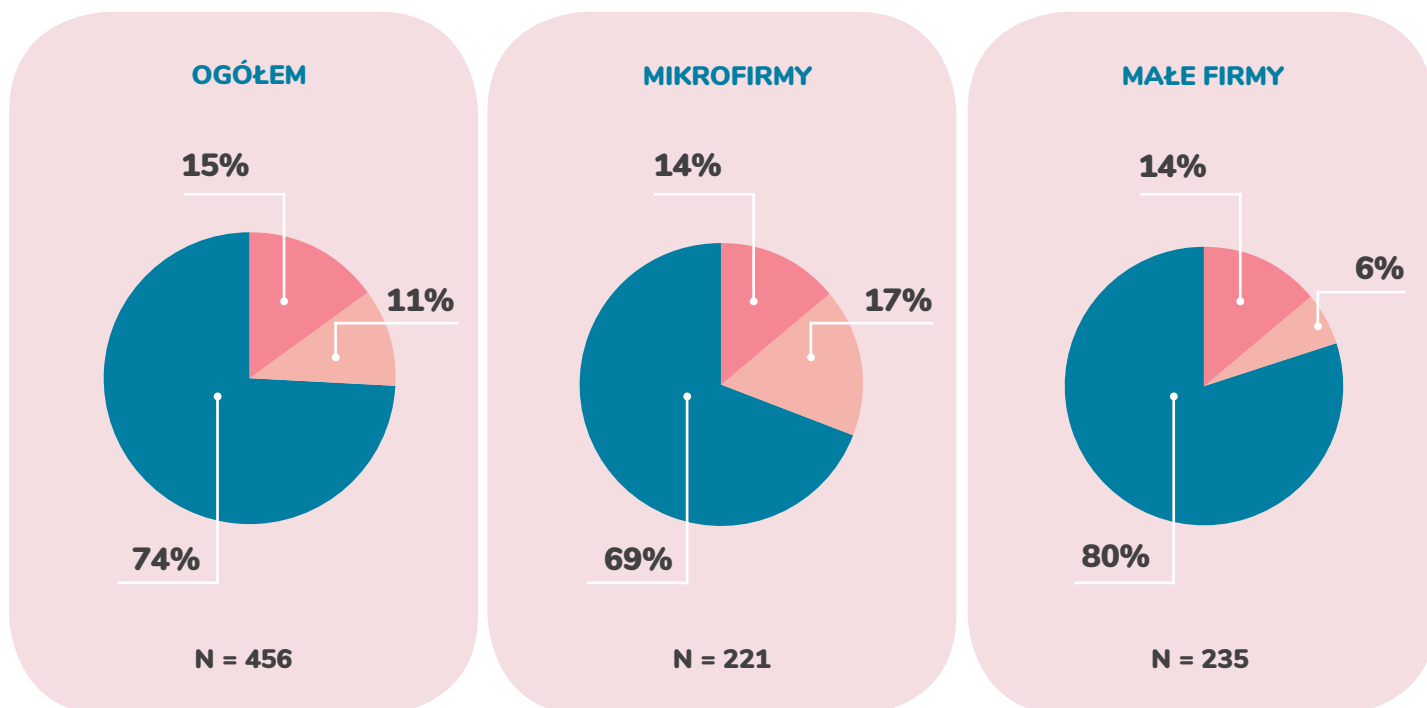


Według badania firmy faktoringowej NFG „**Finansowanie zakupów firmowych**”, część przedsiębiorców z sektora MŚP rezygnuje z zakupu ze względu na **wysoką cenę towaru lub usługi**. Firmy kupowałyby częściej i więcej, gdyby miały możliwość rozłożenia płatności na raty. **Blisko co 3. z nich chciałaby to robić.**

**Cena niewątpliwie wciąż odgrywa kluczową rolę w procesie zakupowym.** Co 10. firma kupująca od innych firm rezygnuje z zakupów z powodu zbyt wysokiej ceny. Najczęściej rezygnują **mikrofirmy (17 proc.)** oraz firmy z sektora **e-commerce (15 proc.)**.

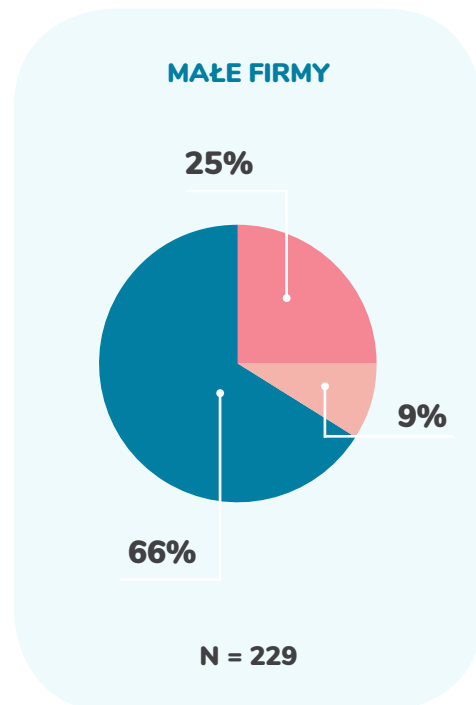
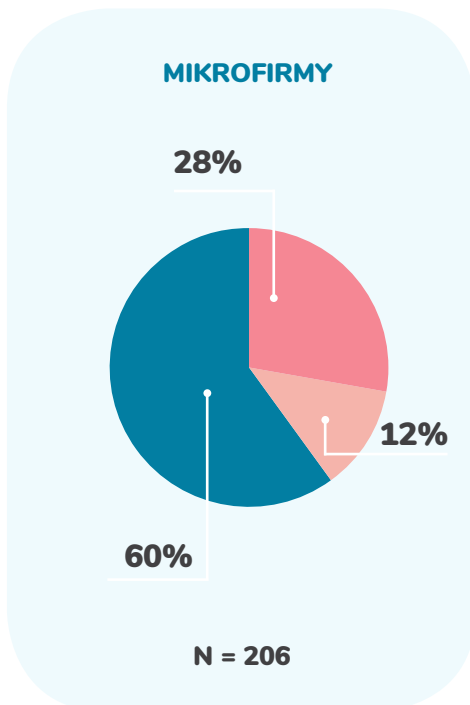
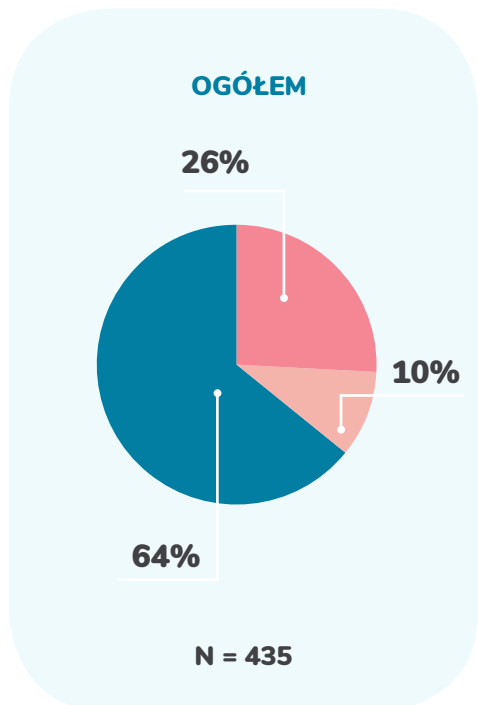
## Jak często firmy rezygnują z zakupu z powodów finansowych?

### Firmy kupujące towary od innych firm



Natomiast w gronie firm sprzedających towary i usługi B2B **10 proc. mikro i małych przedsiębiorstw** spotkało się z sytuacją, w której klient **zrezygnował z zakupu towaru lub usługi ze względu na wysoką cenę**.

