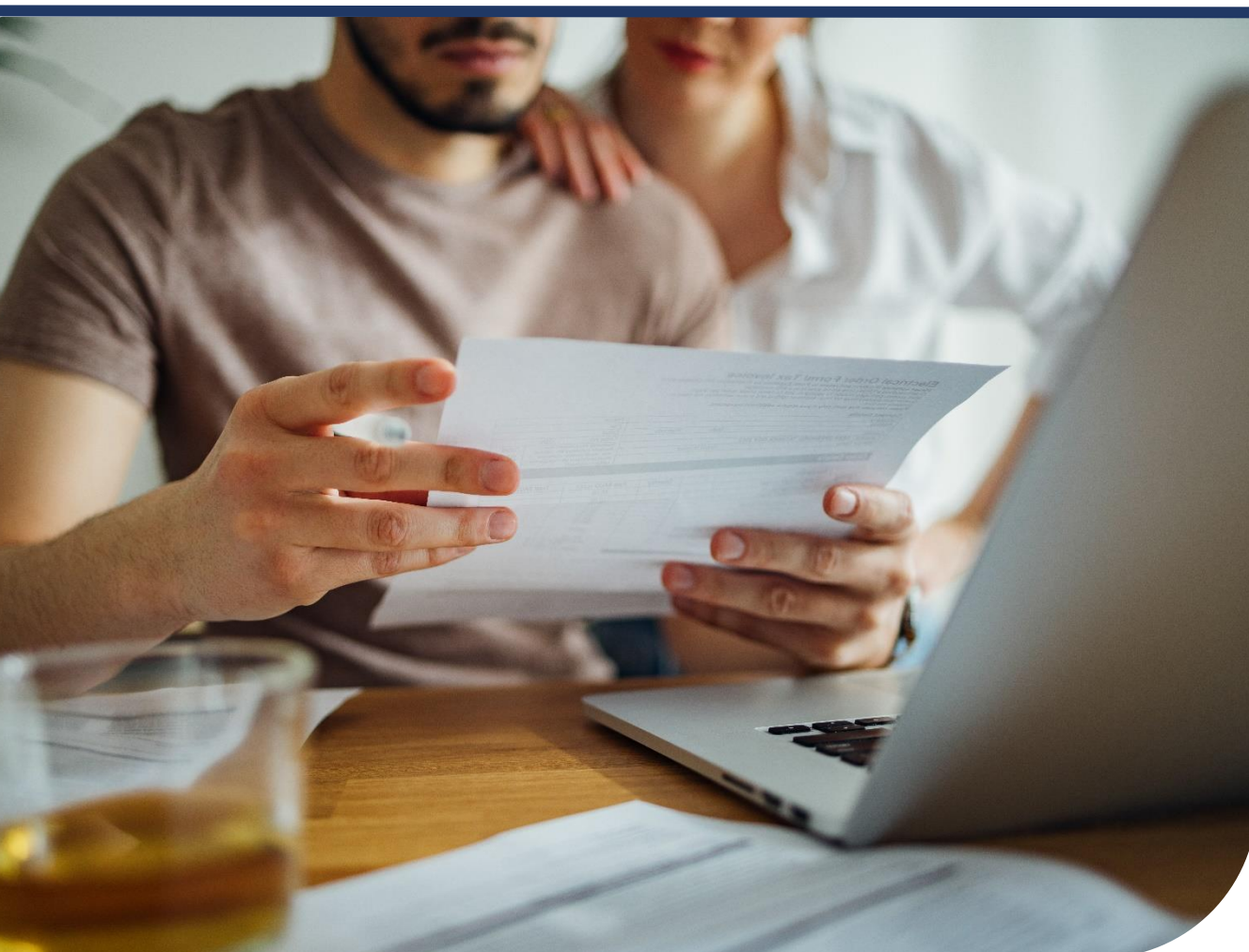




PRZETERMINOWANIE FAKTUR W POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTWACH

