


## Opóźnienia płatności najbardziej dokuczają firmom budowlanym

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

2019-03-25 13:49

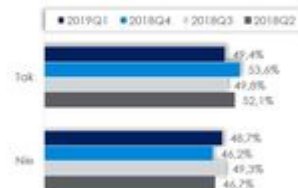


Opóźnione płatności najbardziej dokuczają firmom budowlanym © rh2010 - Fotolia.com

**Najnowszy Skaner MSP zrealizowany przez Keralla Research dla Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor niesie za sobą dobre wieści. Okazuje się, że w I kw. br. odsetek przedsiębiorców, których kontrahenci w ostatnich 6 miesiącach opóźnili płatności o przeszło 60 dni, spadł do 49 proc. Najlepsza sytuacja panuje w przemyśle, gdzie na nieterminowość spłat narzeka 43 proc. respondentów. Najgorzej jest w budownictwie i transporcie (60 proc.). O ile jednak w branży budowlanej poprawy sytuacji spodziewa się co 3. firma, o tyle w transportowej co 4. spodziewa się nasilenia problemów.**

Początek roku zaowocował poprawą na gruncie wzajemnych płatności przedsiębiorstw. Okazuje się, że firmy funkcjonujące na rynku B2B rzadziej niż w analogicznym okresie poprzedniego roku uskarżają się na nieterminowość swoich partnerów handlowych. W I kwartale br. odsetek firm, których kontrahenci w minionych 6 miesiącach ponad 60 dni zwlekali z uregulowaniem faktur, skurczył się do 49 proc. Dla porównania, w I kw. 2018 roku odsetek ten sięgał 53 proc., a w poprzednim kwartale zdołał nawet dobić do 54 proc., ale warto podkreślić, że większe trudności są charakterystyczne właśnie dla schyłku roku.

Przeterminowane należności > 60 dni w poprzednich 6 miesiącach



Źródło: BIG InfoMonitor

fot. mat. prasowe

### Przeterminowane należności o ponad 60 dni w poprzednich 6 miesiącach

Udział firm zgłaszających problem faktur nierozliczonych przez ponad 60 dni w spadł w I kwartale do 49 proc.

O ile jednak skurczyło się grono firm, które na płatność oczekują ponad 2 miesiące, o tyle już wyraźnie przybywa przedsiębiorstw skarżących się, że ich kontrahenci spóźniają się z regulowaniem faktur w krótszym okresie (ponad 30 dni). Ten problem doskwiera obecnie dwóm na trzy firmy.

**MENU** ☰**moje konto** ☰

fot. mat. prasowe

Przybywa firm, które skarżą się, że ich odbiorcy spóźniają płatność w krótszym okresie, o ponad 30 dni.

## Im mniej odbiorców tym większe kłopoty, trudno też w budownictwie

“ Problemy z niesolidnością płatniczą odbiorców towarów i usług nie rozkładają się równomiernie wśród wszystkich przedsiębiorstw. – Warto zwrócić uwagę, że częściej z przeterminowaniami na ponad 30 i ponad 60 dni, mają do czynienia firmy, które dostarczają towar czy usługi większej liczbie odbiorców. Natomiast przedsiębiorcy, którzy mają mniej niż 10 kontrahentów doświadczają opóźnień nieco rzadziej - mówi Sławomir Grzelczak, prezes BIG InfoMonitor.



### Odsetek firm zgłaszających problemy z przeterminowanymi należnościami pow. 60 dni w poprzednich 6 mi

Najtrudniej funkcjonuje się w budownictwie, gdzie na opóźnienia narzeka niemal dwie trzecie przedsiębiorstw.

Jeśli chodzi o problem opóźnień płatności dla poszczególnych branż, to najtrudniej funkcjonuje się w budownictwie, gdzie niemal dwie trzecie przedsiębiorstw (64 proc.) czeka na pieniądze za wykonaną pracę ponad dwa miesiące. Niewiele lepiej jest w branży transportowej. W handlu problemy zgłasza ponad połowa firm (54 proc.), a w najmniejszym stopniu opóźnienia płatności dotykają przemysł – 43 proc. i usługi - 39 proc.

