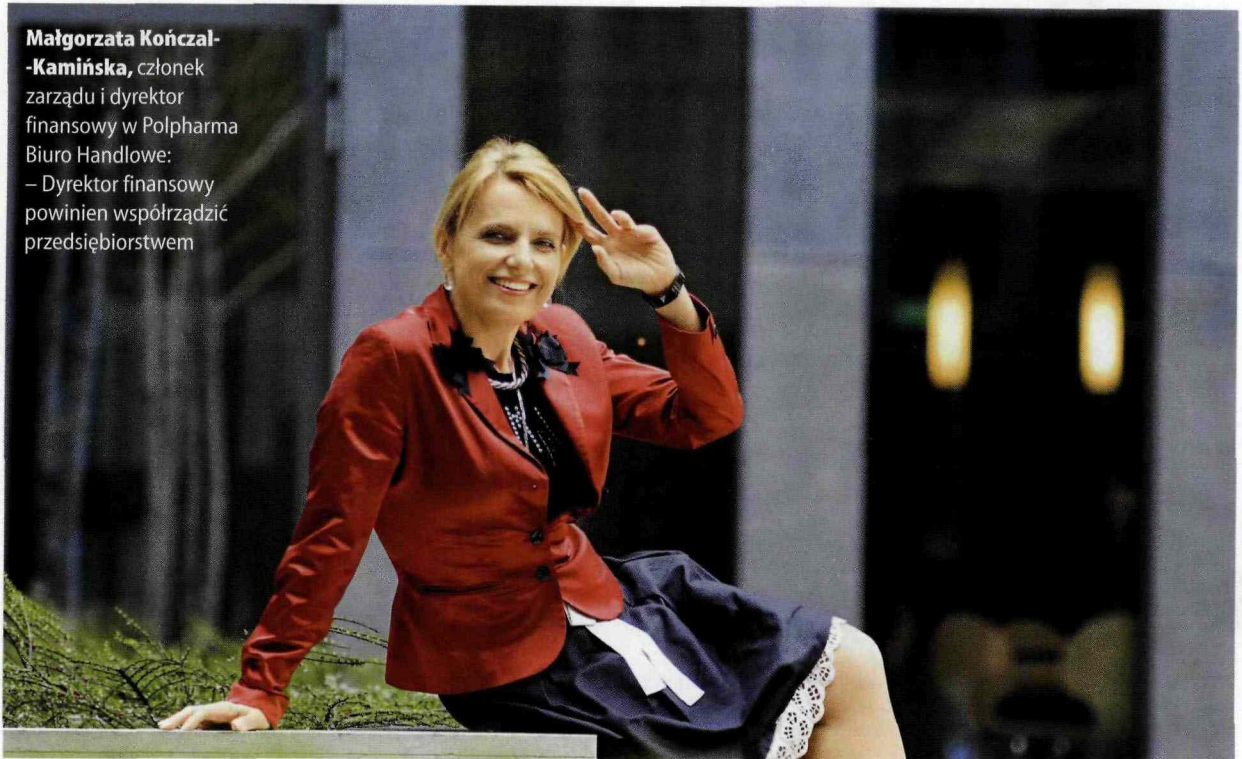


## raport płynność finansowa firmy

**Małgorzata Kończal-Kamińska**, członek zarządu i dyrektor finansowy w Polpharma  
 Biuro Handlowe:  
 – Dyrektor finansowy powinien współrządzić przedsiębiorstwem



# Aby mieć siły na wszystkie zamiary

W czasach kryzysu dyrektorzy finansowi są ponadprzeciętnie obciążeni obowiązkami związanymi z zapewnieniem płynności firmy. Muszą zadbać o to, by gotówki nie zabrakło, ale również, by biznes się kręcił

**Z**akupy rzepaku i ich finansowanie od lat przyprawiają o ból głowy szefów finansów zakładów tłuszczowych. Wynika to ze specyfiki naszego rolnictwa, większość rolników nie ma warunków do magazynowania zbiorów.

– Ponad 50 proc. potrzebnego nam na cały rok surowca musimy kupić w ciągu mniej więcej czterech tygodni, na przełomie lipca i sierpnia. To ogromne obciążenie finansowe – mówi Wojciech Jachimczyk, dyrektor finansowy Za-

kładów Tłuszczowych Kruszwica, jednego z największych producentów tłuszczów jadalnych w Polsce, wchodzących w skład międzynarodowej Grupy Bunge.

Prosty faktoring, którego jedną stroną byłby bank, a drugą rolnik dostarczający Kruszwicy towar, odpada. Banki nie chcą rozmawiać z drobnymi producentami rzepaku, uważają ich działalność za wysoce ryzykowną. Wojciech Jachimczyk znalazł więc inne rozwiązanie – reverse factoring, w którym finansowanie oparte jest na sza-

cunku ryzyka kupującego, a nie sprzedającego, jak w przypadku standardowej formy tej transakcji.

– Udało nam się we współpracy z bankiem Citi Handlowy uruchomić program finansowania dla grupy dostawców, oparty na szacunku ryzyka dla ZT Kruszwica. Po jego wdrożeniu dostawcy dostarczali nam rzepak w okresie zbiorów, za który płacił im bank, natomiast rozliczenia między bankiem a moją firmą były znacznie przesunięte w czasie – tłumaczy dyrektor finansowy zakładów tłuszczowych.