Jak firmy mogą uniknąć zatorów płatniczych i zadbać o płynność finansową

SPIS TREŚCI

Rośnie niewypłacalność firm	str. 3
Skala zadłużenia	str. 4
Płynność finansowa a zatory płatnicze	str. 4
Firmy wstrzymują płatności	str. 5
Branżowe opóźnienia	str. 6
Czekanie na pieniądze	str. 6
Przedsiębiorcy usprawiedliwiają się kryzysem	str. 7
Negocjacje, raty – firmy próbują wszystkiego	str. 9
Optymistyczna ocena przyszłości	str. 9
Ważne dla przedsiębiorcy	str. 10

O badaniu

Badanie „Przeterminowanie faktur w polskich przedsiębiorstwach” zostało przeprowadzone przez TGM Research na zlecenie firmy windykacyjnej Kaczmarcki Inkasso w I kwartale 2023 r. techniką CAWI na reprezentatywnej grupie 517 mikro-, małych i średnich firm wystawiających faktury z odroczonym terminem płatności.



Rośnie niewypłacalność firm

Dane Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej pokazują, że w I kwartale 2023 r. upadłość ogłosiło w Polsce 105 firm, czyli o 17 proc. więcej niż w IV kwartale 2022 r. Nie jest to jednak pełny obraz rzeczywistości, bo część jednoosobowych działalności gospodarczych ogłosiła upadłość konsumencką. Na taki krok zdecydowało się 380 przedsiębiorców. O 1/4 wzrosła też liczba restrukturyzacji – było ich aż 1052. Najwięcej ogłoszono w marcu – 400.

Jakub Kostecki

prezes Zarządu Kaczmarcki Inkasso



Nie są to pozytywne sygnały, jakie płyną z polskiej gospodarki. Jeśli nałożyć na to aktualną kwotę zadłużenia firm, która wynosi ponad 9 miliardów złotych, to widać, że kryzys mocno daje się przedsiębiorcom we znaki. Funkcjonują oni w trudnych warunkach rynkowych, na które składają się coraz wyższe koszty działalności, rosnące ceny komponentów używanych w produkcji oraz niedobory kadrowe. Do tego pojawiła się recesja, która dotyka wielu branż. Zawiorowania ekonomiczne, spowodowane wojną za wschodnią granicą oraz kryzysem energetycznym, wyraźnie wpływają na zdolność przedsiębiorców z sektora MŚP do rozliczania się z kontrahentami na czas.

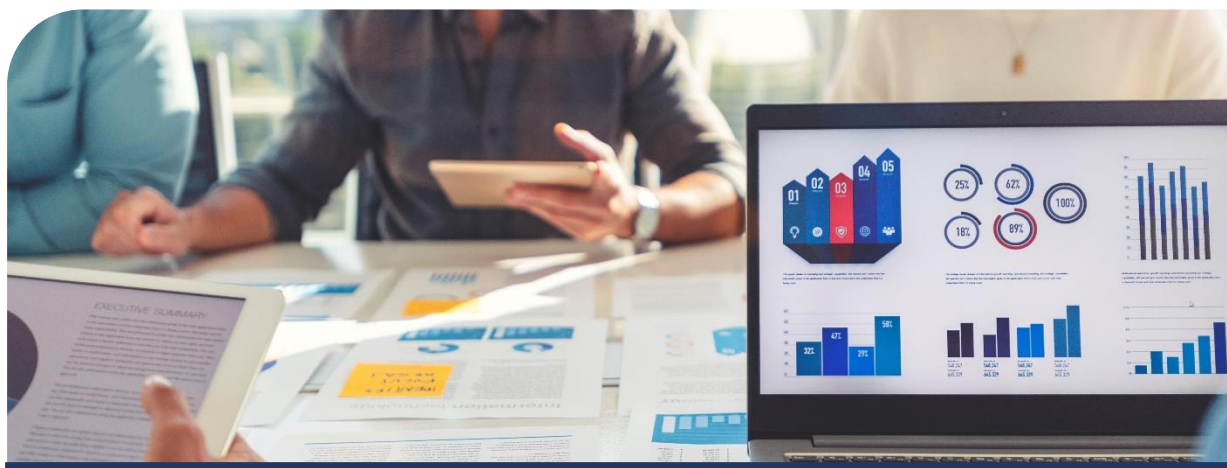
Skala zadłużenia

Z najnowszych danych Krajowego Rejestru Długów wynika, że długi firm w I kwartale 2023 r. wzrosły o ponad **470 mln zł** i wynoszą **9,07 mld zł**, obciążając **264,5 tys.** przedsiębiorstw.