### Firmy prowadzące sprzedaż B2B



■ Często ■ Rzadko ■ Trudno powiedzieć

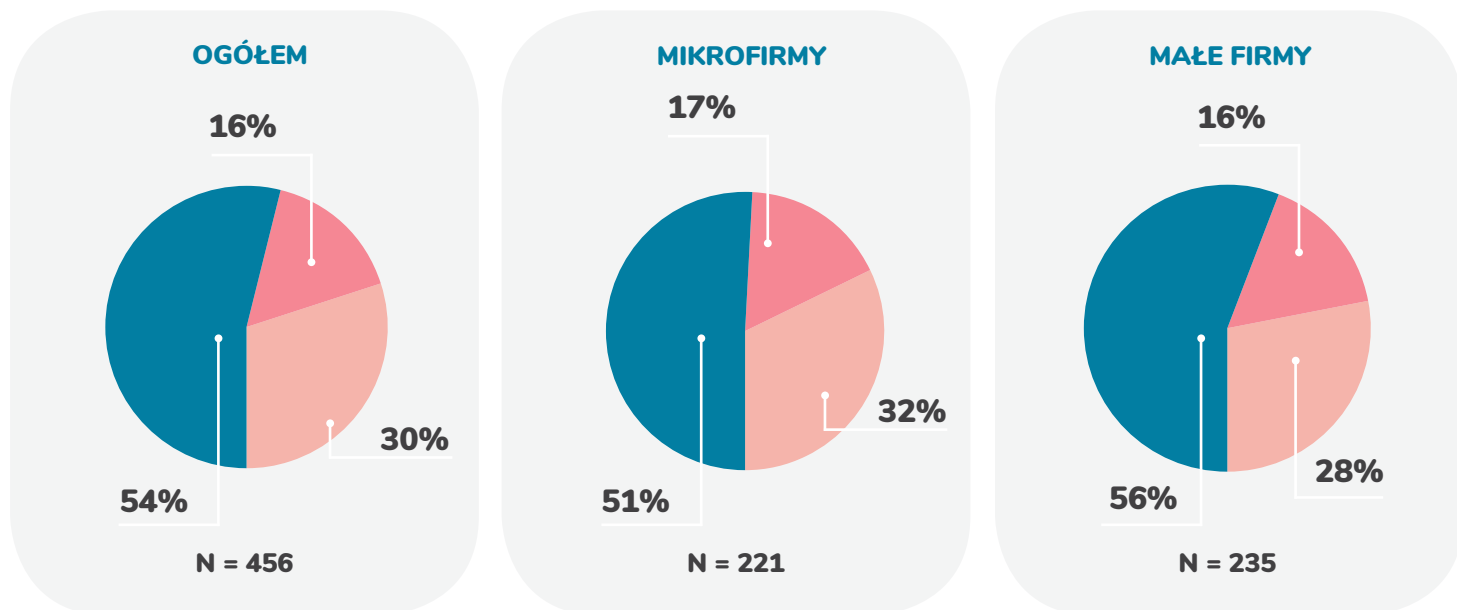


**Kupować na raty chce niemal co 3. firma**

Przedsiębiorcy kupowaliby częściej i więcej, gdyby mieli **możliwość rozłożenia płatności na raty**. Blisko co 3. firma biorąca udział w badaniu (30 proc.) jest zainteresowana dostępem do usługi ratalnej. Pod względem branż najczęściej to zainteresowanie podtrzymują firmy **budowlane i przemysłowe (37 proc.)** oraz **firmy prowadzące działalność online (40 proc.)**.

## Chęć posiadania dostępu do usługi ratalnej

### Firmy kupujące towary od innych firm



■ Tak
 ■ Nie
 ■ Nie wiem

#### Branża

	Budownictwo	Transport	Usługi	Handel	Przemysł	Inne
Tak	45	47	31	19	23	30
Nie	12	0	19	18	15	16
Nie wiem	43	53	49	64	62	54
	N = 65	N = 15	N = 172	N = 102	N = 39	N = 63

#### Prowadzenie działalności online

	Ecommerce	Nie
Tak	40	25
Nie	46	58
Nie wiem	15	17
	N = 164	N = 292

## Mity o zakupach na raty



Z kolei firmy, które nie są zainteresowane zakupem ratalnym, w większości argumentują, że **nabywane przez nich produkty czy usługi nie nadają się do finansowania w systemie ratalnym (35 proc.)**. Tymczasem, jak twierdzą twórcy Fakturarki, dziś na raty do firmy można kupić niemal wszystko: **zarówno dobra trwałe, jak i usługi**. Choć, jak sami przyznają, nie jest łatwo przełamać panujące schematy.

**Emanuel Nowak,**  
ekspert NFG



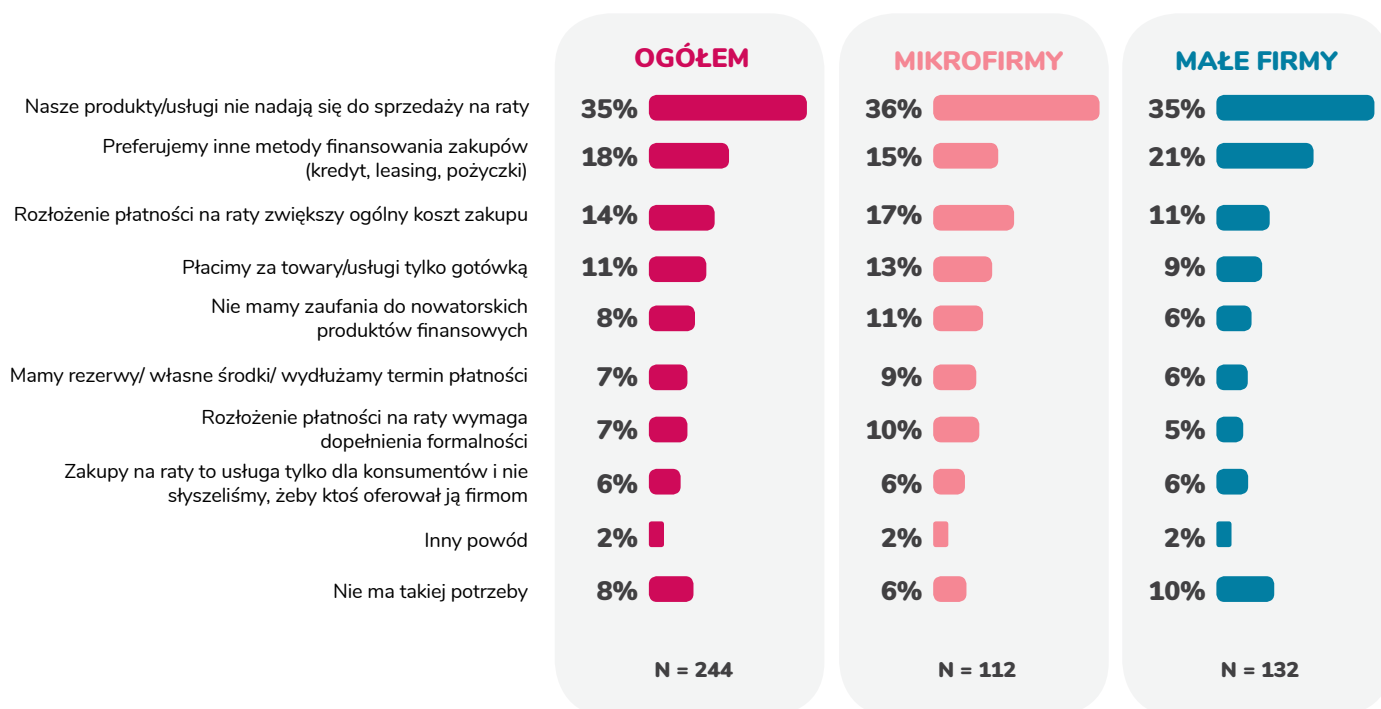
”

W Polsce przedsiębiorcy nie mają jeszcze nawyku, aby płacić na raty za drogie usługi. Widzimy jednak, że powoli się do tego przekonują. Ostatnio sfinansowali w ten sposób faktury za prąd, karty paliwowe czy nawet remont lokalu. Ciekawą opcją jest wykorzystanie Fakturarki do odroczenia płatności o miesiąc. Wybierają więc na przykład płatność w jednej racie po to tylko, by zyskać dodatkowy czas na zgromadzenie pełnej sumy pieniędzy. Najczęściej korzystają z tej możliwości przy zakupie paliwa.

Od momentu wprowadzenia Fakturarki na rynek przedsiębiorcy sfinansowali w ten sposób zakupy na blisko 3 mln zł. Każdego dnia wpływają do nas wnioski o finansowanie na raty różnorodnych faktur. Dwie tony orzeszków, zacierę na wino, leki, opony, środki czystości, meble, przewody elektryczne, części samochodowe czy zaopatrzenie są równie dobre jak montaż wykładziny, usługi księgowe, roboty budowlane, usługi transportowe, szkolenia czy nawet... uczestnictwo w targach.

## Jakie są przyczyny braku zainteresowania usługą ratalną?

### Firmy kupujące towary od innych firm



# Kto widzi szanse w sprzedaży ratalnej, a kto się powoli przekonuje?



**Usługa ratalna zwiększyłaby sprzedaż B2B oraz pozwoliła firmom zyskać nowych klientów.** Co 4. firma z **sektora mikro i małych przedsiębiorstw** jest zainteresowana oferowaniem swoich produktów i usług na raty innym firmom. W tym gronie najwięcej stanowią **sprzedawcy internetowi**, a także przedsiębiorstwa z **branży transportowej oraz budowlanej**.

**W gronie firm sprzedających B2B** co czwarty właściciel firmy (25 proc.) jest zainteresowany dostępem do usługi sprzedaży ratalnej. Oni też zauważają, że **co 10. klient rezygnuje z zakupu ich produktu lub usługi ze względu**

**na wysoką cenę.** Problem ten najczęściej dostrzegają firmy transportowe, dlatego to głównie przewoźnicy są grupą przedsiębiorców najmocniej zainteresowaną oferowaniem sprzedaży swoich usług **na raty (33 proc.)**.

