

Odroczony termin płatności? Tak, jeśli to my mamy zapłacić

2020-11-02 13:36


 Lubię to! 0


 Udostępnij


Co dziesiąty przedsiębiorca znacznie wydłuża termin płatności © apops - Fotolia.com

Przedsiębiorcy z sektora MŚP chętnie wydłużą termin, w którym mają rozliczyć się ze swoim kontrahentem, ale już sami na przelew długo czekać nie lubią - wynika z badania zrealizowanego dla KRD i firmy faktoringowej NFG. Taka praktyka dostrzegalna jest w co 10. przypadku. Preferowany i najchętniej wyznaczany termin odroczenia płatności to 14 dni. Niektóre firmy z chęcią przystaną również na 60 dni, ale pod warunkiem, że to one są płatnikami.

Przeczytaj także: [Jak pandemia wpłynęła na rozliczenia B2B? Nie wszyscy narzekają](#)

Z tego tekstu dowiesz się m.in.:

- Jak prezentują się stosowane i preferowane terminy odroczenia płatności przez MŚP?
- Na czym polega faktoring zaliczkowy?

Panująca na rynku konkurencja powoduje, że w relacjach B2B przedsiębiorcy zmuszeni są godzić się na odroczenie płatności. Kredyt kupiecki, a więc zapłata za towar czy usługę w pewnym okresie po spełnieniu świadczenia przez sprzedającego, jest właściwie rynkowym standardem. Na żądanie przedpłaty lub gotówki mogą w obecnych realiach pozwolić sobie jedynie dostawcy będący monopolistami. Doświadczenie pokazuje jednak, że takie przypadki właściwie nie występują.

Przedsiębiorcy lubią 14 i 30 dni

W kontraktach B2B firmy z sektora MŚP preferują i same wyznaczają zbliżone terminy odroczenia płatności. Najchętniej widzianym terminem płatności jest 14-dniowy – wybiera go 35,2% przedsiębiorców. Na drugim miejscu jest płatność 30-dniowa – preferuje ją 26,2% firm - wynika z badania przeprowadzonego w sierpniu 2020 r. przez Instytut Keralla Research na zlecenie Krajowego Rejestru Długów i firmy faktoringowej NFG na reprezentatywnej grupie przedsiębiorstw z sektora MŚP.

Z kolei na trzecim miejscu pojawia się rozbieżność, w zależności od tego, czy przedsiębiorcy wyznaczają terminy odroczenia swoim kontrahentom, czy sami występują w roli płatnika. W tym pierwszym przypadku jeden na 10 wybiera 60-dniowy termin zapłaty. W tym drugim przypadku – w grę wchodzi tylko okres 7-dniowy (14,6%). Oznacza to, że przedsiębiorcy lubią wydłużone terminy płatności... pod warunkiem, że to oni są płatnikami.



fot. mat. prasowe

Stosowane i preferowane terminy odroczenia płatności przez MŚP

Najbardziej preferowanym terminem płatności jest okres 14 dni.

Faktoring zaliczkowy – recepta na odroczone terminy płatności

„Zaliczka to rzadkość – skarżą się przedstawiciele mikrofirm. – Klient oczekuje, że dowieziemy projekt na czas, ale koszty rozpoczęcia prac niezbędnych do realizacji projektu czy wszystkie bieżące wydatki, jak ZUS, podatki, opłaty za wynajem biura, utrzymanie załogi, użytkowanie samochodów, działania promocyjne itp., musimy pokryć z własnej kieszeni”. Z myślą o takich właśnie firmach, świadczących usługi na rzecz innych przedsiębiorców i wystawiających faktury z odroczonym

“To mogą być firmy budowlane, transportowe, handlowe, usługowe, ale również małe agencje reklamowe, PR-owe i wydawnicze, w których realizacja projektu bez zaliczki jest powszechną praktyką, a które bez wsparcia finansowego nie miałyby szans utrzymać się na rynku – wskazuje Dariusz Szkaradek, prezes Zarządu firmy faktoringowej NFG i dodaje: – Mikrofirmy często przyjmują każde zlecenie, by tylko zyskać klienta lub kolejny kontrakt. Nierzadko mają jednego, maksymalnie dwóch kontrahentów w tym samym czasie. Pracują zazwyczaj projektowo, a wynagrodzenie za projekt przychodzi dopiero po odbiorze prac przez klienta. Stąd głównym problemem tych firm jest utrzymanie płynności finansowej w sytuacji wydłużonych terminów płatności, braku zaliczek za projekt czy konieczności dokonywania opłat z tytułu prowadzenia działalności gospodarczej – zwraca uwagę Dariusz Szkaradek.

Pieniądze na poczet przyszłego projektu i bieżące wydatki

Weźmy przykład małej agencji kreatywnej: klient zleca zaprojektowanie i wykonanie dużej partii folderów, ulotek, gadżetów lub innych materiałów reklamowych, ale płaci za nie dopiero po ich otrzymaniu. Przy dużym zamówieniu agencja musi wpłacić zaliczkę podwykonawcy, często też ma krótszy termin na uregulowanie całej zapłaty niż jej klient. W tej sytuacji może sięgnąć po wsparcie w postaci kredytu obrotowego lub po znacznie łatwiej dostępny faktoring zaliczkowy, w którym formę zabezpieczenia stanowi przyszła wierzytelność, a nie majątek przedsiębiorstwa. Sam mechanizm tego rozwiązania jest prosty.

“Jeśli na przykład dana firma wie, że pieniądze za kontrakt otrzyma dopiero za kilka, kilkanaście dni, a już dziś potrzebuje środków na rozpoczęcie prac niezbędnych do realizacji tego projektu czy nawet na bieżące zobowiązania takie jak: ZUS, urząd skarbowy, pensje dla pracowników, czynsz, kupno części do samochodów bądź działania reklamowe, to może zawniekskować o faktoring zaliczkowy. Gdy zrealizuje zlecenie i wystawi fakturę za swoje usługi, spłaca zaliczkę, finansując ją powstałą, nieprzeteminowaną fakturą – wyjaśnia Dariusz Szkaradek.

Faktoring zaliczkowy jest kolejnym rozszerzeniem usługi eFaktoringu jawnego i cichego w ofercie NFG. Na polskim rynku niewielu faktorów dotychczas proponowało tego typu usługę dla mikrofirm.

“Co ważne, taką zaliczkę można przeznaczyć na dowolny cel. Przedsiębiorca nie musi okazywać żadnej dodatkowej dokumentacji. Pieniądze na jego konto trafiają nawet w kilka minut, a cała procedura odbywa się przez Internet – zaznacza prezes NFG.

Badanie Krajowego Rejestru Długów i firmy faktoringowej NFG pt. „Stosowane i preferowane terminy odroczenia płatności przez MŚP” przeprowadzone przez Instytut Keralla Research w III kwartale 2020 r. na próbie n=500, w mikro, małych i średnich firmach, metodą CATI (wywiady telefoniczne).

KRD

Przeczytaj także:

oprac. : eGospodarka.pl

 Połącz 0

 Udostępnij

Skomentuj
0

Oceń
0 0

Podziel się
  