- Największe problemy finansowe ma **handel**, który powinien oddać swoim kontrahentom **2,21 mld zł**
- Drugie jest **budownictwo** z kwotą **1,37 mld zł**
- Trzecie miejsce zajmuje **transport**, w którym nieuregulowane zobowiązania sięgają **1,2 mld zł**

Płynność finansowa a zatory płatnicze

Prowadzenie firmy niesie ze sobą wiele wyzwań. Aby liczyć zyski i rozwijać działalność, potrzebna jest **płynność finansowa**. To dzięki niej przedsiębiorcy mogą sprawnie rozliczać się z kontrahentami, zamawiać towary i usługi, płacić raty kredytów i leasingu, podatki oraz pensje pracownikom. Kontrolowanie na bieżąco, czy na konto spływają pieniądze od klientów pozwala przeciwdziałać **zatorom płatniczym**. Powodują one bowiem problemy z wypłacalnością, czyli regulowaniem zobowiązań finansowych na czas. Brak płynności może wywołać poważne konsekwencje, w tym nawet bankructwo.



Dlatego najlepiej przeciwdziałać zatorom na najwcześniejszym etapie. Warto sprawdzać, czy wszyscy kontrahenci płacą za nasze towary lub usługi na czas i ile pieniędzy mamy zamrożonych w fakturach. To przecież gotówka za wykonaną przez nas pracę. Kiedy jednak dojdzie do przekroczenia terminu na fakturze, a klient nie uregulował należności i nie reaguje na monity, należy uruchomić działania windykacyjne. Kaczmarowski Inkasso od ponad 30 lat przywraca płynność finansową w polskich przedsiębiorstwach, obsługując korporacje oraz małe i średnie przedsiębiorstwa. Dbamy przy tym o zachowanie dobrych relacji pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem oraz o możliwość kontynuowania pomiędzy nimi współpracy handlowej.

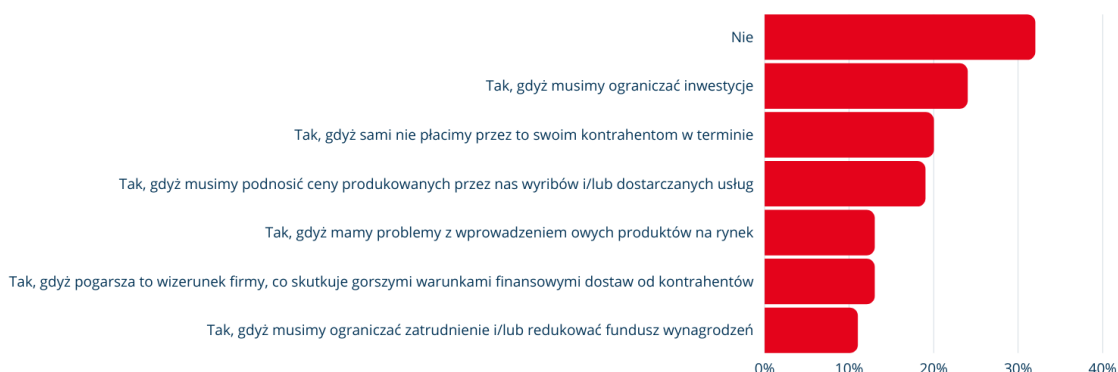
Firmy wstrzymują płatności

Z badania „Przeterminowanie faktur w polskich przedsiębiorstwach”, przeprowadzonego przez TGM Research na zlecenie Kaczmarcki Inkasso, wynika, że:

- Zatory płatnicze są obecnie barierą w prowadzeniu działalności gospodarczej dla **68 proc.** firm
- Co **5.** firma nie płaci kontrahentom w terminie dlatego, że sama nie dostaje zapłaty od klientów
- Nieuregulowane płatności są na tyle poważną przeszkodą w biznesie, że **1/4** przedsiębiorstw jest zmuszona ograniczać inwestycje, a **19 proc.** podnosić ceny swoich towarów i usług

Nieuregulowane należności jako bariera w prowadzeniu działalności gospodarczej

Czy należności nieregulowane przez kontrahentów w terminie są dla Państwa przedsiębiorstwa barierą w prowadzeniu działalności gospodarczej?



