Materiał prasowy, 13.07.2023 r.

**Administracja państwowa, usługi dla biznesu oraz transport i logistyka – w tych branżach klienci płacą najpóźniej. Co robią firmy, by uchronić się przed klientami niepłacącymi na czas?**

**Jak wynika z badań przeprowadzonych przez Intrum[[1]](#footnote-1), luka płatnicza w naszym kraju ponownie wzrosła   
i polscy przedsiębiorcy nie mają powodów do zadowolenia. Klienci płacący po terminie są codziennością dla  
8 na 10 biznesów z naszym kraju (79%). Pierwsze miejsce wśród najbardziej nierzetelnych płatników zajmują klienci z sektora publicznego – płacą średnio aż po 69 dniach! Drugie miejsce należy do klientów z sektora usług dla biznesu i wydobywczego (64 dni), a trzecie do płatników z branży TSL, energetyki i usług komunalnych (62 dni). Opóźnione płatności oznaczają dla firm brak płynności finansowej i wymuszają podjęcie konkretnych działań, a odzyskiwanie należności to proces, który jest dla nich kosztowny. Przedsiębiorstwa   
w Polsce spędzają na nim aż 82 dni w ciągu roku! Co więcej, 6 na 10 ankietowanych firm (62%) jest przekonanych o tym, że w kolejnych miesiącach przybędzie klientów, którzy nie płacą na czas. Jak zatem firmy mogą bronić się przed opóźnionymi płatnościami?**

**Luka płatnicza 2023: jest lepiej, ale nadal jest źle**

Luka płatnicza to różnica między terminami płatności oferowanymi przez firmy, a czasem, w którym ich klienci realnie dokonują zapłaty. Jak pokazuje raport Intrum ”European Payment Report 2023”, w stosunku od zeszłego roku luka płatnicza zmniejszyła się w sektorze publicznym z 22 do 17 dni, ale klienci płacą średnio o 69 dniach! W sektorze B2B wynosi 15 dni i wzrosła z 11 dni odnotowanych w 2022. Najbardziej rzetelnymi płatnikami są klienci z sektora B2C   
– w tym przypadku luka płatnicza wynosi „tylko” 10 dni i w stosunku do 2022 r. wzrosła o 1 dzień.

– *Mogłoby się wydawać, że w większej perspektywie 10 dni opóźnienia czy nawet dwa tygodnie to nie jest problem. To jednak nieprawda. Problemem dla polskich przedsiębiorców jest to, że luka płatnicza w ogóle istnieje. Kilka niezapłaconych faktur czy klienci spóźniający się za zapłatą o kilka dni dla większej firmy może nie przynosić żadnych trudności, ale dla biznesów z sektora MŚP już tak. Chodzi o bardzo dużą grupę mniejszych firm funkcjonujących „od zlecenia do zlecenia” lub po prostu nieposiadających wolnego kapitału. Dla nich każdy klient płacący po terminie jest krokiem przybliżającym je do utraty płynności finansowej. Do tego nie zapominajmy o tym, że przedsiębiorstwa także dotknęła inflacja. Wzrosły koszty prowadzenia biznesu i zatrudnienia pracowników. Dlatego firmy nie mogą pozwolić sobie na dodatkowy cios w postaci opóźnionych płatności* – komentuje **Tomasz Bala, ekspert Intrum.**

Jak wygląda problem luki płatniczej i opóźnionych płatności w branży TSL, która znalazła się w niechlubnej trójce tych sektorów, w których klienci płacą najpóźniej?

*– Niestety opóźnienia w dokonywaniu płatności w branży transportowej są obecne od wielu lat. Czasami sytuacje te kończą się niepowodzeniami, bez szans na odzyskanie swoich należności. Warto zaznaczyć, że choć terminy płatności w branży TSL są długie (często 45-60 dni), to i tak niekiedy nie wystarczają i niejednokrotnie są one dodatkowo wydłużane przez kontrahentów. Ma to szczególnie miejsce przy spotowych przewozach pochodzących z giełdy, gdy przedsiębiorcy transportowi wchodzą we współpracę z firmą po raz pierwszy. Podsumowując, codziennym wyzwaniem dla przewoźników ze średnią lub słabą płynnością finansową jest maksymalne przesuwanie terminów płatności swoich zobowiązań do momentu, gdy otrzymają oni zastrzyk gotówki na konto za wykonane zlecenia, czasami nawet kosztem dodatkowych odsetek –* komentuje **Tomasz Czyż, Inelo, Grupa Eurowag.**