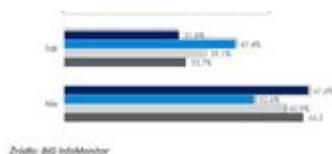
## Zatory płatnicze są zaraźliwe

Czy można zapłacić swoim dostawcom, jeśli do kasy nie wpływają pieniądze? Praktyka pokazuje, że niestety nie i w efekcie wierzyciele często sami stają się też dłużnikami. W obecnej fali badania, co trzecia firma informuje, że ich nierozliczone faktury powodują, że sami też nie płacą swoim dostawcom.

“ - To pokazuje jak ważne jest, aby wiązać się biznesowo z firmą, która potrafi zadbać o spływ należności i przywiązuje wagę do solidności płatniczej swoich odbiorców. Jeśli jest skupiona wyłącznie na sprzedaży i zdobywaniu kontraktów, prędzej czy później zemści się to również na jej dostawcach, którzy usłyszą, że „Nie możemy ci zapłacić, bo nam również nie zapłacili” – dodaje Sławomir Grzelczak.

MENU ☰

moje konto ☰



fot. mat. prasowe

„Nie możemy ci zapłacić, bo nam również nie zapłacili” to tłumaczenie, które pada dość często.

## Czego przedsiębiorcy spodziewają się w najbliższych miesiącach

Większość ankietowanych - 58 proc. - jest przekonana, że skala problemu w najbliższych miesiącach się nie zmieni. Udział optymistów nastawionych na poprawę i pesymistów przekonanych, że będzie gorzej jest tym razem wyrównany, oscyluje wokół 16-18 proc.



fot. mat. prasowe

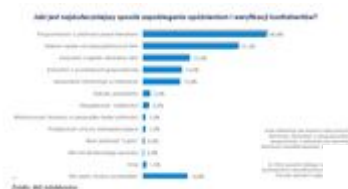
### Prognoza dla liczby faktur, z płatnością opóźnioną o ponad 60 dni

58 proc. ankietowanych wierzy, że skala problemu w najbliższych miesiącach się nie zmieni.

Szczególnie negatywnie spoglądają w przyszłość przedstawiciele branży transportowej, gdzie co czwarta firma obawia się, że opóźnionych faktur będzie więcej. W handlu takie przekonanie ma blisko co piąta firma, a w przemyśle prawie co dziesiąta. W budownictwie, które wyjątkowo wysoko ocenia skalę problemu opóźnionych płatności niemal nie ma firm, które spodziewają się, że mogłoby być jeszcze gorzej.

## Żeby zapłacili...

A co według przedsiębiorców zrobić, żeby pieniądze pojawiały się na koncie na czas? Przede wszystkim przypominać o zbliżającym się terminie zapłaty oraz zadbać o informacje o kontrahencie. Warto zbierać przede wszystkim opinie od zaprzyjaźnionych firm (31,6 proc.). Część firm uzupełnia te informacje również danymi z rejestrów dłużników (15,6 proc.), wywiadowni gospodarczych (13 proc.), a także z internetu (12 proc.). Takie metody jak pobieranie zaliczek, przedpłat, ubezpieczanie należności, wstrzymanie dostaw w przypadku braku płatności, podpisywanie umów zabezpieczających oraz pobieranie płatności z góry zebrały łącznie zaledwie 7 proc. wskazań.



fot. mat. prasowe

### Jaki jest najskuteczniejszy sposób zapobiegania opóźnieniom i weryfikacji kontrahentów?

Kontrahentom warto przypominać o nadchodzącym terminie zapłaty.

## Zakaz handlu w niedzielę obojętny, ale nie dla wszystkich

W związku z rocznicą wprowadzenia ograniczeń handlu w niedzielę, firmom z poza handlu zadaliśmy również pytanie „Jak zakaz handlu w niedzielę wpływa na ich biznes?”.

[Privacy settings](#)

**MENU** ☰**moje konto** ☰

biznes. Ty nie jesteś przedsiębiorcą ze stałą polityką cenową ograniczenia nakładów na prowadzonej działalności.



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

BIG InfoMonitor

oprac. : eGospodarka.pl