37 proc. przedsiębiorców postrzega nieterminowe płatności jako istotny problem, z czego 16 proc. określa je mianem bardzo poważnego.

Branżowe opóźnienia

Płacenie z poślizgiem jest dotkliwe zwłaszcza dla branży **budowlanej**. Tutaj odsetek przedsiębiorstw wskazujących zatory płatnicze jako poważną barierę w działalności sięga aż 62 proc., czyli ok. dwa razy więcej niż w usługach, **transporcie** czy **handlu** (30-37 proc.). Najlepiej oceniają sytuację przedsiębiorstwa **przemysłowe** – niepłacenie przez klientów jest poważną przeszkodą dla co 4. firmy wytwórczej.

Czekanie na pieniądze

Przedsiębiorstwa czekają na zapłatę średnio 22 dni od upływu terminu wskazanego na fakturze. Ale wszystko zależy od branży, w jakiej działają oraz regionu. Największą cierpliwością muszą wykazać się przedstawiciele **budownictwa** – przeciętne spóźnienie wynosi tam 27 dni, natomiast w **handlu** mniej niż średnia, bo 18 dni. Różnice widać także w regionach. Najkrócej na pieniądze czekają przedsiębiorcy z województw: **łódzkiego i świętokrzyskiego** (16 dni) oraz **lubelskiego, podkarpackiego i podlaskiego** (18 dni). Największe opóźnienia występują z kolei w **Wielkopolsce, Lubuskiem, na Pomorzu Zachodnim** (25 dni) oraz na **Mazowszu** (24 dni).

Średnia nie pokazuje jednak pełnego obrazu. Co prawda 60 proc. wartości niezapłaconych faktur mieści się w przedziale do 3 miesięcy, ale 11 proc. jest przeterminowana od 6 do 12 miesięcy, a 12 proc. ponad rok. Co 4. badana firma nie dostała pieniędzy za 30 proc. i więcej wartości sprzedanych towarów bądź usług. To już jest groźne dla utrzymania płynności finansowej.