## Adam Łącki,

prezes Zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura  
Informacji Gospodarczej

”

Transport jest branżą najbardziej narażoną na zatory płatnicze. Wszystko przez ekstremalnie długie terminy zapłaty oraz niską moralność płatniczą kontrahentów. Przewoźnicy nierzadko muszą czekać nawet 3 miesiące na pieniądze za wykonaną usługę, a do tego dochodzą częste opóźnienia w płatnościach. W tym czasie firma nie ma wolnego, tylko musi normalnie prowadzić działalność, ponosząc regularne koszty paliwa, utrzymania pracowników, eksploatacji floty, opłat za autostrady czy bieżących zobowiązań finansowych, jak na przykład ZUS, US, podatki. Wiele z takich firm traci płynność finansową i przestaje być wypłacalna. W Krajowym Rejestrze Długów widnieje już 23 tys. przedsiębiorstw transportowych, zadłużonych na ponad miliard złotych.

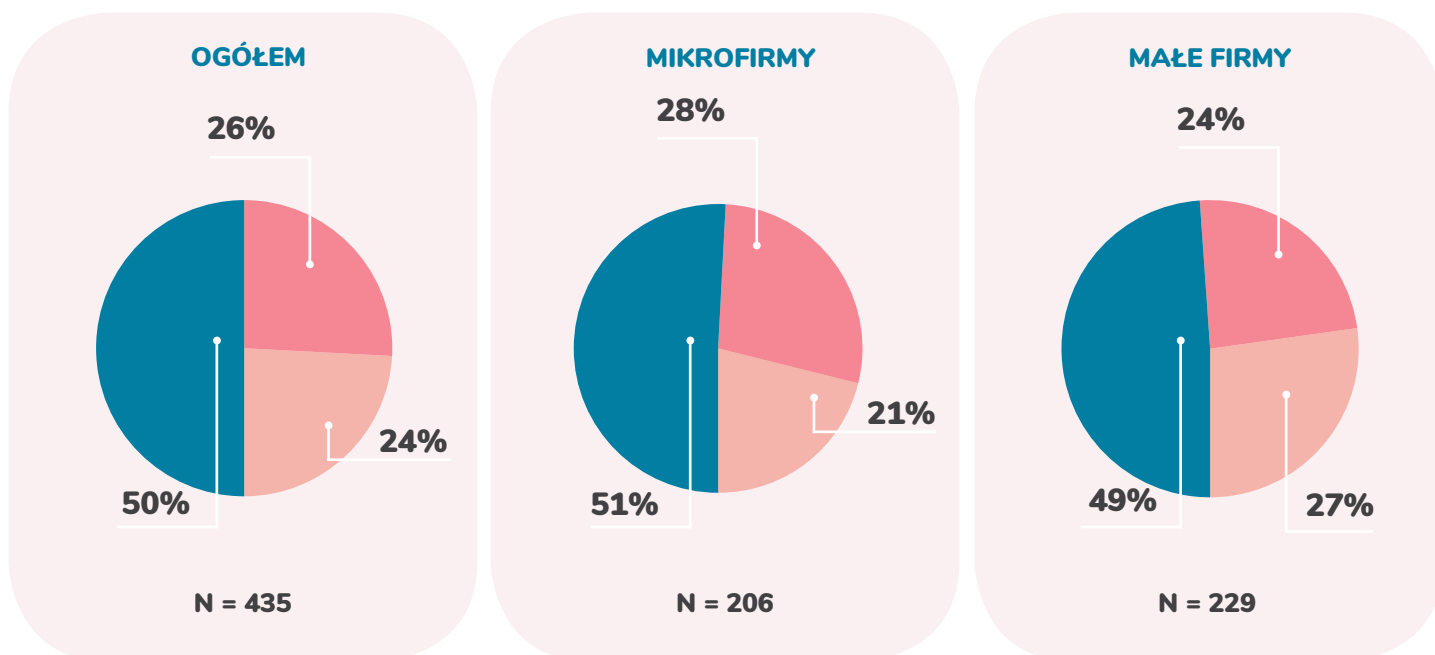




W gronie firm zainteresowanych wprowadzeniem płatności na raty dużą grupę stanowią też **sprzedawcy internetowi (37 proc.)** oraz firmy z **branży budowlanej (29 proc.)**. Zdaniem przedsiębiorców, taka usługa zwiększyłaby **sprzedaż B2B (24 proc.)** oraz pomogła zdobyć **nowych klientów (28 proc.)**.

## Czy wprowadzenie płatności na raty może zwiększyć sprzedaż?

### Firmy prowadzące sprzedaż B2B



■ Tak
 ■ Nie
 ■ Nie wiem

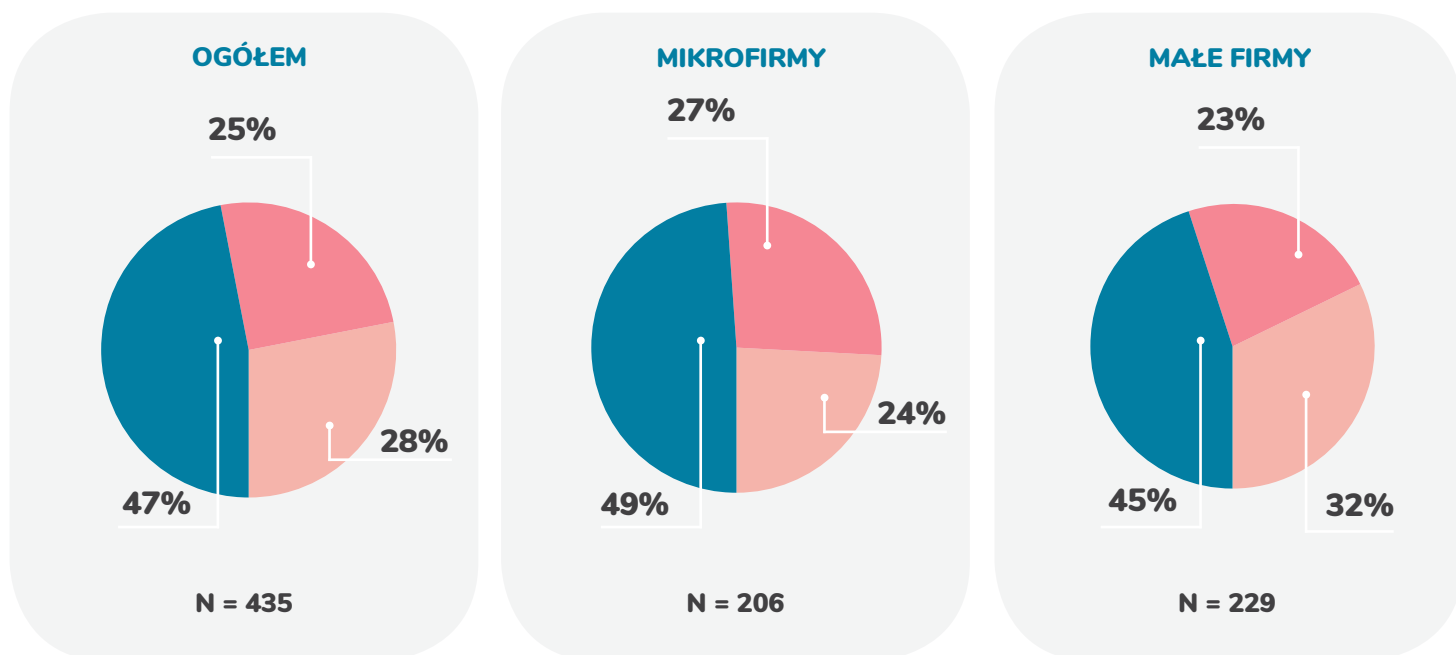
### Prowadzenie działalności online

	Ecommerce	Nie
Tak	34	18
Nie	23	28
Nie wiem	43	54
	N = 172	N = 263



## Czy wprowadzenie płatności na raty pozwoli zyskać nowych klientów?

### Firmy prowadzące sprzedaż B2B



Tak Nie Nie wiem

## Kto się waha?

### Prowadzenie działalności online

	Ecommerce	Nie
Tak	35	24
Nie	40	52
Nie wiem	26	24
	N = 172	N = 263

**Zalet sprzedaży ratalnej** dla biznesu nie dostrzegają natomiast firmy handlowe i przemysłowe. Ponad połowa z nich deklaruje, że **nie jest zainteresowana** udostępnianiem swoich produktów i usług na raty innym firmom. **Tymczasem deklaracje swoją drogą, a rzeczywistość swoją.**

**Emanuel Nowak,**  
ekspert NFG

”

Praktyka pokazuje, że handel hurtowy i detaliczny przejawia coraz większe zainteresowanie dostępem do usługi ratalnej. Obecnie przedsiębiorstwa z branży handlowej stanowią już ponad 60 proc. wszystkich sprzedających w naszym modelu Fakturarka.



