



JAK ZMOTYWOWAĆ KONTRAHENTÓW DO PŁACENIA W TERMINIE?

Poradnik świadomego przedsiębiorcy

SPIS TREŚCI

60 procent firm nie dostaje pieniędzy na czas	3
Im mniejsza firma, tym większe problemy z płynnością finansową	4
Ile faktur kontrahenci opłacają po terminie?	5
1/3 firm idzie na żywioł w odzyskiwaniu należności	6
Scenariusz na czarną godzinę	6
Siły szybkiego reagowania	8
Jak prędko odzyskać pieniądze?	10



60 PROCENT FIRM NIE DOSTAJE PIENIĘDZY NA CZAS

Czekasz na zapłatę od kontrahenta, ale pieniądze nie wpływają na konto. Chciałbyś upomnieć się o należność, lecz obawiasz się utraty klienta. Uważasz, że nie wypada ponaglać, bo przecież partner w końcu sam zapłaci.

Wielu przedsiębiorców ma takie rozterki. W efekcie pozostawia płatności bez kontroli, polegając w tej kwestii tylko na dobrej woli kontrahentów. To prosta droga do powstania zatorów płatniczych w firmie.

Kiedy pieniądze nie wpływają regularnie na konto, przedsiębiorstwo nie może na bieżąco pokrywać wszystkich wydatków, ani płacić dostawcom. Jego stabilność finansowa jest zachwiana.

Badanie „Audyt windykacyjny” Kaczmarek Inkasso* pokazuje, że brak terminowej zapłaty od kontrahentów jest bolączką **60 proc.** przedsiębiorstw. Takich problemów doświadczają głównie małe firmy oraz działające w branży usługowej.

Zadłużenie firm – dane Krajowego Rejestru Długów

- Polscy przedsiębiorcy mają do odzyskania od swoich kontrahentów **9,4 mld zł**.
- Grono dłużników to aż **271 tys.** firm.
- Wiele z nich to multidłużnicy, czyli tacy, którzy powinni oddać pieniądze co najmniej **3. partnerom**.
- **Najbardziej zadłużone sektory:**



handel



budownictwo



przetwórstwo
przemysłowe



transport

* Badanie „Audyt windykacyjny” zostało przeprowadzone przez TGM Research na zlecenie firmy windykacyjnej Kaczmarek Inkasso w styczniu 2022 r. metodą CAWI na 422 firmach, tj. podmiotach gospodarczych wystawiających faktury z odroczonym terminem płatności.



IM MNIEJSZA FIRMA, TYM WIĘKSZE PROBLEMY Z PŁYNNOŚCIĄ FINANSOWĄ

Sprzedając towar z odroczonym terminem płatności tak naprawdę firmy udzielają kontrahentom tzw. kredytu kupieckiego. Podobnie jak banki, podejmując decyzję o przyznaniu kredytu, powinny dokładnie weryfikować wiarygodność partnerów. Tymczasem **tylko niecałe 58 proc. małych i średnich przedsiębiorstw deklaruje, że sprawdza swoich potencjalnych klientów przed zawarciem kontraktu**. Często przedsiębiorcy ograniczają tę czynność tylko do transakcji o dużej wartości albo do nowych klientów. Choć sami jednocześnie przyznają, że odsetek dłużników wśród nowych i starych kontrahentów jest podobny. To zupełne przeciwieństwo tego, co robią duże firmy, gdzie weryfikacja każdego klienta jest standardem wpisanym w proces sprzedaży. Refleksja przychodzi dopiero wówczas, gdy te niezapłacone faktury sprawiają, że wierzyciel sam staje się dłużnikiem.

Dla małych i średnich przedsiębiorstw kłopoty z płatnościami są najbardziej dotkliwe. Przy ich skali działalności, znacznie mniejszej niż w przypadku dużych korporacji, brak płynności finansowej może skutecznie sparaliżować funkcjonowanie firmy.

