



Raport z badania
Kaczmarcki Inkasso
„Etyka płatnicza
przedsiębiorców”
grudzień 2023 r.

Etyka płatnicza przedsiębiorców

Jak moralność w biznesie wpływa
na rozliczenia między firmami

Spis treści

Moralność w biznesie	str. 3
Opóźnienia płatności a bieżące wydatki	str. 5
Faktury z poślizgiem	str. 6
Transport, usługi i handel płacą w terminie	str. 7
Usprawiedliwienie na niepłacenie	str. 9
Monitoring należności	str. 10
Zatory płatnicze na życzenie	str. 11
Dlaczego warto przekazać nieopłacone faktury do windykacji Kaczmarowski Inkasso	str. 13

O badaniu

Badanie „Etyka płatnicza przedsiębiorców” zostało przeprowadzone przez TGM Research na zlecenie firmy windykacyjnej Kaczmarcki Inkasso w II kwartale 2023 r. metodą CAWI na reprezentatywnej grupie 431 mikro-, małych i średnich firm wystawiających faktury z odroczonym terminem płatności.



Moralność w biznesie



Opłacanie faktur od kontrahentów na czas – tak 70 proc. przedsiębiorców rozumie etykę płatniczą w biznesie. 43 proc. definiuje ją jako niezaciąganie zobowiązań finansowych, gdy wiadomo, że nie będą mogli ich uregulować. 4 na 10 uważa, że moralność to informowanie kontrahentów, kiedy ci pomylą się na swoją niekorzyść.



Dla 41 proc. przedsiębiorców uczciwość w prowadzeniu biznesu to także **rezygnowanie z zakupu towarów i usług, jeśli przewidują, że nie będą w stanie zapłacić za nie w terminie**. Tyle samo wskazuje na dokładne zapoznawanie się z warunkami zaciągnięcia i spłaty zobowiązań finansowych. W opinii 1/3 etyka oznacza również informowanie partnerów handlowych o spodziewanych opóźnieniach w regulowaniu należności.

Etyka płatnicza – definicja.

Co oznacza w Pana/i firmie etyka płatnicza?

%

	Total	Branża				
		Budownictwo	Transport	Handel	Produkcja	Usługi
N	431	63	45	97	52	147
Opłacanie swoich zobowiązań finansowych w terminie (np. rat kredytu, podatków, faktur)	69%	66	60	65	70	77 ↑
Niezaciąganie zobowiązań finansowych, jeśli spodziewamy się problemów z ich spłatą	43%	34	33	37	40	49 ↑
Niekupowanie produktów lub usług, jeśli możemy nie być w stanie zapłacić za nie w terminie	41%	47	13 ↓	34	35	48
Dokładne zapoznawanie się z warunkami zaciągnięcia i spłaty zobowiązań finansowych	41%	42	27 ↓	38	35	43
Informowanie kontrahentów o finansowych pomyłkach działających na ich niekorzyść	39%	37	21 ↓	44 ↑	30	41 ↑
Informowanie kontrahentów, którzy wystawili nam faktury, o możliwych opóźnieniach w spłacie	32%	24 ↓	1 ↓	38	29	35



Zdecydowana większość, bo 96 proc. przedsiębiorców twierdzi, że w ich firmach przestrzeganie tych zasad jest ważne, z czego w 65 proc. bardzo ważne. Wiele zależy jednak od tego, jak długo działają na rynku. 3/4 firm, które funkcjonują od 5 do 10 lat deklaruje, że zasady etyki są bardzo istotne i zawsze je respektują. Zaledwie połowa przedsiębiorstw z dłuższym stażem, tj. powyżej 10 lat, zawsze stosuje reguły etyki, a 42 proc. robi to często.

Opóźnienia płatności a bieżące wydatki

Zarządzanie firmą, niezależnie od branży, niesie ze sobą liczne wyzwania. Jednym z nich jest utrzymanie płynności finansowej. To dzięki niej przedsiębiorcy mogą efektywnie regulować zobowiązania wobec kontrahentów, składać zamówienia na towary i usługi, opłacać kredyty, leasingi, podatki oraz wynagrodzenia pracownikom. Monitorowanie bieżącego wpływu środków od klientów pomaga zapobiegać zatorom płatniczym, które mogą znacząco wpłynąć na stabilność finansową firmy.