## Adam Łacki,

prezes Zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura  
Informacji Gospodarczej

”

Handel jest najbardziej zadłużonym sektorem polskiej gospodarki. W Krajowym Rejestrze Długów jedna czwarta wszystkich firmowych dłużników to przedsiębiorstwa handlowe. Ich przeterminowane zaległości finansowe wynoszą 2,28 mld zł i w ciągu ostatniego roku wzrosły o niemal 9 proc. Ponad połowę z tej kwoty, czyli 1,1 mld zł, muszą oddać wierzycielom jednoosobowe działalności gospodarcze.



## Są jeszcze inne mity funkcjonujące wśród sprzedających:



### MIT

**Co 8. przedsiębiorca uważa, że zakupy na raty to usługa tylko dla konsumentów i raczej nie słyszał o tym, by ktoś oferował ją firmom.** Ponadto 61 proc. przedsiębiorstw, które nie wykazują zainteresowania sprzedażą na raty, uważa, że ich produkty/usługi się do tego nie nadają. W gronie mikrofirm to nawet 67 proc. Problemem jest też niska świadomość samych przedsiębiorców, którzy nie znają nowoczesnych rozwiązań finansowych mogących poprawić ich płynność i ogólną sytuację finansową.

### PRAWDA

**Na raty do firmy można rozłożyć prawie wszystko:**

wszelkie usługi biznesowe, towary (w tym materiały, surowce, półprodukty), środki trwałe (jak maszyny i urządzenia) oraz wartości niematerialne (na przykład licencje za oprogramowanie).

## Co się liczy dla sprzedających?



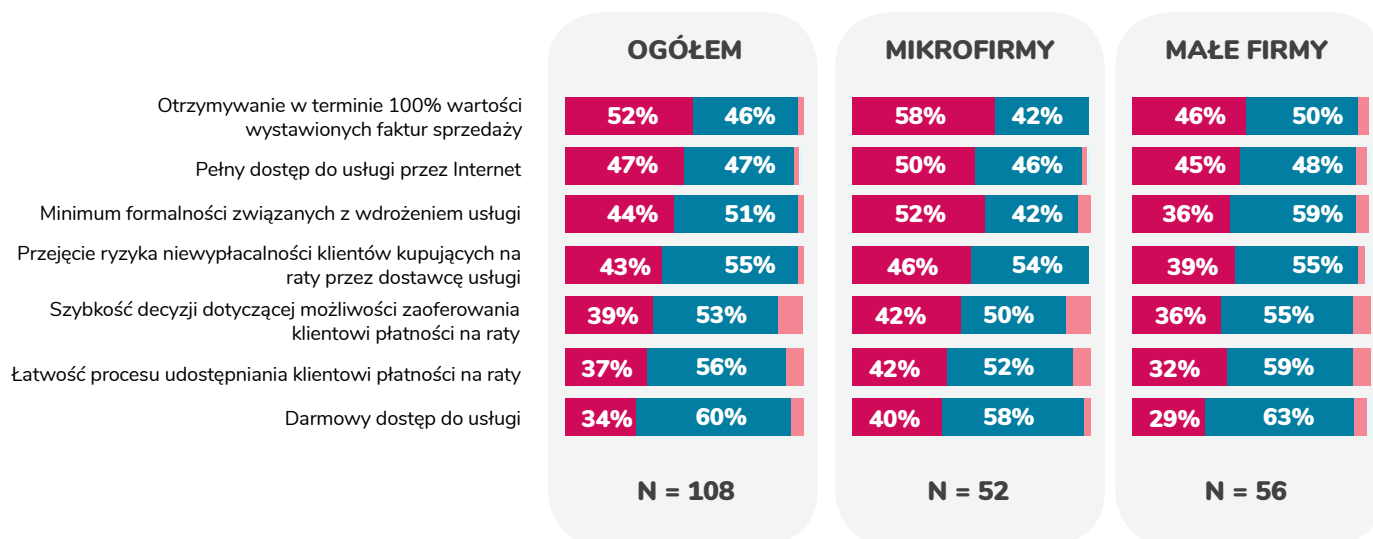
Sprzedż usług na raty sprawi, że **firma otrzyma płatność w terminie**. W ten sposób **chroni** swoją płynność finansową, **niwelując ryzyko**, że klient opóźni płatność. Bez względu na liczbę rat, jaką wybierze sobie kupujący, sprzedający nie czeka na pieniądze. Za sprzedaż towaru lub usługi otrzymuje płatność **w terminie wskazanym** na fakturze.

Wśród różnych elementów usługi ratalnej ta właśnie cecha, czyli **otrzymywanie płatności na czas**, jest przez przedsiębiorców wskazywana jako najistotniejsza (52 proc.). Drugą

ważną cechą usługi ratalnej jest **dostęp przez Internet**, a kolejną **minimum formalności**. Co ciekawe, najmniej istotny element to ten, że usługa ratalna **jest bezpłatna**. Koszty finansowania ponosi kupujący. Dla sprzedawców nie ma to jednak większego znaczenia. Widać, że problemem numer jeden w sektorze MŚP wciąż pozostaje płynność finansowa i każda usługa, która jest w stanie w jakikolwiek sposób poprawić spłacalność w transakcjach B2B, **cieszy się największym uznaniem przedsiębiorców**.

### Ocena ważności różnych elementów usługi ratalnej

#### Firmy prowadzące sprzedaż B2B



■ Zdecydowanie ważne   
 ■ Ważne   
 ■ Nieważne   
 ■ Zdecydowanie nieważne

# Co małe firmy chcą kupować na raty?

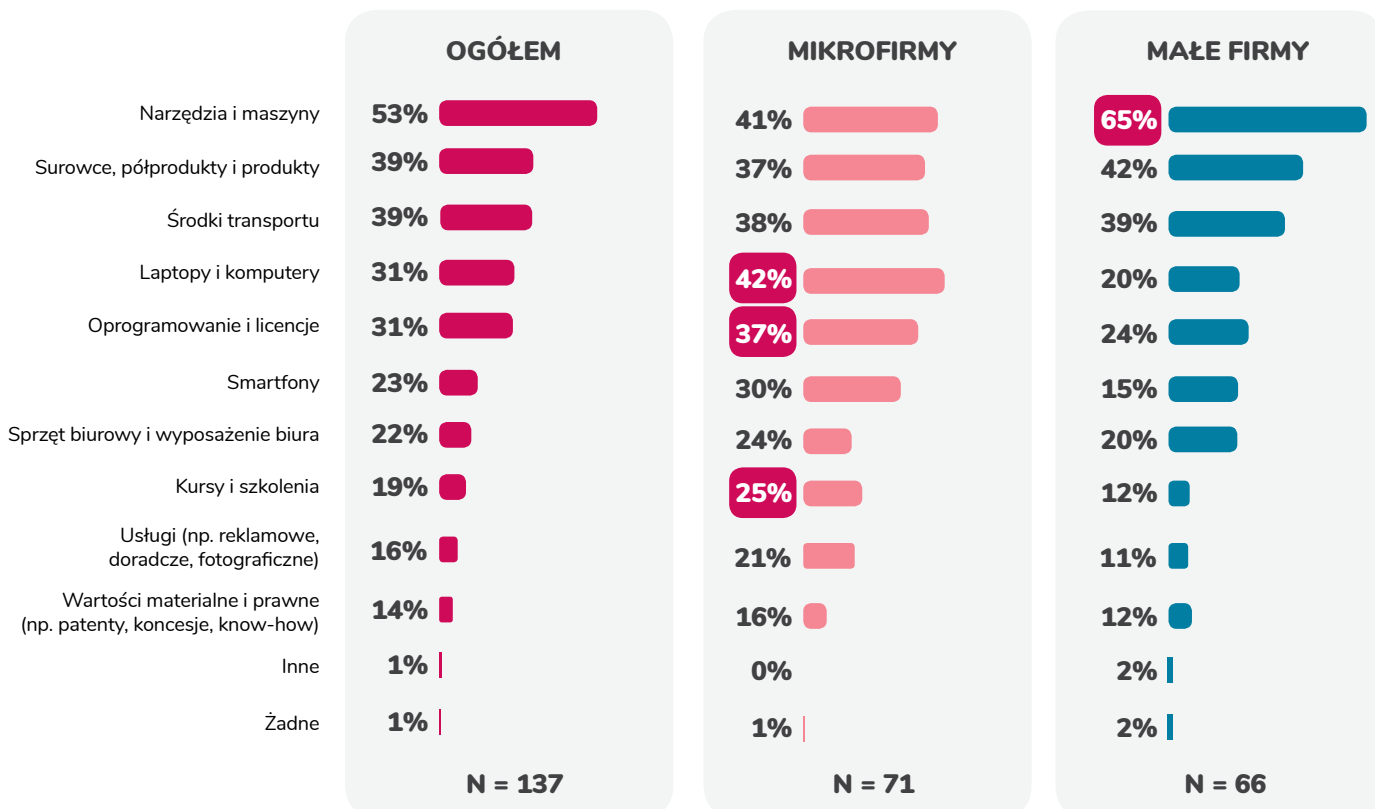
**Narzędzia i maszyny są najczęściej wskazywanymi produktami, które firmy z sektora MŚP chciałyby kupować na raty. Deklaruje tak co 2. mikro i mała firma oraz aż 83 proc. przedsiębiorstw z branży budowlanej. Dla połowy badanych największe znaczenie w usłudze ratalnej ma przejrzysta kalkulacja kosztów, możliwość ich zaliczenia w koszty firmy oraz możliwość odliczenia w koszty wartości zakupów.**



Ponad połowa respondentów biorących udział w badaniu NFG „Finansowanie zakupów firmowych” (52,6 proc.) wskazała, że najchętniej kupowałyby na raty narzędzia i maszyny do firmy. Kolejne są surowce i półprodukty oraz środki transportu (po 39 proc.). Preferencje dotyczące zakupów ratalnych są różne w zależności od branży danego przedsiębiorstwa.