Jakub Kostecki

prezes Zarządu firmy windykacyjnej Kaczmarek Inkasso



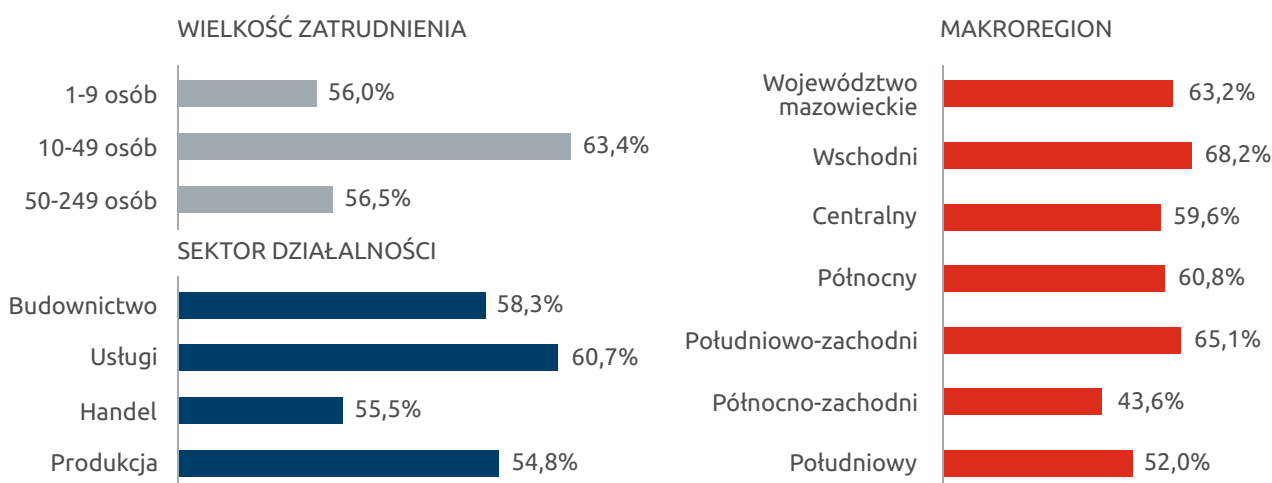
Opóźnione płatności utrudniają funkcjonowanie wielu firm, ponieważ aby mieć z czego zapłacić swoim kontrahentom, przedsiębiorcy muszą najpierw sami otrzymać zapłatę. Aż 59 procent badanych przyznaje, że doświadcza problemów z regulowaniem faktur na czas przez kontrahentów, a co piąta firma zmagająca się z tym zdecydowanie często. Żadna natomiast nie wskazała, by takie sytuacje w ogóle nie miały miejsca. Problem niesprawnego przepływu pieniędzy jest więc powszechny, różna jest tylko jego skala.



ILE FAKTUR KONTRAHENCI OPŁACAJĄ PO TERMINIE?

- Patrząc przez pryzmat **liczby faktur** wystawianych w miesiącu, **28 proc.** firm deklaruje, że te opłacane przez kontrahentów po terminie stanowią od 21 proc. do nawet powyżej 51 proc. ogółu. Przy czym co 20. boryka się z uzyskaniem zapłaty za ponad połowę dokumentów.
- Z kolei biorąc pod uwagę **wartość** wystawianych co miesiąc faktur, u 1/4 przedsiębiorców te regulowane po czasie to od 21 do ponad 51 proc. wszystkich.
- Największe problemy z terminowym uzyskaniem zapłaty mają **małe firmy**, co podkreśla **63 proc.** z nich. Mniejsze perturbacje finansowe odczuwają średnie przedsiębiorstwa oraz mikrofirmy (po 56 proc.).
- Spośród wszystkich branż problemy z płatnościami najbardziej dotkliwie odczuwa **sektor usług (60 proc. wskazań)**. Nieco mniejsze kłopoty ma **budownictwo i produkcja** – odpowiednio 58 proc. i 59 proc. Najmniej dokuczliwe są one dla handlu (53,5 proc.)
- Brak solidności płatniczej najmocniej doskwiera w **makroregionie wschodnim** (woj. lubelskie, podkarpackie i podlaskie) – deklaruje tak **68 proc.** podmiotów. Najstabiliej w Polsce **północno-zachodniej** (woj. lubuskie, wielkopolskie i zachodnio-pomorskie) – 43 proc.