Jakub Kostecki prezes Zarządu Kaczmarowski Inkasso

Aby skutecznie zapobiegać zatorom płatniczym, należy regularnie sprawdzać, czy wszyscy kontrahenci terminowo regulują płatności za dostarczone towary lub świadczone usługi oraz monitorować wartość środków zamrożonych w nieuregulowanych fakturach. Właściwe podejście do zarządzania finansami to również reagowanie na przekroczenie terminów płatności. W przypadku braku pokrycia należności przez klienta potrzebne jest podjęcie działań windykacyjnych, które pomogą przywrócić pieniądze do firmowego obiegu.

Faktury z poślizgiem



Obecna trudna sytuacja gospodarcza nie pomaga przedsiębiorcom w zachowaniu stabilności finansowej. Wstrzymują się z inwestycjami, wprowadzają oszczędności i skrupulatnie oglądają każdą złotówkę. W takich warunkach kluczowe jest, aby rozliczali się ze sobą na czas. Ograniczy to zatory płatnicze, które są barierą w polskim biznesie i uniemożliwiają rozwój.



Według danych KRD długi firm sięgają obecnie 9,6 mld zł. Ponad 1/3 tej kwoty muszą oddać multidłużnicy, a więc przedsiębiorcy, którzy mają przeterminowane zobowiązania finansowe wobec przynajmniej trzech wierzycieli – innych firm i instytucji. W polskim biznesie jest ich 28,7 tys. Łącznie nie zapłacili aż 406 tys. razy, przez co uzbierali zaległości opiewające na 3,4 mld zł.



2/3 przedsiębiorców badanych przez Kaczmarcki Inkasso zapewnia, że ich firmy zawsze opłacają faktury w terminie. Natomiast 1/3 robi to często. Niepokojące jest to, że istnieje grupa przedsiębiorstw, które przyznają, że nigdy nie regulują faktur na czas – to 3 proc. badanych. Zwykle płacą z 7-dniowym poślizgiem. Tylko nieliczni wskazują, że zdarza im się przekroczyć termin powyżej 30 dni.



Transport, usługi i handel deklarują, że płacą w terminie



Opłacanie faktur w terminie to według większości przedsiębiorców powszechna praktyka w ich branży. Najwyżej pod tym względem ocenia się sektor **transportowy – 86 proc.** wskazań, **usługowy – 82 proc.** oraz **handlowy – 81 proc.** Opóźniając opłacanie faktur, tylko 1/3 zawsze powiadamia o tym kontrahentów, natomiast 37 proc. praktykuje to często.



Jakub Kostecki **prezes Zarządu Kaczmarek Inkasso**

Informowanie kontrahentów o opóźnieniach w zapłacie buduje wzajemne zaufanie oraz pomaga firmom zaplanować bieżącą działalność. Przedsiębiorca, wiedząc, że musi poczekać na zapłatę, jest w stanie lepiej przygotować się na taką okoliczność, niż gdy pieniądze za transakcję nie wpływają na konto, a partner handlowy milczy. Trzeba jednak zaznaczyć, że to nie są czasy, w których biznes stać na ryzyko. Firmy widzą, że sytuacja na rynku się pogarsza. W ostatnim czasie odnotowujemy większą aktywność wierzycieli w zlecaniu spraw do windykacji. Nie czekają już kilka miesięcy na rozpoczęcie działań, tylko robią to już miesiąc, dwa po upływie terminu płatności. Wierzyciele mówią wprost, że im samym brakuje pieniędzy.