## Jakie towary i usługi Pana/i firma chciałaby kupować od innych firm na raty?

### Firmy kupujące towary od innych firm





## Drożyzna i pesymizm w branży budowlanej



W czerwcu bieżącego roku, kolejny miesiąc z rzędu, **wzrosły ceny materiałów, narzędzi oraz maszyn budowlanych**. Według analityków Grupy PSB, **podwyżka** wyniosła średnio **o 21-23 procent** względem czerwca 2021 roku. Problemem są zarówno rosnące ceny stali i innych komponentów, jak również dostępność podzespołów koniecznych do produkcji. Dziś na zakup maszyn i narzędzi do firmy trzeba przeznaczyć więcej pieniędzy niż jeszcze rok, dwa lata temu. Dlatego przedsiębiorcy szukają rozwiązań, które pomogłyby im rozłożyć ten niezwykle kosztowny wydatek na raty.

**Drożejące maszyny i narzędzia** w połączeniu z coraz wyższymi cenami materiałów i usług budowlanych w żaden sposób nie przyczynią się do poprawy ogólnej kondycji finansowej sektora, który już dziś mierzy się z 1,5-miliardowym zadłużeniem.

### Adam Łącki,

prezes Zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej

”

Średni dług jednej zadłużonej firmy budowlanej to 31,1 tysięcy złotych, a takich firm jest w Krajowym Rejestrze Długów 47 691. Blisko 70 procent z nich to jednoosobowe działalności gospodarcze, co oznacza, że im mniejsze przedsiębiorstwo, tym ma większe problemy z płynnością finansową.



**Branża budowlana jest też jedną z najbardziej pesymistycznych.** Jak podaje GUS, pogorszenie koniunktury w budownictwie **sygnalizuje już 23,8 proc. przedsiębiorstw**. Negatywny wpływ na działalność w budownictwie ma wiele czynników. To m.in. wzrost opóźnień płatności za wykona-

ne roboty budowlano-montażowe, ale też negatywne skutki wojny za naszą wschodnią granicą. W czerwcowym badaniu koniunktury wskazano, że najbardziej znaczące pogorszenie sytuacji wystąpiło w przypadku podmiotów budowlanych **zatrudniających do 9 osób (wzrost wskaźnika o 10,6 p.proc.)**.



## Raty kontra leasing

Analizując potrzeby zakupowe przedsiębiorstw przez pryzmat branż, widać, że **zakupem na raty** maszyn i narzędzi, oprócz budownictwa, najbardziej zainteresowany jest również przemysł, choć w mniejszym stopniu niż **branża budowlana (66,7 proc.)**. Przedsiębiorstwa transportowe chciałyby nabywać w ten sposób przede wszystkim środki **transportu, smartfony czy oprogramowanie (po 57,1 proc. wskazań)**,

**zaś firmy usługowe i handlowe – laptopy (pow. 40 proc.)**.

Najmniej chętnych jest do zakupu na raty różnego rodzaju **patentów prawnych, koncesji (14 proc.)**, a także usług **reklamowych, doradczych i fotograficznych (16 proc.)**. Te pierwsze w 18 proc. interesowałby firmy usługowe, a drugie – w 28,6 proc. firmy transportowe.

### Branża

	Budownictwo	Transport	Usługi	Handel	Przemysł
Środki transportu	37,9%	57,1%	37,0%	42,1%	55,6%
Laptopy i komputery	6,9%	28,6%	40,7%	42,1%	22,2%
Oprogramowanie i licencje	6,9%	57,1%	35,2%	36,8%	22,2%
Narzędzia i maszyny	82,8%	42,9%	38,9%	36,8%	66,7%
Sprzęt biurowy i wyposażenie biura	6,9%	14,3%	31,5%	21,1%	22,2%
Smartfony	,0%	57,1%	31,5%	15,8%	,0%
Surowce, półprodukty i produkty	51,7%	,0%	33,3%	42,1%	44,4%
Kursy i szkolenia	10,3%	42,9%	22,2%	10,5%	22,2%
Wartości materialne i prawne (np. patenty, koncesje, know-how)	6,9%	,0%	18,5%	10,5%	11,1%
Usługi reklamowe, doradcze, fotograficzne	3,4%	28,6%	22,2%	5,3%	11,1%
Inne	,0%	,0%	,0%	5,3%	,0%
Żadne	,0%	,0%	1,9%	5,3%	,0%



**Emanuel Nowak,**  
ekspert NFG

Przedsiębiorcy chcieliby rozkładać na raty kluczowe dla swojej działalności zakupy. Do tej pory posiłkowali się głównie leasingiem. W 2021 roku przy pomocy leasingu najczęściej finansowali auta osobowe (45 procent), maszyny i inne urządzenia (28 procent), a także pojazdy ciężarowe (22 procent). Pozostałe kategorie to sprzęt IT czy inne środki transportu. Usługa ratalna ma tę przewagę nad leasingiem, że tutaj od razu po zakupie nabywca staje się jego właścicielem, unikając tym samym skomplikowanej procedury wykupu. W naszym badaniu ta cecha jest najbardziej istotna dla przedsiębiorców z branży przemysłowej (55,6 procent). Ponadto w ramach leasingu można finansować tylko tradycyjne środki trwałe oraz wartości niematerialne i prawne. Zatowarowania, półproduktów czy usług już nie. Można to natomiast sfinansować za pomocą usługi ratalnej.





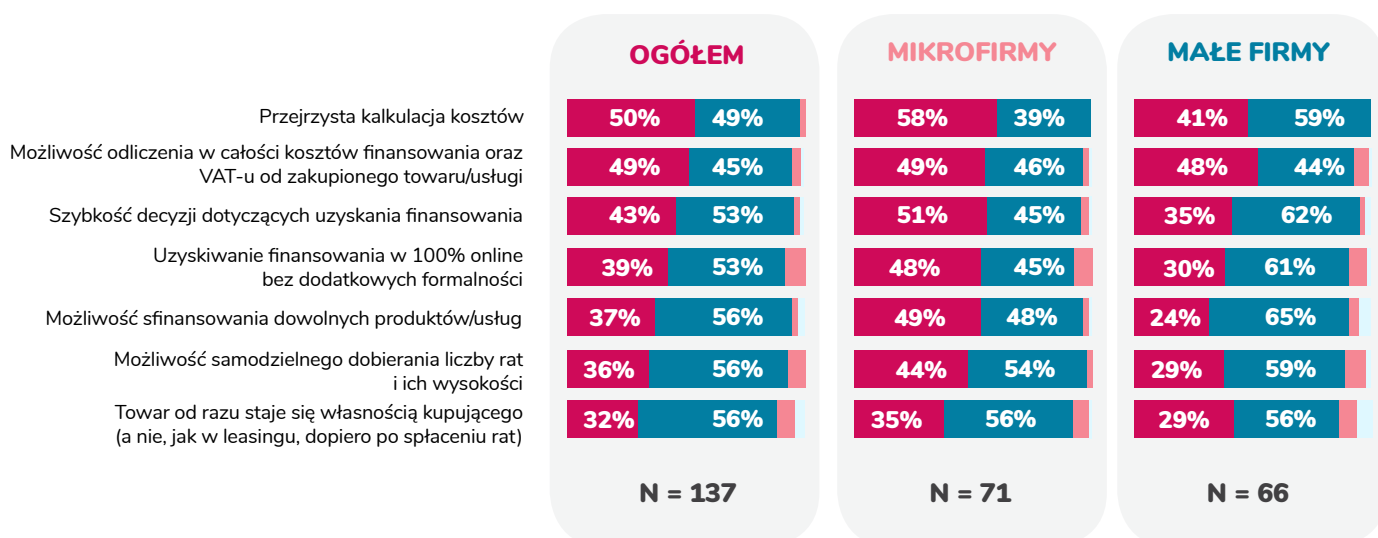
## Co się liczy dla kupujących?

**Najważniejszym elementem** usługi ratalnej dla firm z sektora MŚP jest **przejrzysta kalkulacja kosztów**. Tę cechę docenia 100 proc. małych firm i 97 proc. mikrofirm. Dla przedsiębiorców ważne są też: **możliwość odliczenia w koszty oraz VAT-u od zakupionego towaru lub usługi oraz kosztów**

**finansowania i szybkość decyzji dotyczących uzyskania finansowania**. Na kolejnych miejscach liczy się dostęp do środków pieniężnych w 100 proc. online bez dodatkowych formalności oraz możliwość sfinansowania dowolnych produktów lub usług.