Czy w Pana/i firmie zdarzają się problemy z terminowym regulowaniem płatności przez kontrahentów / opóźnieniami w płatnościach?





1/3 FIRM IDZIE NA ŻYWIOŁ W ODZYSKIWANIU NALEŻNOŚCI

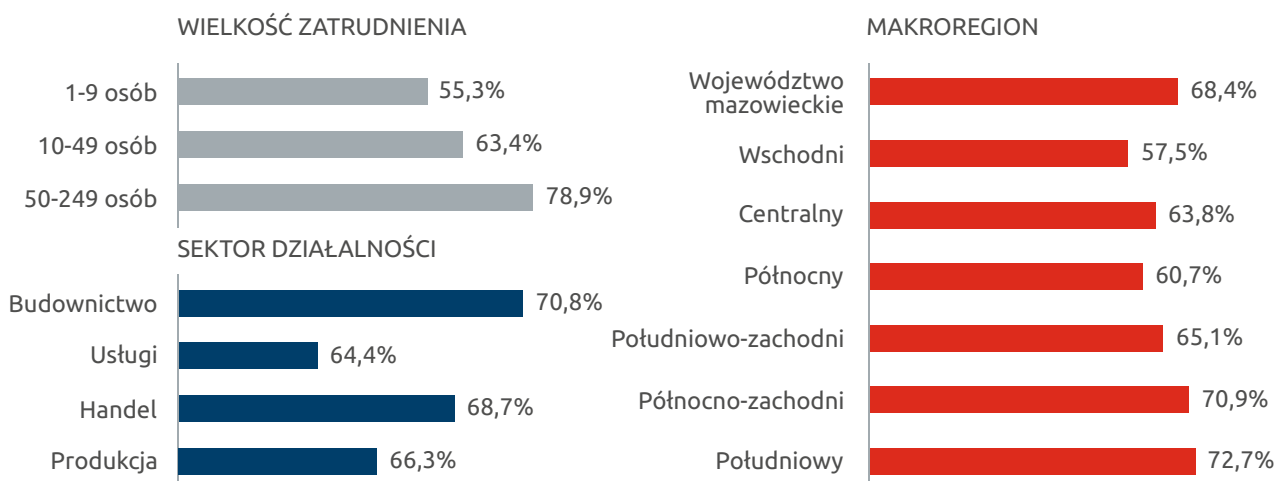
Skoro brak zapłaty lub jej odwołanie nie jest nowym zjawiskiem w gospodarce, należałoby się spodziewać, że przedsiębiorstwa mają dopracowane ścieżki postępowania, by dbać o stabilność finansową.

Jednak, jak pokazuje badanie „Audyt windykacyjny” przeprowadzone dla Kaczmarek Inkasso, nie są one w pełni przygotowane na takie sytuacje. W aż **26 proc.** na pewno nie ma scenariusza działania w takich okolicznościach, a w kolejnych **8 proc.** nie potrafiono sobie przypomnieć, czy taki istnieje. Czyli łącznie aż **34 proc.** firm nie wie, co robić, gdy zapłata za wykonaną pracę się odwołuje.

SCENARIUSZ NA CZARNĄ GODZINĘ

Posiadanie awaryjnego planu działania na wypadek niepłacenia przez kontrahentów jest powiązane z wielkością przedsiębiorstwa pod względem zatrudnienia. Odsetek podmiotów dbających o płynność finansową rośnie wraz ze skalą ich działalności. Plan taki posiada **79 proc.** średnich przedsiębiorstw, ale tylko **55 proc.** mikrofirm. Najczęściej jest stosowany w branży budowlanej – **70 proc.** wskazań, a najrzadziej w sektorze usług – **64 proc.** Najlepiej pod tym względem są przygotowane firmy z południowej Polski, a najgłupsze ze wschodniej.

Czy Pana/i firma ma przygotowany konkretny scenariusz postępowania z kontrahentami nieregulującymi płatności w terminie?