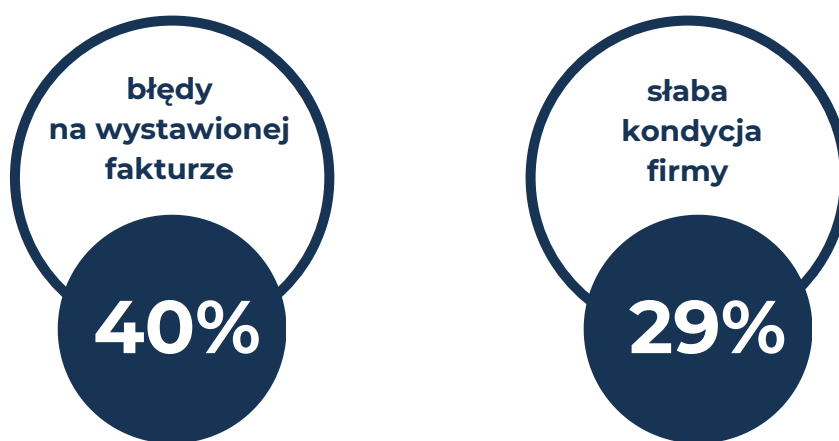




Usprawiedliwienie na niepłacenie

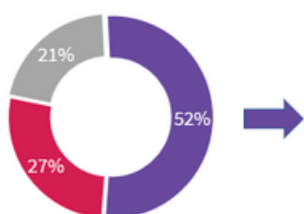


Połowa badanych uważa, że istnieją sytuacje, które usprawiedliwiają niezapłacenie w terminie innej firmie lub instytucji. Dwie pierwsze okoliczności to takie, na które przedsiębiorcy mają ograniczony wpływ:



Sytuacje usprawiedliwiające niezapłacenie w terminie.

Czy Pana/i zdaniem istnieją sytuacje, które usprawiedliwiają niezapłacenie w terminie innej firmie lub instytucji?



■ Tak
■ Nie
■ Nie wiem/ trudno powiedzieć

Jakie sytuacje usprawiedliwiają niezapłacenie w terminie innej firmie lub instytucji?





Ale 26 proc. przedsiębiorców jako usprawiedliwienie sygnalizuje podważanie zasadności narzuconej opłaty, a 24 proc. – problemy osobiste osoby odpowiedzialnej za dokonanie przelewu lub akceptację płatności. Zestawienie zamykają uzasadnienia związane z problemami w zarządzaniu firmą, np. brak pieniędzy (22 proc.), konieczność pokrycia innego, pilnego wydatku (21 proc.), nieobecność osoby odpowiedzialnej za akceptację płatności (20 proc.).

Niepokojące jest to, że prawie co. 4 przedsiębiorca jako przeszkodę w rozliczaniu się wskazuje oczekiwanie na przelewy ze strony kontrahentów. Stąd już prosta droga do zatorów płatniczych.

Monitoring należności



Zanim dojdzie do przekroczenia terminów na fakturach wystawionych klientom i konieczna będzie windykacja polubowna, przedsiębiorcy mogą zdecydować się na **monitoring należności**, który daje kontrolę nad terminowością spłat.

- Są to działania nadzorujące regulowanie zobowiązań, które minimalizują opóźnienia w płatnościach od kontrahentów.
- Wszystkie narzędzia stosowane w monitoringu należności w łagodny sposób informują partnera o zbliżającym się terminie zapłaty lub jego upływie.
- Zazwyczaj zawierają przypomnienie o konieczności uregulowania zobowiązania, numer konta, na który ma ono trafić i ewentualnie, w razie zastrzeżeń, prośbę o kontakt.
- Monitoring należności to rozwiązanie, które pomaga zapanować nad regularnymi wpłatami od kontrahentów.

Zatory płatnicze na życzenie



Połowa badanych uważa, że istnieją sytuacje, które usprawiedliwiają niezapłacenie w terminie innej firmie lub instytucji. Dwie pierwsze okoliczności to takie, na które przedsiębiorcy mają ograniczony wpływ:

9 na 10 firm



**zwleka
przynajmniej
kilka dni,
zanim upomni się
o zapłatę**

co 5. firma



**monituje
dopiero
po upływie
kilku tygodni**

Badanie „Etyka płatnicza przedsiębiorców” ujawniło, że prawie 9 na 10 mikro-, małych i średnich firm czeka minimum kilka dni, zanim upomni się o zaległą płatność u kontrahenta. 20 proc. monituje dopiero, kiedy minie kilka tygodni. To bezpłatny kredyt, którym finansują działalność partnerów kosztem swojego biznesu. Jednak aż 44 proc. przedsiębiorców akceptuje takie działanie.