### Ocena ważności różnych elementów usługi ratalnej

#### Firmy kupujące towary od innych firm



■ Zdecydowanie ważne   
 ■ Ważne   
 ■ Nieważne   
 ■ Zdecydowanie nieważne



# Od jakiej minimalnej kwoty firmy z sektora MŚP decydują się na zakup ratałny?



**Firmy z sektora MŚP chciałyby rozkładać na raty zakupy o wartości średnio 42 tys. zł i spłacić je w ciągu roku.** Dla budownictwa raty to szansa na sfinansowanie bardziej kosztownych zakupów, a dla transportu – na rozłożenie zapłaty w dłuższej perspektywie czasu.

Na pytanie „**Od jakiej wartości netto towaru lub usługi Pana/i firma zaczęłaby rozważać możliwość zakupu na raty?**” co druga przepytana przez NFG mikrofirma (zatrudniająca od 1 do 9 pracowników) **wskazuje na kwotę do 5 tys. zł netto.** Dla porównania, co czwarta większa firma, **zatrudniająca od 10 do 49 pracowników,** chciałyby kupować na raty produkty i usługi o wartości **powyżej 50 tys. zł. Przeciętnie w sektorze MŚP jest to więc kwota 42,6 tys. zł.**

Wśród branż niedrogimi zakupami firmowymi na raty, do 5 tys. zł, najbardziej zainteresowany jest **transport (57 proc.).** Z kolei w budownictwie 62,1 proc. firm chciałoby finansować ratami towary lub usługi za minimum 11 tys. zł, w tym co czwarta firma z tego sektora za ponad 50 tys. zł. Mniej kosztowne

zakupy firmowe (do 5 tys. zł) chętnie sfinansują ratami firmy z branży handlowej (52,6 proc.) oraz usługowej (44,4 proc.), zaś 66 proc. firm przemysłowych zainteresowanych jest zakupem na raty produktów o wartości od 6 do 50 tys. zł.

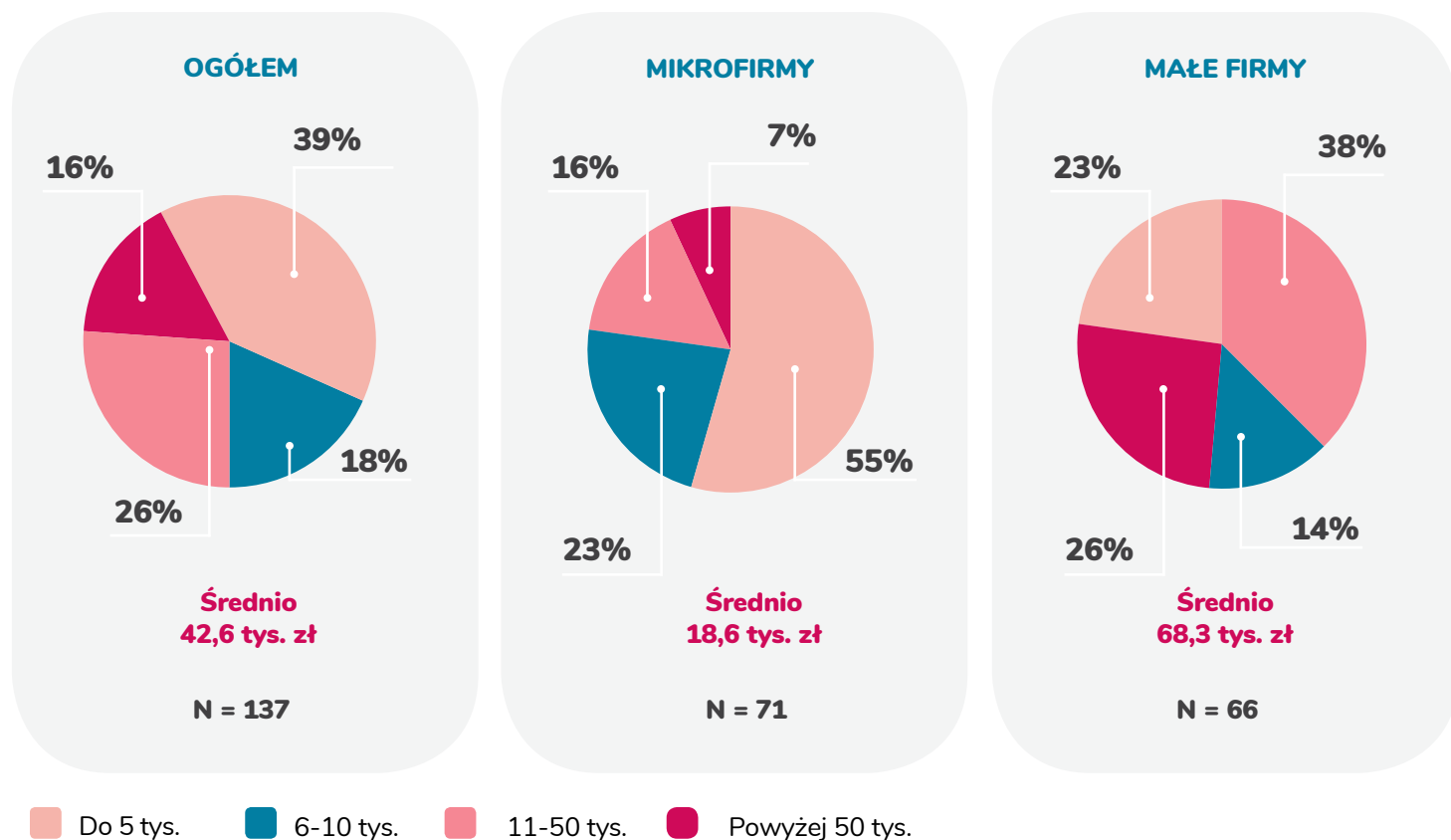
**Widać wyraźną różnicę pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa a wysokością kwoty netto, od której firmy rozważają pozyskanie finansowania ratałnego. W przypadku mikrofirm przeważnie są to niewielkie sumy. Natomiast w przypadku większych firm taka średnia kwota zakupów to około 68 tysięcy złotych.**

**Analizując formy prawne, można dostrzec kolejne różnice:** jednoosobowe działalności gospodarcze stawiają na niższe kwoty, a spółki na wyższe. **Z naszego badania wynika również, że wśród branż wyraźnie zmęczone drożyzną jest budownictwo.** To efekt wielokrotnych podwyżek cen materiałów budowlanych, narzędzi, maszyn i urządzeń na przestrzeni ostatnich lat. Dla przedsiębiorstw budowlanych jest to zatem szansa, by najbardziej kosztowne wydatki rozłożyć na raty, a jednocześnie zachować płynność finansową, ciągłość działania oraz konkurencyjność.

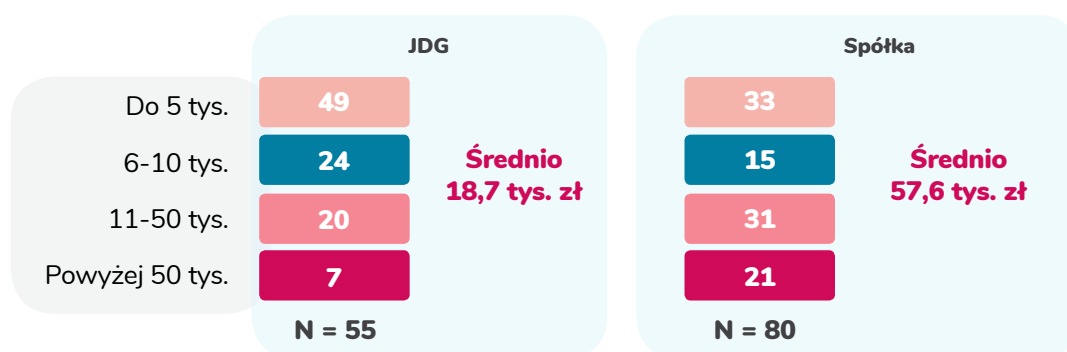


## Od jakiej kwoty netto firma rozważa finansowanie ratalne?

### Firmy kupujące towary od innych firm



### Forma prawna



## Na rok lub dłużej

Zakupy na raty mają to do siebie, że jednorazowy, duży wydatek zostaje rozłożony w czasie na mniejsze, wygodniejsze płatności. **Z badania NFG wynika, że taki optymalny czas spłaty to dla przedsiębiorców 12 miesięcy.** Zamiast jednej dużej sumy, którą trzeba uiścić natychmiast, 3/4 firm z sektora MŚP wolałyby uregulować kilkanaście mniejszych.

W tym wypadku przedsiębiorcy są zgodni. **Większość z nich opowiada się za 12-miesięcznym terminem spłaty.** Tę liczbę rat podaje 75 proc. respondentów (70 proc. w mikrofirmach i 80 proc. w małych). **Przy czym małe firmy szczególnie często stawiają na okres od 7 do 12 miesięcy (blisko połowa z nich).** Warto jednak pamiętać, że im dłuższy termin spłaty, tym wyższy łączny koszt finansowania.