Jak firmy, które mają przygotowane procedury na uniknięcie opóźnień w regulowaniu faktur, motywują kontrahentów do spłaty:

- 58% wysyła e-maile bądź smsy z przypomnieniem o terminie przelewu
- 54% dzwoni z ponagleniem
- co 4. umieszcza na fakturach pieczęć o przekazywaniu informacji o zaległościach do Krajowego Rejestru Długów
- 20% zamieszcza dopisek o kierowaniu spraw do firmy windykacyjnej, z którą współpracuje
- 19% informuje o przekazaniu spraw do kancelarii prawnej
- 16% premiuje terminowe regulowanie należności, przyznając partnerom rabaty.

Niektóre firmy korzystają z tych rozwiązań równolegle.



Ale 2 proc. w żaden sposób nie motywuje kontrahentów do zapłaty.

Jakub Kostecki

prezes Zarządu firmy windykacyjnej Kaczmarek Inkasso



Opracowany scenariusz działania to przejaw odpowiedzialności za stabilność finansową firmy. Czekanie aż kontrahent sam zapłaci, utwierdza go w przekonaniu, że uregulowanie faktur można odwlekać w nieskończoność. Nasze ubiegłoroczne badanie „Relacje między kontrahentami po zleceniu windykacji” wskazało, że 39 procent przedsiębiorstw, które zdecydowały się na windykację polubowną prowadzoną przez zewnętrznych negocjatorów, nie odczuło negatywnych reakcji ze strony partnerów. Co piąte stwierdziło, że kontakty wręcz się poprawiły.



