

Nierzetelni partnerzy nie płacą i popychają c upadłości

Kwi 16, 2019

W I kwartale tego roku 222 przedsiębiorstwa ogłosiły upadłość lub rozpoczęły restrukturyzację. To o 10 firm więcej niż na początku zeszłego roku. Ci bankructwa to zwykle splot wielu zdarzeń, przedsiębiorcy przyznają, że w nich opóźnienia lub brak płatności od kontrahentów. Co szesnaste przedsiębiorstwo stwierdziło, że w 2018 r. groziła im upadłość właśnie z tego powodu. W usługowych na takie ryzyko była narażona nawet co dziewiąta – wynik wykonanego na zlecenie Rejestru Dłużników **BIG InfoMonitor.**

Firmy w upadłości i restrukturyzacji			
	I-III 2018	Zmian a	I-III 2019
PRODUKCJA, w tym m.in:	66	- 24,2%	50
metali i art. metalowych	13	- 53,9%	6
art. spożywczych	6	50,0%	9
maszyn i urządzeń	9	- 66,7%	3
wyrobów z drewna	6	- 16,7%	5
mebli	0	----	4
odzieży i tekstylia	4	50,0%	6
wyrobów z gumy i tworzyw sztucznych	6	16,7%	7
HANDEL, w tym m.in.:	47	46,8%	69
Handel hurtowy	28	32,1%	37
Handel detaliczny	19	15,8%	22
TRANSPORT	7	71,4%	12
BUDOWNICTWO	35	2,9%	36
POZOSTAŁE branże	57	-3,5%	55
Ogółem	212	4,7%	222

Źródło: *Bisnode Polska*

W pierwszych trzech miesiącach 2019 r. sądy gospodarcze ogłosiły 222 postępowań upadłościowych i restrukturyzacyjnych przedsiębiorstw, o 10 więcej niż w analogicznym okresie roku ubiegłego – wynika z danych zebranych przez Wywiadownię Gospodarczą Bi. Największa liczba bankructw i restrukturyzacji, przy niemal 50 proc. wzroście, przysporzył handel – 70 firm. Z kolei w największym stopniu, bo z 7 do 12 przybyło firm z przynależnością do transportu. W budownictwie odnotowano liczbę upadłości zbliżoną do tej sprzed roku – 36 wobec 35 w pierwszych trzech miesiącach 2018 r. Całkiem nieźle wiedzie się sektorowi produkcyjnemu, gdzie niemal we wszystkich gałęziach produkcji znacząco spadła

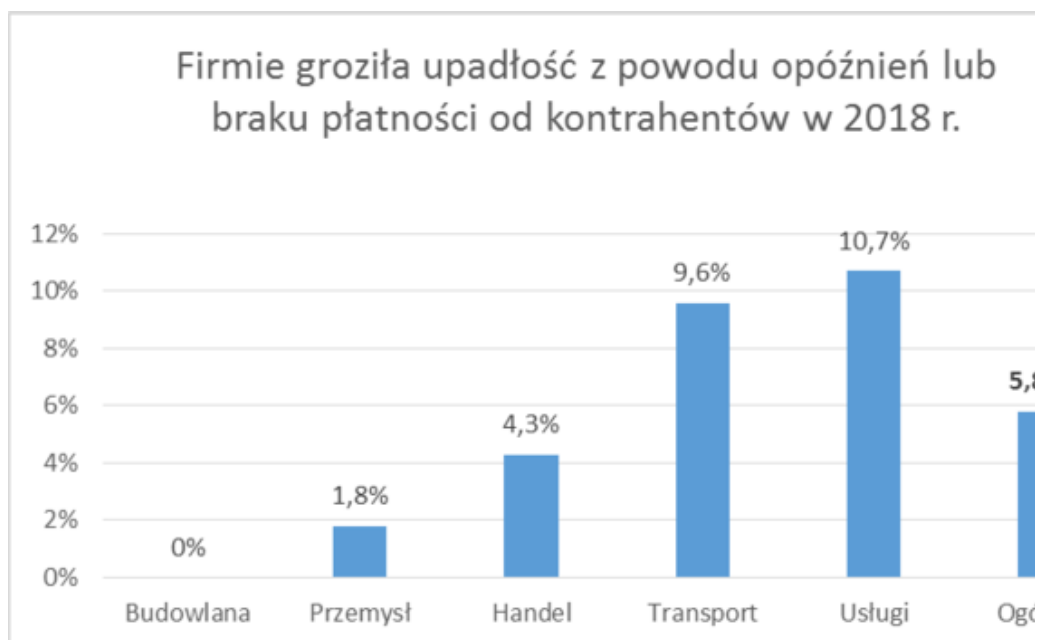
upadłości i restrukturyzacji firm. Z tego trendu wyłamała się jednak produkcja artykułów spożywczych oraz mebli.