Jakub Kostecki

prezes Zarządu Kaczmarcki Inkasso

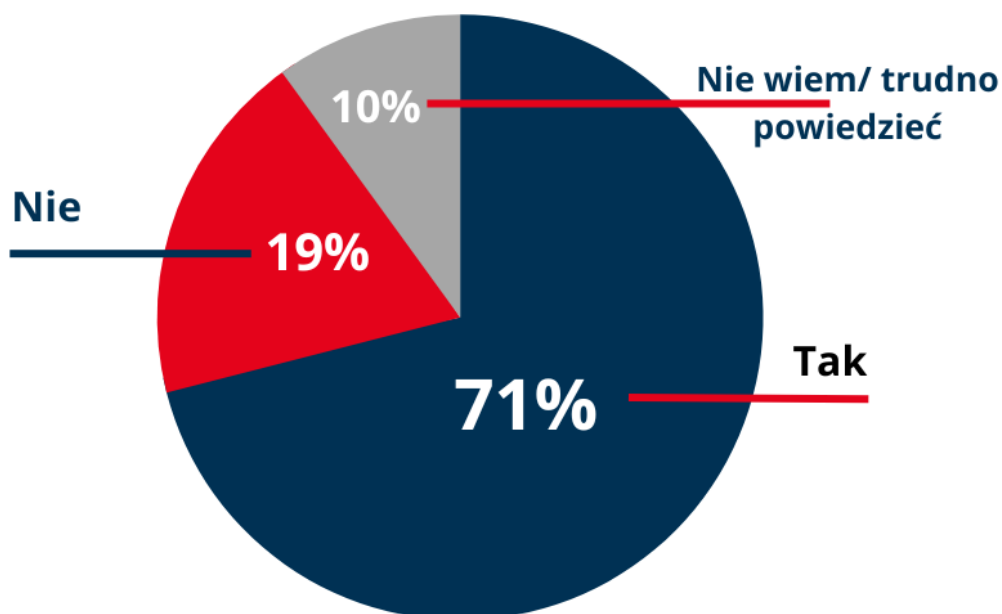


Czas gra na korzyść dłużnika. Im dłużej pozwalamy mu nie płacić, tym trudniej potem odzyskać od niego pieniądze. Niestety sektor MŚP popełnia wciąż ten sam błąd, przedsiębiorcy dają się zwodzić obietnicami, zwlekają z bardziej stanowczym upomnieniem się o swoje pieniądze, aż brak pieniędzy zaczyna uderzać w działalność ich firmy. Dlatego zawsze radzimy przedsiębiorcom, aby nie zwlekali z przekazaniem niezapłaconych faktur do windykacji. Negocjatorzy są w stanie doprowadzić do szybkiej spłaty zadłużenia i przywrócenia relacji handlowych pomiędzy kontrahentami. Ta możliwość dalszej współpracy biznesowej jest bardzo ważna, bo wówczas obie strony są zmotywowane do działania na uczciwych zasadach: my sprzedajemy dobry towar lub usługę, wy płaciecie na czas.

Przedsiębiorcy usprawiedliwiają się kryzysem

Obecna sytuacja gospodarcza, tj. wysoka inflacja, szalbujące stopy procentowe oraz rosnące ceny prądu, gazu i paliw, wpływają na to, że 2/3 mikro-, małych i średnich firm, które dotąd dostawały pieniądze od kontrahentów na czas, zaczęło otrzymywać je z opóźnieniem.

Czy zdarza się, że kontrahenci opóźniają płatności tłumacząc się obecną sytuacją gospodarczą?



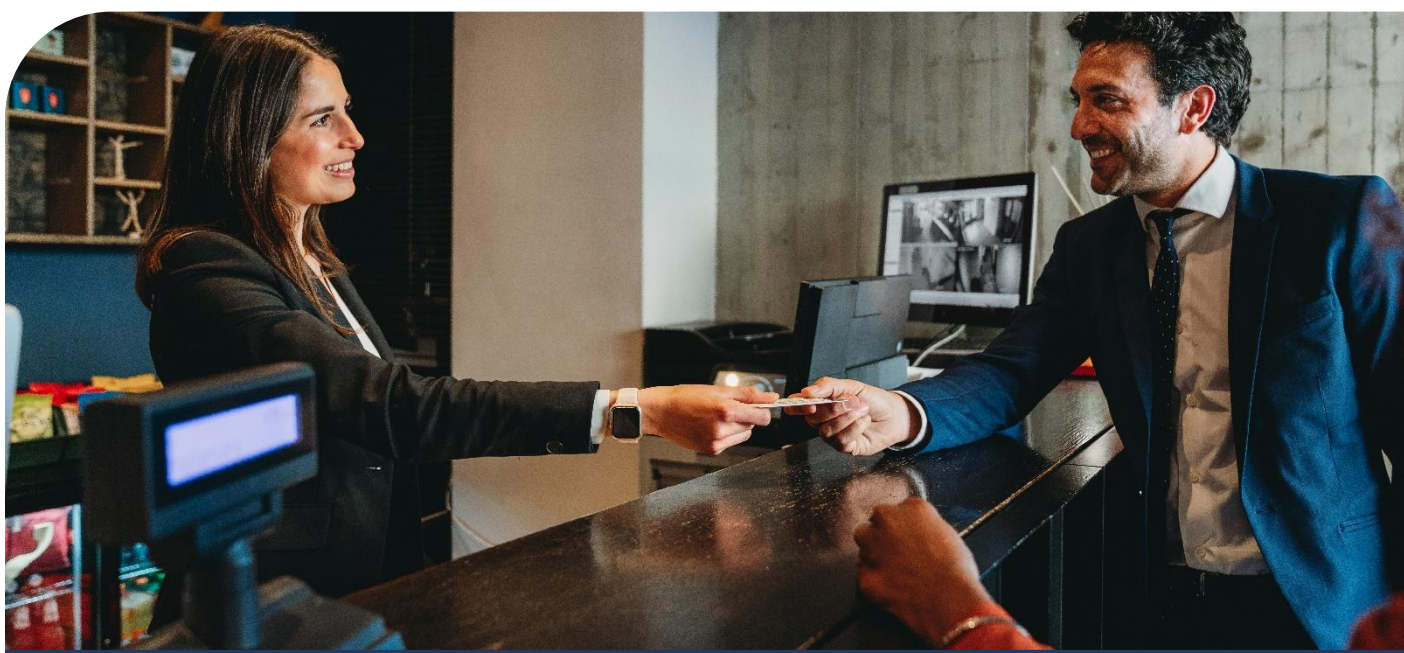
Aż 71 proc. przedsiębiorstw przyznaje, że kontrahenci opóźniają regulowanie faktur tłumacząc zaległości obecnym kryzysem gospodarczym i energetycznym. Ponad połowa badanych uznaje takie tłumaczenia za wiarygodne. Jednak prawie 1/3 uważa, że to jedynie wymówka, aby uniknąć oddania pieniędzy.



