

Nierzetelni partnerzy popychają do upadłości co 16. firmę

 **Poleć** Zarejestruj się, aby zobaczyć, co polecają Twój znajomi.

2019-04-23 10:34



Nierzetelni partnerzy popychają do upadłości co szesnastą firmę
 © tumsasedgars - Fotolia.com

Tylko w trzech pierwszych miesiącach bieżącego roku z upadłością lub początkiem restrukturyzacji musiało zmagać się 222 polskich przedsiębiorstw. I wprawdzie tego rodzaju kłopoty to najczęściej efekt kombinacji wielu niefortunnych zdarzeń, to jednak wielu respondentów wskazuje, że są one rezultatem opóźnień lub braku płatności od kontrahentów. Na upadłość właśnie z tych powodów narażona była w minionym roku co 16. firma, a wśród usługodawców nawet co 9. - wynika z badania zrealizowanego na zlecenie Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor.

Jak wynika z danych zebranych przez wywiadownię gospodarczą Bisnode, w I kwartale br. ogłoszono 222 postępowań upadłościowych i restrukturyzacyjnych przedsiębiorstw, co względem analogicznego okresu poprzedniego roku oznacza wzrost o 10 przypadków. Najwięcej

bankructw i restrukturyzacji (wzrost o niemal 50 proc.) dotyczyło handlu, z kolei problemy najbardziej nasiliły się w transporcie, gdzie liczba borykających się z nimi firm wzrosła z 7 do 12. W budownictwie sytuacja wyglądała podobnie jak w minionym roku (36 względem 35 w pierwszych trzech miesiącach 2018 roku). Dobrze poradził sobie natomiast sektor produkcyjny - w niemal wszystkich jego gałęziach odnotowano spadki w zakresie ilości upadłości i restrukturyzacji firm, a niechlubnymi wyjątkami okazały się jedyne produkcja artykułów spożywczych oraz mebli.

Ilu z tych upadłości udałooby się uniknąć gdyby firmy miały za 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 mikro, małym i średnim firmom: Czy zdarzyło się, aby z powodu opóźnień lub braku płatności od 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 firmy jest niepokojącą skalą ryzyka – uważa Sławomir Grzelczak, prezes BIG InfoMonitor. - Wyniki te nie pozostawiają wątpliwości jak ważna jest ostrożność w zawieraniu kontraktów, sprawdzanie solidności płatniczej kontrahenta, a nawet zachowań i wiarygodności firm, które jemu płacą. Konieczne jest też posiadanie scenariuszy na wypadek, gdy odbiorca nie ureguluje swoich zobowiązań – dodaje.

MENU ☰

moje konto ☰

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 tekstylii	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%	---
Ogółem	212	4,7%	---

Źródło: Biurostat Polska

fot. mat. prasowe

W piątkowy wieczór 11 października 2019 r. sądy gospodarcze ogłosiły 222 postępowań upadłościowych i restrukturyzacyjnych przedsiębiorstw.

Najczęściej, z powodu braku płatności i opóźnień widmo upadłości zaglądało w oczy właścicieli firm usługowych. Takie epizody miało niemal 11 proc. przedsiębiorstw z tej branży - wynika z badania. Niewiele lepiej wygląda to w transporcie. Opóźnienia lub brak płatności za wykonane usługi sprawiły, że o bankructwo otarło się co dziesiąte przedsiębiorstwo przewozowe. W handlu tak skrajne sytuacje zdarzyły się co dwudziestej piątej badanej firmie, a w budownictwie żadnej.

Niejednokrotnie zdarza się, że przedsiębiorcy skoncentrowani na wzroście sprzedaży, zdobywaniu kontraktów nie zastanawiają się, że z powodu umów bez pokrycia ich firmom może grozić upadłość

“ – Wartość umowy i wysokość marży to nie wszystko, liczy się także czy kontrahent jest rzetelny w rozliczeniach. Na pewno nie można optymistycznie zakładać, że „mnie taki problem nie spotka”, bo nieterminowe regulowanie należności, to w Polsce powszechne zjawisko. Tylko w ostatnich 6 miesiącach, a nie w całym okresie życia firmy, problem miała połowa firm handlujących z odroczonym terminem płatności – tłumaczy Sławomir Grzelczak.

Przed każdym podpisaniem umowy należy sprawdzić kontrahenta. Warto poczytać o nim w internecie, sprawdzić jego dokumenty w e-KRS, zamówić raport z wywiadowni gospodarczej, zajrzeć do Rejestru Dłużników BIG. W Rejestrze BIG InfoMonitor obecnie jest wpisanych ponad 240 tys. firm, które wcześniej zobowiązały się komuś zapłacić, ale tego jednak nie zrobiły. Jeśli nie płaci, trzeba upominać się o pieniądze i to niezwłocznie. Dobrą praktyką jest jak najszybsze wysłanie wezwania do zapłaty, zapowiadającego wpis do rejestru dłużników BIG. Firma-dłużnik nie będzie chciała trafić na listę rejestru, bo utrudni jej to dostęp do kredytów, leasingu, faktoringu czy ofert telekomów, a gdy kontrahent również sprawdza BIG to dochodzą do tego również kłopoty z kontraktami zapewniającymi zbytnie towarów i usług.



fot. mat. prasowe

Zagrożenie upadłości z powodu opóźnień lub braku płatności od kontrahentów

Najczęściej, z powodu braku płatności i opóźnień widmo upadłości zaglądało w oczy właścicieli firm usługowych.

*Badanie „Skaner MSP, wśród mikro, małych i średnich firm”. przeprowadzone przez Instytut Badań i Rozwiązań B2B Keralla Research, na próbie 500 firm sprzedających z odroczonym terminem płatności, techniką wywiadów telefonicznych, luty 2019 r.

Privacy settings

MENU 

moje konto 

oprac. : eGospodarka.pl