## Adam Łącki,

prezes Zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura  
Informacji Gospodarczej



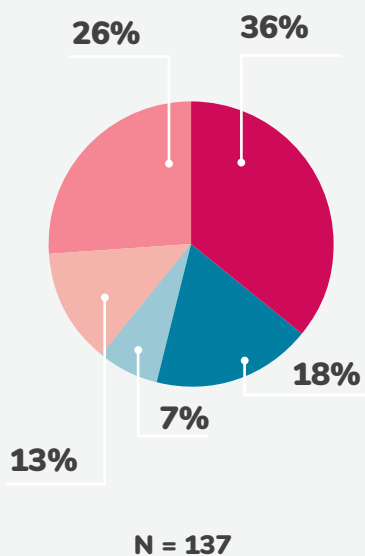
”

Branża transportowa od lat, niezmiennie boryka się z problemem długich terminów zapłaty i opóźnień w regulowaniu faktur przez kontrahentów. Zatory płatnicze sprawiają, że przedsiębiorcy stają się niewypłacalni. W Krajowym Rejestrze Długów jest już ponad 22,5 tys. takich niewypłacalnych przewoźników, którzy mają na koncie blisko miliard złotych zadłużenia. Ponad 120 mln zł są im winni klienci, którzy nie zapłacili za zrealizowane kontrakty.

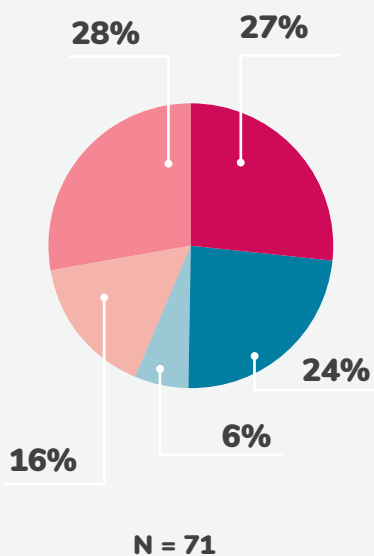
### Jaka jest najbardziej odpowiednia liczba rat?

#### Firmy kupujące towary od innych firm

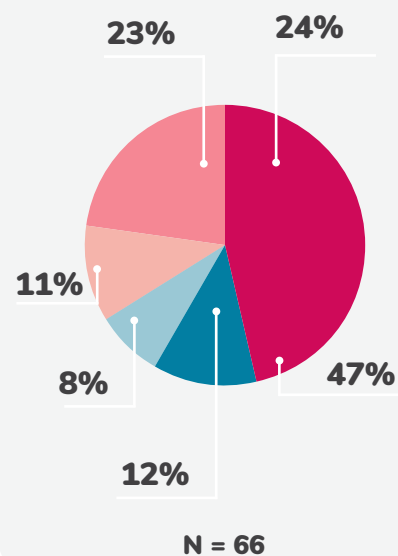
##### OGÓŁEM



##### MIKROFIRMY



##### MAŁE FIRMY



Do 3 miesięcy   4-6 miesięcy   7-12 miesięcy   13-24 miesięcy   pow. 24 miesięcy

# Oszczędność na raty



Przedsiębiorcy mają świadomość, że odkładając w czasie konieczność zapłaty, muszą ponieść w związku z tym dodatkowe koszty. **W przypadku zakupów firmowych na raty najbardziej akceptowalnym kosztem jest dla nich przeciętnie ok. 14 proc.** Przy czym, najczęściej wybieranym zakresem kosztowym jest przedział od 1 do 5 proc. Wśród branż jedynie przemysł akceptuje wyższe koszty tej usługi tzn. na poziomie powyżej 20 proc.

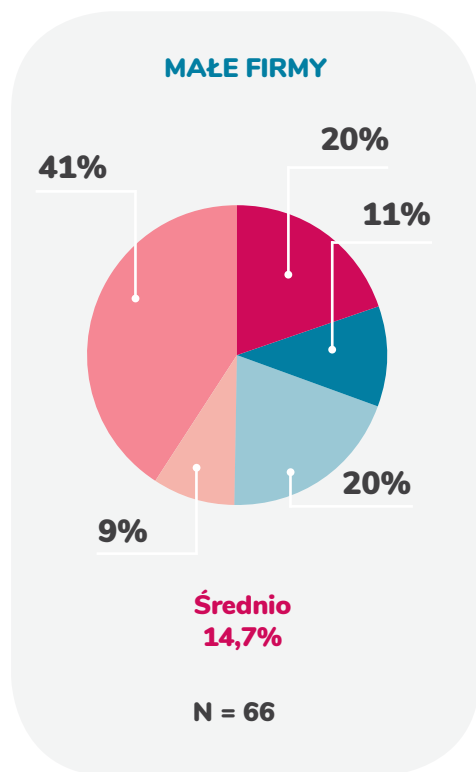
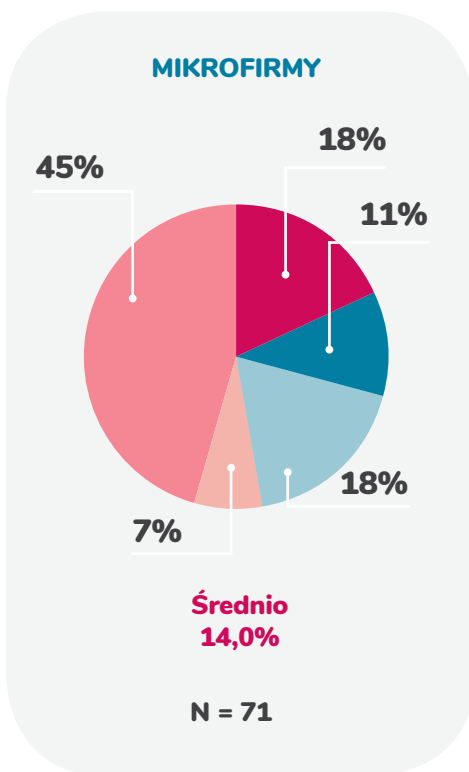
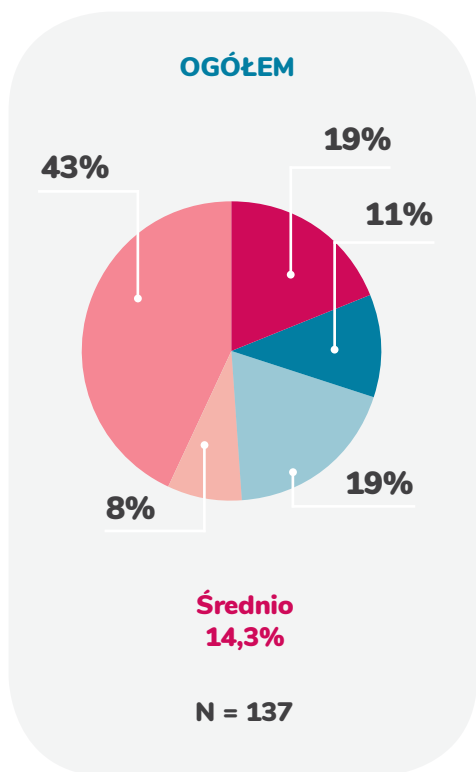
W przypadku Fakturówki koszt usługi w dużej mierze zależy od tego, na jaki okres czasu została rozłożona płatność oraz czy przedsiębiorca uścił jakąś opłatę wstępną, czyli tzw. wkład własny. Usługę ratalną warto jednak postrzegać nie przez pryzmat kosztów, ale przez pryzmat oszczędności i narzędzi wspierających płynność finansową. **Takie rozwiązanie pozwala bowiem na większy rozwój biznesu.** Przedsiębiorca oszczędza, bo zalicza do kosztów uzyskania przychodu koszt usługi finansowania zakupów i odlicza VAT. Dodatkowo, kupując na raty, nie wydaje oszczędności firmowych i ma



środki na bieżącą działalność. Nie musi zaciągać kredytów ani pożyczek, a w odróżnieniu od leasingu od razu staje się właścicielem zakupionej rzeczy. Od razu może wrzucić w koszty całą kwotę zakupu i odliczyć cały VAT, co również pod tym względem usługę ratalną stawia ponad leasingiem.