Ilu z tych upadłości udałooby się uniknąć gdyby firmy partnerów solidnych płatników?

Trudno jednoznacznie odpowiedzieć na to pytanie, ale z badania przeprowadzonego przez [Keralla Research](#) na zlecenie [BIG InfoMonitor](#) wynika, że opóźnienia i brak płatności za sprzedane towary i usługi mogą mieć dramatyczne konsekwencje. Na pytanie zadane dla małych i średnich firmom: *Czy zdarzyło się, aby z powodu opóźnień lub braku płatności kontrahentów w ubiegłym roku Państwa firmie groziła upadłość?* twierdząco odpowiedziało niemal 6 na 100 firm. – *Choć 6 proc. to z pozoru niewiele, w przypadku być albo nie być jest niepokojącą skalą ryzyka* – uważa [Sławomir Grzelczak](#), prezes [BIG InfoMonitor](#). *nie pozostawiają wątpliwości jak ważna jest ostrożność w zawieraniu kontraktów, solidności płatniczej kontrahenta, a nawet zachowań i wiarygodności firm, które j* Konieczne jest też posiadanie scenariuszy na wypadek, gdy odbiorca nie ureguluje zobowiązań – dodaje.

Czytaj również: [Eksport polskiej żywności idzie na rekord. Producenci konkurują ceną, ale znaczenie ma też jakość](#)

Najczęściej, z powodu braku płatności i opóźnień widmo upadłości zaglądało w oczy firm usługowych. Takie epizody miało niemal 11 proc. przedsiębiorstw z tej branży w badaniu. Niewiele lepiej wygląda to w transporcie. Opóźnienia lub brak płatności za usługi sprawiły, że o bankructwo otarło się co dziesiąte przedsiębiorstwo przewoźne, tak skrajne sytuacje zdarzyły się co dwudziestej piątej badanej firmie, a w budowlanej 0%.



Źródło: [BIG InfoMonitor](#)

Niejednokrotnie zdarza się, że przedsiębiorcy skoncentrowani na wzroście sprzec zdobywaniu kontraktów nie zastanawiają się, że z powodu umów bez pokrycia ich grozić upadłość – Wartość umowy i wysokość marży to nie wszystko, liczy się tak kontrahent jest rzetelny w rozliczeniach. Na pewno nie można optymistycznie zak taki problem nie spotka”, bo nieterminowe regulowanie należności, to w Polsce p zjawisko. Tylko w ostatnich 6 miesiącach, a nie w całym okresie życia firmy, proł połowa firm handlujących z odroczonym terminem płatności – tłumaczy [Sławomir](#)

Przed każdym podpisaniem umowy należy sprawdzić kontrahenta. Warto poczytać internecie, sprawdzić jego dokumenty w e-KRS, zamówić raport z wywiadowni gczajrzeć do Rejestru Dłużników BIG. W Rejestrze [BIG InfoMonitor](#) obecnie jest w 240 tys. firm, które wcześniej zobowiązały się komuś zapłacić, ale tego jednak nie płaci, trzeba upominać się o pieniądze i to niezwłocznie. Dobrą praktyką jest wysłanie wezwania do zapłaty, zapowiadającego wpis do rejestru dłużników BIG. nie będzie chciała trafić na listę rejestru, bo utrudni jej to dostęp do kredytów, le faktoringu czy ofert telekomów, a gdy kontrahent również sprawdza BIG to doch również kłopoty z kontraktami zapewniającymi zbyt towarów i usług.

*Badanie „Skaner MSP, wśród mikro, małych i średnich firm”. przeprowadzone p Badań i Rozwiązań B2B [Keralla Research](#), na próbie 500 firm sprzedających z od terminem płatności, techniką wywiadów telefonicznych, luty 2019 r.