71 proc. przedsiębiorców z sektora MŚP ma wysoki poziom tolerancji na opóźnienia i nie reaguje od razu na przekroczenie terminu płatności przez kontrahenta. W co 2. firmie standardem jest kilkunastodniowa zwłoka, a 20 proc. nie reaguje na brak płatności nawet przez kilkanaście tygodni.



Rzadkością w rodzimych firmach jest upominanie się o płatność od razu po terminie widniejącym na fakturze. Robi tak tylko 12 procent mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw. A każdy dzień bez tych środków to dla nich realna strata. Muszą przecież pokrywać bieżące koszty działalności, płacić pensje i podatki. Nigdy nie mogą być też do końca pewne, czy kontrahent w ogóle ureguje należność.

Często wynika to z przekonania, że nie wypada od razu upominać się o pieniądze, że dobre stosunki z partnerem biznesowym są ważniejsze niż terminy na fakturach, albo że tak już jest w danej branży. To jednak samospełniające się przepowiednie. Póki godzimy się na opóźnienia i nie upominamy o swoje, zawsze znajdzie się ktoś, kto będzie chciał na tym skorzystać.





Dlaczego warto przekazać nieopłacone faktury do windykacji Kaczmarcki Inkasso



- **Doświadczenie:** firma ma ponad 30-letnie doświadczenie w odzyskiwaniu należności. Dzięki temu jest bardziej efektywna w dochodzeniu pieniędzy niż sami przedsiębiorcy, którzy zazwyczaj nie mają w swoich strukturach działów windykacji.



- **Oszczędność zasobów:** zlecając sprawę profesjonalnej firmie, przedsiębiorca może skoncentrować się na prowadzeniu swojej działalności, zamiast poświęcać czas i zasoby na samodzielne działania. To szczególnie ważne w przypadku małych podmiotów, w których możliwości są ograniczone.



- **Profesjonalne podejście:** Kaczmarcki Inkasso stosuje profesjonalne i skuteczne metody dochodzenia należności. Posiada wiedzę na temat prawa windykacyjnego, co pozwala podejść do sprawy w sposób zgodny z obowiązującymi przepisami.



- **Unikanie konfrontacji:** zewnętrzna firma windykacyjna zachowuje obiektywizm podczas negocjacji między wierzycielem a dłużnikiem. Pomaga to w uniknięciu potencjalnych konfliktów i utrzymaniu relacji pomiędzy kontrahentami, co jest ważne zwłaszcza w przypadku ich stałej współpracy.



- **Efektywność i skuteczność:** firma stosuje rozwiązania, które umożliwiają efektywne monitorowanie długów i podejmowanie skutecznych działań zmierzających do odzyskania należności.



- **Wynagrodzenie:** Kaczmarcki Inkasso pobiera opłatę tylko w przypadku odzyskania długu. Przedsiębiorca nie ponosi żadnych kosztów wstępnych ani innych.



Kaczmarowski Inkasso to ekspert z zakresu kompleksowego zarządzania wierzytelnościami. Od ponad 30 lat specjalizuje się w przywracaniu płynności finansowej polskim firmom, obsługując na masową skalę zarówno klientów strategicznych: banki, firmy pożyczkowe, leasingowe, telekomy, ubezpieczycieli, jak i małe oraz średnie przedsiębiorstwa ze wszystkich branż. Zapewnia kompleksowe rozwiązania z zakresu ochrony transakcji handlowych, gwarantując wysoki standard zarządzania wierzytelnościami. Dąży przy tym do utrzymania pozytywnych relacji między wierzycielem a dłużnikiem, a także do umożliwienia dalszej współpracy handlowej pomiędzy nimi. Działa zgodnie z Zasadami Dobrych Praktyk, opracowanymi przez Związek Przedsiębiorstw Finansowych (ZPF), którego jest członkiem.

Zapraszamy do współpracy!

Departament Sprzedaży Usług Windykacyjnych

tel. 71 773 75 40

e-mail: biuro@kaczmarowski.pl

kaczmarowski.pl