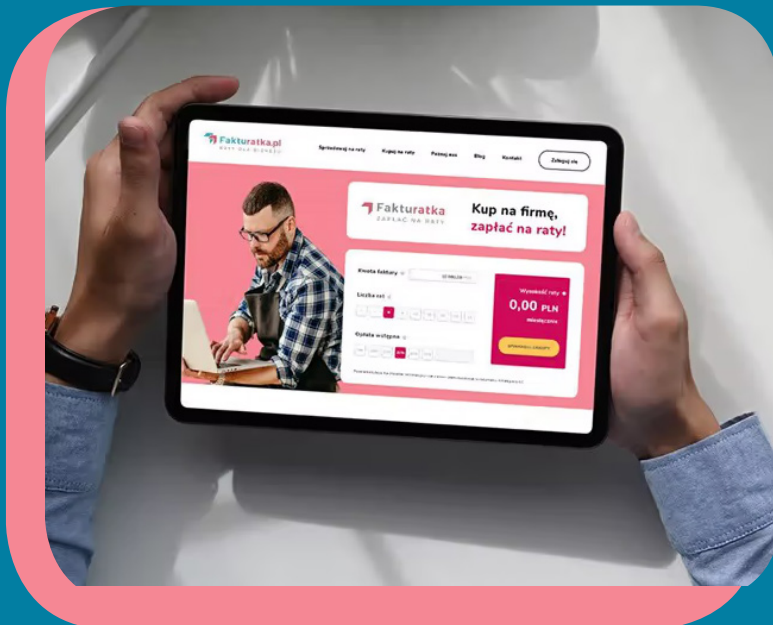
## Jaki jest maksymalny akceptowalny koszt skorzystania z usługi na raty?

### Firmy kupujące towary od innych firm



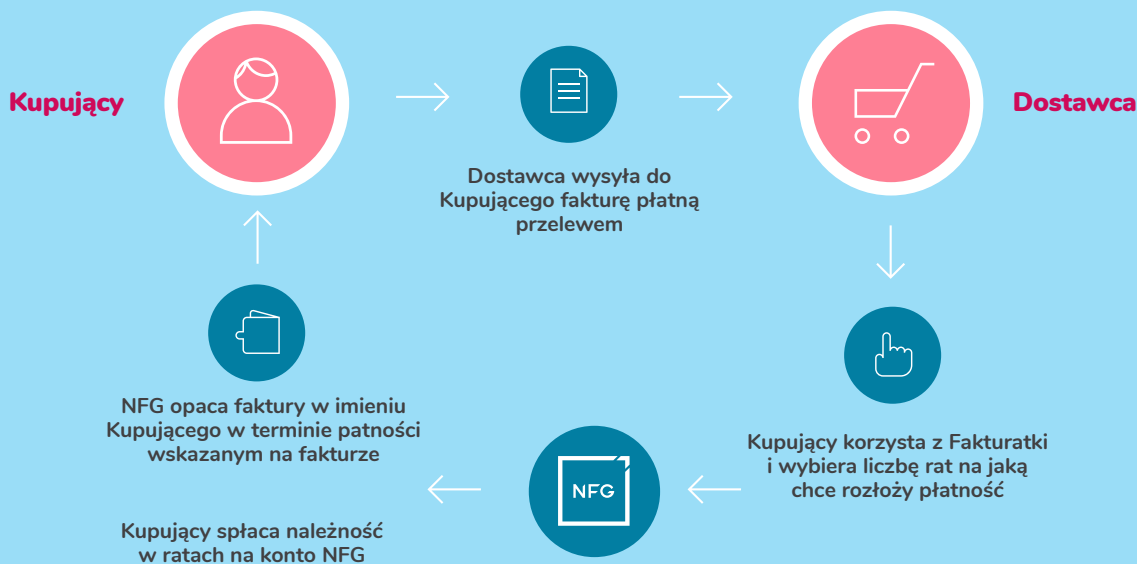
# Jak działa Fakturatka?

Fakturatka.pl to innowacyjna usługa NFG, która z jednej strony pozwala małym przedsiębiorcom na finansowanie firmowych zakupów na raty, z drugiej umożliwia oferowanie własnych produktów i usług innym firmom w systemie ratalnym. Fakturatka zapewnia kupującemu finansowanie faktur zakupu w 100 procentach przez Internet, bez formalności, nawet w 5 minut. Zaś sprzedającemu gwarantuje poprawę płynności finansowej i pieniądze z faktur zawsze na czas.



## Fakturatka dla kupującego

Zakup rozłożony na indywidualnie wybraną liczbę rat



**Warunkiem skorzystania z Fakturarki podczas zakupów do firmy jest otrzymanie od dostawcy faktury płatnej przelewem, faktury proforma lub dokumentu zamówienia.**

Kupujący może sfinansować Fakturatką zakup o wartości do 30 tys. zł. Samodzielnie wybiera w systemie liczbę rat (od 1 do 36), a następnie akceptuje transakcję kodem SMS. Proces wnio-

skowania o sfinansowanie zakupu odbywa się automatycznie, online i trwa 15 minut.

**Nowy model finansowania NFG wpisuje się w dobrze znane instrumenty rynkowe dla biznesu jak kredyt, leasing czy pożyczka, ale ma więcej korzyści.**

**Emanuel Nowak,**  
ekspert NFG

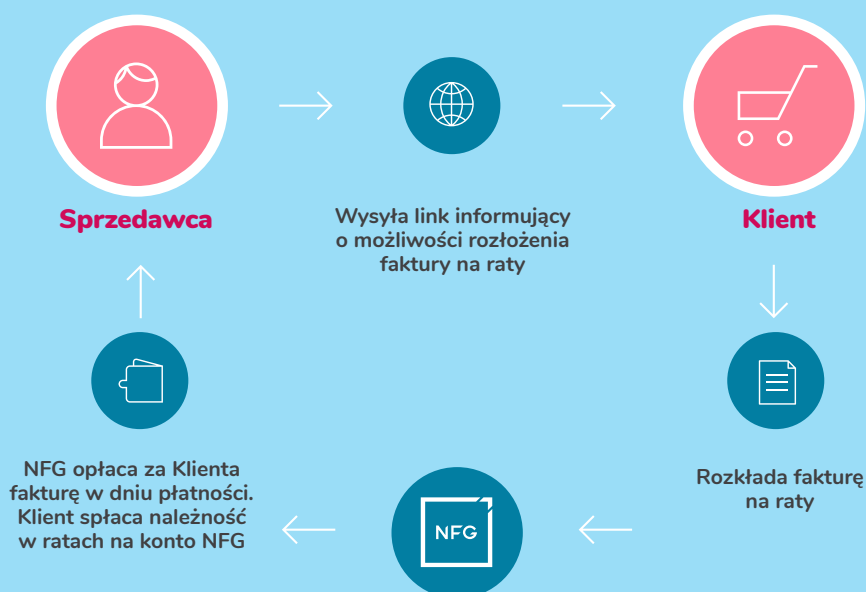


”

Ani kredyt, ani leasing ani pożyczka nie zapewniają aktualnie tak szybkiego i wygodnego finansowania jak Fakturatka. W dodatku, w odróżnieniu od leasingu, tutaj od razu po zakupie towaru stajemy się jego właścicielem i unikamy skomplikowanej procedury wykupu. Płatność odbywa się w dogodnych ratach, a koszty usługi finansowania zakupów można zaliczyć do kosztów uzyskania przychodu i odliczyć podatek VAT.

## Fakturatka dla sprzedawcy

Zero ryzyka, większa sprzedaż



**Sprzedawca oferując nowy model płatności swoim klientom, nie ponosi żadnych kosztów sprzedaży ratalnej.**

A dodatkowo nowa usługa NFG eliminuje ryzyko niewypłacalności klienta: **sprzedający nie musi się obawiać**, że klient z jakichś względów przestanie spłacać raty. NFG w ramach Fakturarki wypłaca mu pełną wartość towaru lub usługi, a ryzyko niewypłacalności kupującego przejmuje na siebie.

**Niezależnie od liczby rat**, w jakich klient biznesowy będzie spłacał sfinansowaną fakturę zakupu, sprzedający otrzyma

pieniądze za towar lub usługę w uzgodnionym na fakturze terminie, bez konieczności czekania na zakończenie spłaty.

Wielu przedsiębiorców wystawiających faktury z odroczonym terminem płatności na różne sposoby próbuje ograniczyć ryzyko, np. **ubezpieczając** takie faktury bardzo drogim ubezpieczeniem. A tymczasem, wystarczy, że wyślą kupującemu link do płatności na raty, zachęcając go w ten sposób do zakupu w swojej firmie.

**Dariusz Szkaradek**

prezes Zarządu firmy faktoringowej NFG



”

W transakcjach B2B zmorą jest czekanie na płatność od kontrahenta, bo taka sytuacja zawsze stwarza ryzyko utraty płynności finansowej. Tymczasem większość biznesów w Polsce operuje właśnie w ten sposób, sprzedając z odroczonym terminem płatności. Czekanie na płatność najbardziej problematyczne jest w mikro i małych firmach. Fakturarka niweluje ryzyko utraty płynności finansowej, bo sprzedający, po pierwsze, otrzymuje płatność w terminie faktury; a po drugie: zwiększa sprzedaż do tych firm, których wcześniej nie było stać na zakupy.

**O NFG**

**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. Fakturarka to kolejna po eFaktoringu usługa NFG wspierają 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](http://www.nfg.pl).**



K A C Z M A R S K I  
G R O U P

## Kontakt dla mediów:

**Katarzyna  
Maciaszczyk-Sobolewska**

Tel. 695 100 151

PR@nfg.pl

