


Opóźnienia płatności, czyli uważaj na odbiorców, których dobrze znasz

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

2019-02-05 12:25



Opóźnienia płatności to domena stałych klientów © Andrey Popov - Fotolia.com

Wydawać by się mogło, że źródłem największych problemów firmy powinni być nieznanymi i niesprawdzeni kontrahenci. Tymczasem okazuje się, że swoich dostawców najczęściej zawodzą wieloletni partnerzy biznesowi. Potwierdzeniem tego jest najnowszy „Skaner MSP, wśród mikro, małych i średnich firm”, z którego wynika, że w połowie przypadków relacje dostawców z niepłacącymi na czas odbiorcami mają ponad trzyletni staż. Na opóźnienia płatności w największym stopniu narażona jest branża handlowa oraz firmy, które współpracują z ponad 50 kontrahentami.

Wyniki badania zrealizowanego na zlecenie Rejestru Dłużników BIG InfoMonitor* wśród mikro, małych i średnich firm nie pozostawiają złudzeń - opóźnienia płatności to domena stałych klientów, z którymi

współpraca trwa dłużej niż trzy lata (47,8 proc.). Okazuje się zatem, że im dłuższa łączy nas relacja z kontrahentem, tym mniejsza może być jego solidność płatnicza. Ryzyko jest z kolei tym większe, im wyższa jest liczba odbiorców.

“ - Nowi kontrahenci są zazwyczaj sprawdzani bardziej skrupulatnie. Wieloletnich odbiorców monitoruje się mniej, bo z czasem rośnie zaufanie. Na dodatek za większym zaufaniem idzie też większa elastyczność działania i jak pokazuje praktyka, nie zawsze się to dobrze kończy. Wieloletnia współpraca znajduje najgorszy finał w handlu, gdzie aż sześciu na 10 niesolidnych kontrahentów może się pochwalić ponad trzyletnimi relacjami z wierzycielem. Nieco lepiej sytuacja wygląda w produkcji i usługach – mówi Sławomir Grzelczak, prezes BIG InfoMonitor.

O tym, że długoletnia współpraca wcale nie gwarantuje wyeliminowania opóźnień w płatnościach, mówią zresztą sami przedsiębiorcy. W odpowiedzi na pytanie „Który sposób zapobiegania opóźnieniom i weryfikacji kontrahenta jest najskuteczniejszy?”, relacje ze stałymi partnerami biznesowymi wymieniło zaledwie 1,6 proc. badanych. Najbardziej ceniona jest w takich sytuacjach opinia zaprzyjaźnionych firm, przypomnienie o płatności przed terminem oraz korzystanie z rejestru dłużników BIG (obecnie w Rejestrze Dłużników BIG InfoMonitor z powodu zaległości w pisanych jest ponad 233 tys. firm na łączną kwotę 5,4 mld zł). W opinii badanych przedsiębiorców przydatne jest również sprawdzanie informacji w internecie oraz korzystanie z raportów wydawni gospodarczej.

MENU ☰

moje konto ☰



fot. mat. prasowe

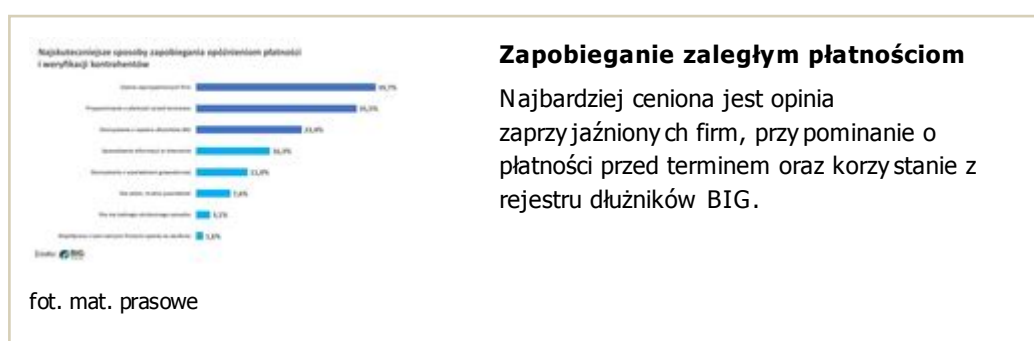
W opini przedsiębiorców, firmami najczęściej opóźniający mi płatności są ich stali klienci.

Handel nie umie zmobilizować do zapłaty

Zażyłe relacje z odbiorcami towarów najbardziej szkodzą firmom handlowym – 60 proc. partnerów spóźniających przelew za towar współpracuje z wierzycielem z tej branży od co najmniej trzech lat. W przypadku branż usługowej i produkcyjnej dłuższy staż ma ok. 40 proc. niesolidnych płatników.

Z pierwszą transakcją najgorzej idzie usługom

Nie oznacza to jednak, że można z pełnym zaufaniem podejść do pierwszej transakcji. Szczególnie w usługach aż jedna czwarta kontrahentów ma problem z terminowym ściąganiem płatności za pierwszą umowę. Z kolei producentom opóźnia lub nie płaci wcale za pierwszą dostawę co dziesiąty odbiorca. W handlu takie sytuacje zdarzają się sporadycznie, bo tutaj z kolei co czwarty odbiorca towarów najpierw daje się trochę poznać, zanim przestanie płacić w następnych miesiącach.



Ważniejsza sprzedaż czy finanse?

“ - Czas współpracy w wielu przypadkach działa na niekorzyść terminowych płatności, bowiem poznając się nawzajem odbiorcy upewniają się na ile mogą sobie pozwolić w dyktowaniu warunków dostawcom. I nie chodzi tu tylko o ceny, ale również o terminy płatności oraz możliwość ich przekroczenia – mówi Sławomir Grzelczak. Na problem opóźnionych płatności mają także wpływ działania samych dostawców, aktywność w upominaniu się o płatność: przypominanie o terminie zapłaty, o jego przekroczeniu, wysyłanie wezwań do zapłaty zapowiadających możliwość wpisu do rejestru dłużników. - Znaczenie ma też sposób zarządzania przedsiębiorstwem, kto w firmie ma ostatnie słowo: sprzedaż czy finanse. W większości polskich przedsiębiorstw górą jest sprzedaż, która nie zawsze skupia się na tym, czy spłynie należność za zakontraktowany towar lub usługi. Liczy się dla niej wartość umowy i wysokość marży, bo od tego zależą prowizje sprzedawców. Jeśli jednak finanse mają ostatnie słowo to kontrolują saldo zadłużenia poszczególnych odbiorców i nie dopuszczają do niebezpiecznych sytuacji. Dobrze zarządzana firma wie, że raczej nie upadnie z powodu braku lub zmniejszonej sprzedaży, ale może się tak stać z powodu braku gotówki – dodaje prezes BIG InfoMonitor.

MENU ☰

moje konto ☰

**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, październik 2018 r.*

BIK

oprac. : eGospodarka.pl