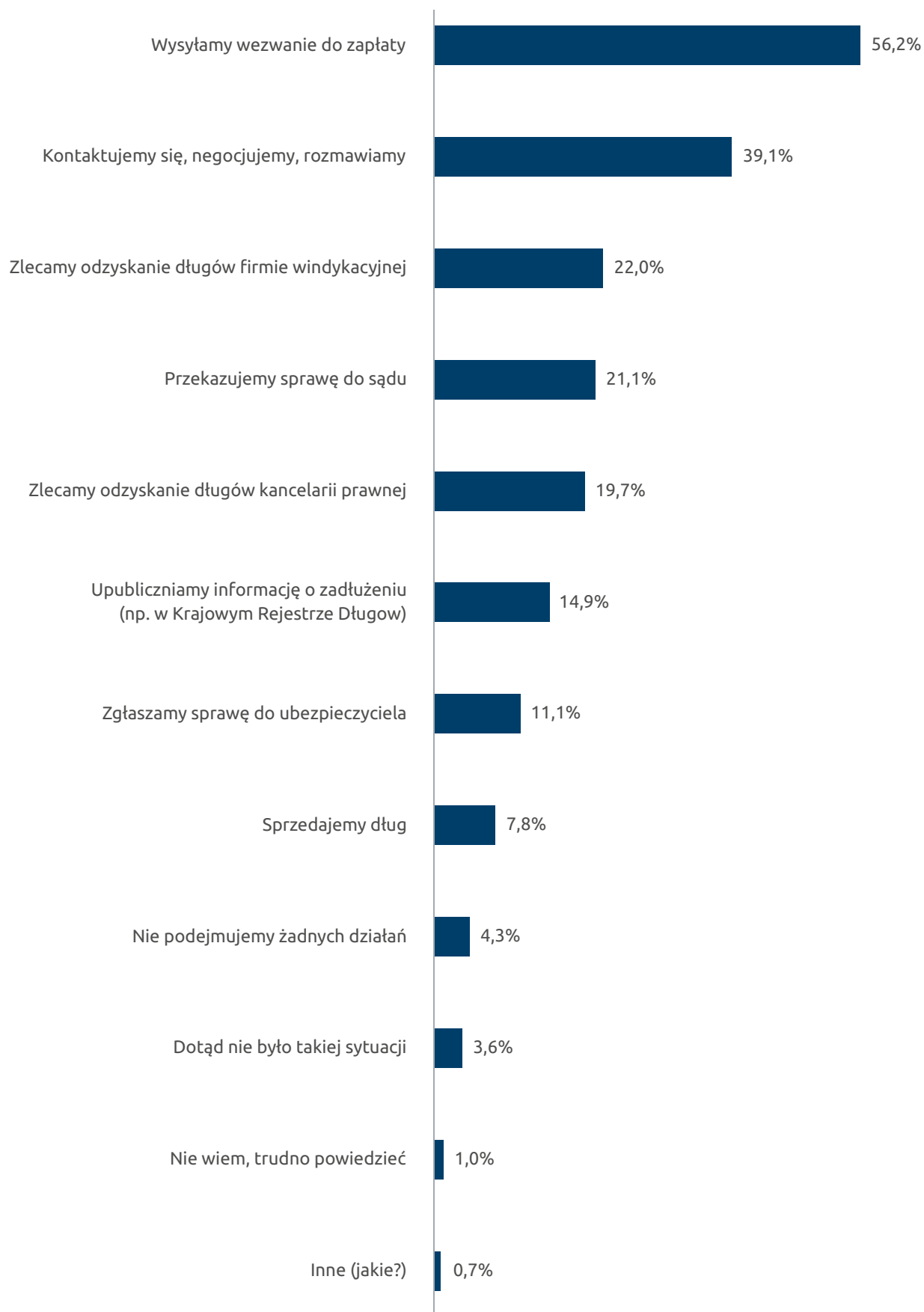
SIŁY SZYBKIEGO REAGOWANIA

46 proc. przedsiębiorców reaguje na brak zapłaty po tygodniu od upływu terminu rozliczenia. Kolejna grupa, tj. prawie 1/4, przystępuje do działania po miesiącu. Natomiast już po jednym dniu monituje 17 proc. przedsiębiorstw.

Po jakim czasie od upływu terminu płatności na fakturze firmy upominają się o zapłatę?



Co robią firmy, gdy kontrahent przekroczy akceptowalny termin przesunięcia płatności?





JAK SZYBKO ODZYSKAĆ PIENIĄDZE?

WAŻNE!

Im szybciej zlecisz faktury do windykacji, tym prędzej możesz odzyskać pieniądze.

Im szybciej faktury trafią do firmy windykacyjnej, tym większe szanse na odzyskanie pieniędzy od partnerów biznesowych. Profesjonalni negocjatorzy, znający techniki mediacyjne i specyfikę poszczególnych branż gospodarki, potrafią sprawnie przeprowadzić proces odzyskania należności przy zachowaniu dobrych relacji pomiędzy kontrahentami. Kluczowa jest więc szybkość decyzji o skierowaniu sprawy do windykacji polubownej.

DLACZEGO WINDYKACJA OZNACZA "ASERTYWNOŚĆ"



To nic złego, że chcesz zapłaty za swoją pracę. Wiedz, że skuteczność w czasie bardzo spada.

80%

klientów Kaczmarz Inasso wskazało, że naszym największym atutem jest czas odzyskania pieniędzy!



81%

skuteczności uzyskujemy w sprawach przekazanych do windykacji do 90 dni po terminie płatności





Kaczmarowski Inkasso to ekspert z zakresu kompleksowego zarządzania wierzytelnościami. Od 30 lat obsługuje na masową skalę zarówno klientów strategicznych: banki, firmy pożyczkowe, leasingowe, telekomunikacja, ubezpieczycieli, jak i małe oraz średnie przedsiębiorstwa ze wszystkich branż. Zapewnia kompleksowe rozwiązania z zakresu ochrony transakcji handlowych, gwarantując wysoki standard zarządzania wierzytelnościami. Działania prowadzone są zgodnie z Zasadami Dobrych Praktyk, opracowanymi przez Związek Przedsiębiorstw Finansowych (ZPF), którego firma jest członkiem.

KONTAKT

Zapraszamy do współpracy!

Departament Sprzedaży Usług Windykacyjnych
tel. 71 773 75 40
biuro@kaczmarowski.pl
www.kaczmarowski.pl