Czy wierzy Pan/ Pani w prawdziwość tłumaczenia opóźnień w płatnościach obecną sytuacją gospodarczą?



Wieloletnie doświadczenie Kaczmarcki Inkasso w odzyskiwaniu należności dla przedsiębiorców pokazuje, że niesolidni partnerzy handlowi chętnie wykorzystują zawirowania w gospodarce do unikania płacenia. Dzieje się tak nawet, gdy problemy nie dotyczą sektora, w którym działają. To dla nich dobre usprawiedliwienie, aby zgromadzić gotówkę i korzystać z niej choćby krótkoterminowo. Jest to tania alternatywa dla drogiego kredytu czy leasingu, które teraz trudno uzyskać. Jednak dzieje się to kosztem kontrahentów, którzy czekają na pieniądze za sprzedany towar czy zrealizowaną usługę. Jeśli nie dostaną gotówki, prawdopodobnie sami też nie będą mieli z czego zapłacić swoim dostawcom.

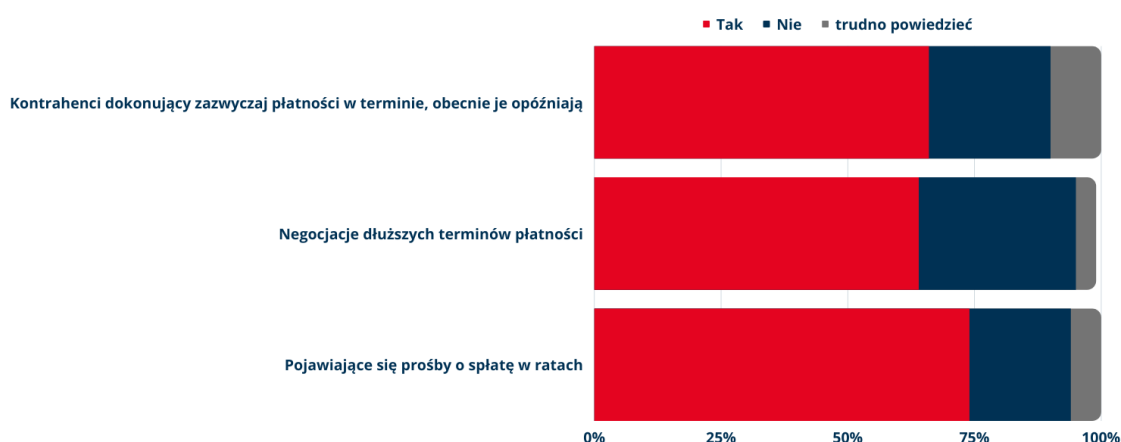


Negocjacje, raty – przedsiębiorcy próbują wszystkiego

Według badania Kaczmarcki Inkasso obecne warunki rynkowe wymuszają na MŚP bardziej elastyczne podejście do warunków płatności ofertowanych partnerom biznesowym. Aż 74 proc. przedsiębiorców wskazuje, że kontrahenci proszą ich o możliwość spłacenia należności w ratach. Natomiast 64 proc. przyznaje, że klienci negocjują wydłużenie terminów płatności widniejących pierwotnie na fakturach.

Zmiany zachowań kontrahentów spowodowane obecną sytuacją gospodarczą

Czy należności nieregulowane przez kontrahentów w terminie są dla Państwa przedsiębiorstwa barierą w prowadzeniu działalności gospodarczej?



Optymistyczna ocena przyszłości

W badaniu „Przeterminowanie faktur w polskich przedsiębiorstwach” przedstawiciele mikro-, małych i średnich firm dostrzegają, że choć obecne warunki gospodarcze w kraju wpływają negatywnie na terminowość płatności ze strony kontrahentów, to przewidywania na najbliższe 6 miesięcy są optymistyczne. Pytani, jak w perspektywie pół roku będą wyglądały rozliczenia między firmami, rzadziej wskazują negatywne konsekwencje - o 10 punktów procentowych mniej w porównaniu z obecną oceną sytuacji.

Niemal co 4. firma spodziewa się, że w najbliższym czasie terminowość wpłat się polepszy, jednak 56 proc. przewiduje pogorszenie. Co 5. przedsiębiorca twierdzi, że pozostanie ona bez zmian.



WAŻNE DLA PRZEDSIĘBIORCY

- Zanim dojdzie do przekroczenia terminów na fakturach wystawionych klientom i konieczna będzie windykacja polubowna, przedsiębiorcy mogą zdecydować się na **monitoring należności** Kaczmarcki Inkasso, 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 trafić i ewentualnie, w razie zastrzeżeń, prośbę o kontakt. Najpopularniejsze formy to: kontakt telefoniczny, wiadomości tekstowe, wiadomości głosowe oraz wezwania do zapłaty lub monity.



- Gdy jednak nastąpią opóźnienia w płatnościach od klientów, warto skorzystać z **windykacji polubownej**, oferowanej przez Kaczmarcki Inkasso. Skupia się ona na dialogu pomiędzy dłużnikiem a wierzycielem, którego efektem jest wynegocjowanie rozwiązania zaakceptowanego przez obie strony. Przykładowo - spłaty zaległości w ratach. Do windykacji można skierować jedną fakturę lub cały ich portfel.



- Im szybciej przekażesz faktury do firmy windykacyjnej, tym większe szanse na odzyskanie pieniędzy. Profesjonalni negocjatorzy, znający techniki mediacyjne i specyfikę poszczególnych branż gospodarki, potrafią sprawnie przeprowadzić proces odzyskania należności przy zachowaniu dobrych relacji pomiędzy kontrahentami.



WAŻNE DLA PRZEDSIĘBIORCY

- Zlecając zaległe płatności do firmy windykacyjnej zyskujesz czas, bo powierzasz zadanie na zewnątrz i możesz skupić się na swojej działalności. Minimalizujesz także dyskomfort związany z prowadzeniem niełatwych rozmów z partnerami biznesowymi. Jeśli windykacja prowadzona jest w sposób profesjonalny, to w dłuższej perspektywie relacje pomiędzy Tobą a kontrahentami mogą się nawet znacznie poprawić. Spowodowane jest to ograniczeniem Waszych kontaktów do spraw sprzedażowych, a elementy niewygodne, jak opóźnienia w płatnościach czy kwestie sporne, przejmują profesjonalni negocjatorzy, którzy nie ulegają emocjom i skupiają się na znalezieniu optymalnego rozwiązania. Powierając firmie windykacyjnej odzyskiwanie należności, chcesz mieć poczucie, że nie przyczyni się to do nadszarpnięcia Twojej reputacji. Negocjacje ze stałym kontrahentem, który nie wywiązuje się w terminie z należnych płatności, to obowiązek przykry, ale konieczny. Od sposobu ich prowadzenia oraz zastosowania odpowiednich narzędzi zależy nie tylko uregulowanie zaległej płatności, ale także utrzymanie satysfakcjonującej obie strony współpracy.



- Zlecenie sprawy Kaczmarcki Inkasso nic Cię nie kosztuje – prowizję płacisz tylko za odzyskane należności.



Kaczmarowski Inkasso to ekspert z zakresu kompleksowego zarządzania wierzytelnościami. Od ponad 30 lat obsługuje 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. 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