A jak zaznacza **Szymon Hyrnik, Inelo, Grupa Eurowag**, opóźnienia płatności w branży transportowej można porównać do efektu domina. – *Firmy transportowe, otrzymujące swoje wynagrodzenie z dużym opóźnieniem, same wstrzymują się z płaceniem bieżących zobowiązań, a w konsekwencji zwracają się o pomoc o dofinansowanie do zewnętrznych podmiotów.*

**Kosztowe konsekwencje opóźnionych płatności**

Problem z klientami niepłacącymi na czas, na który skarży się 8 na 10 firm w Polsce (79%) – a 66% przyznaje, że obecnie bardziej niż kiedykolwiek wcześniej jest zaniepokojonych zdolnością swoich klientów do płacenia w terminie – wiąże się dla przedsiębiorstw z zachwianiem czy wręcz brakiem płynności finansowej. Ale co to właściwie oznacza w praktyce?

– *Hasło „brak płynności finansowej” brzmi ogólnie, a nawet nieco enigmatycznie, a tu chodzi w praktyce o bardzo konkretne kwestie. Problem z płynnością finansową oznacza, że firmie brakuje środków na bieżącą działalność. Nie tylko ma zablokowaną możliwość rozwoju, zatrudniania nowych pracowników, ale sama staje się dłużnikiem, bo brakuje jej środków na płacenie swoim dostawcom. Już teraz 36% przedsiębiorców przyznaje, że obecnie zdecydowanie częściej niż to miało miejsce w ubiegłych latach prosi dostawców o wydłużenie terminów płatności*   
– wyjaśnia **Tomasz Bala, ekspert Intrum.**

Tę uwagę potwierdzają dane Intrum. Zdaniem ankietowanych firm najpoważniejsze konsekwencje opóźnionych płatności to: zahamowanie wzrostu przedsiębiorstwa (34%), ponoszenie dodatkowych kosztów związanych z prowa-dzeniem przedsiębiorstwa (30%), utrata stałych dochodów, konieczność zwalniania pracowników i niezatrudnianie nowych (25% i 24%). Lista tych problemów jest znacznie dłuższa i zazwyczaj jest tak, że przedsiębiorstwo, które ma problem z niewypłacalnymi klientami, rzadko cierpi tylko na jeden czy dwa problemy wymienione na liście.

Przedsiębiorcy zostali również zapytani o to, w jaki sposób zmieniłaby się sytuacja ich biznesów, gdyby mogli liczyć na szybsze płatności od klientów. 7 na 10 (69%) odpowiedziało, że dzięki temu mogliby szybciej płacić swoim dostaw-com. 66% zdeklarowało, że terminowe płatności pozwoliłyby na rozszerzenie gamy oferowanych produktów i usług oraz na większe skupienie się na zrównoważonym rozwój. Na liście nalazło się również zatrudnienie nowej grupy pracowników i inwestycje w nowe technologie.

**Jak ograniczyć ryzyko zatorów płatniczych?**

Jak zatem chronić się przed opóźnionymi płatnościami? Jak zaznacza **Tomasz Bala, ekspert Intrum**: – *Najlepszym rozwiązaniem byłoby wdrożenie podejścia „lepiej zapobiegać niż leczyć”. Oczywiście, nie zawsze jest to możliwe, ale jednak są narzędzia, które mogą wdrożyć firmy, nawet te mniejsze, by zminimalizować wpływ zaległych płatności od klientów na swoją działalność*.

Wśród firm pytanych przez Intrum na pierwszym miejscu jest wymaganie od klientów przedpłaty (46%), na drugim: sprawdzanie ich wiarygodności kredytowej (32%), a na kolejnych: korzystanie z ubezpieczeń i gwarancji bankowych (25% i 18%). 42% przedsiębiorstw w naszym kraju korzysta również z możliwości, jakie daje unijna dyrektywa dot. opóźnionych płatności – z prawa do naliczania odsetek i kosztów dot. odzyskiwania należności.

Jak przyznaje **Tomasz Czyż, Inelo, Grupa Eurowag**, są różne sposoby na weryfikację kontrahentów w branży transportowej i tym samym na uniknięcie opóźnionych płatności. *– Bardzo dużo zależy od doświadczenia danego przewoźnika czy spedytora. Jedną z najłatwiejszych metod jest sprawdzenia zleceniodawcy pod kątem otrzymanych ocen na giełdzie, gdzie od razu widać, jakim płatnikiem jest dana firma. Należy jednak do tego sposobu podejść   
z pewnym dystansem, ponieważ możemy trafić na moment, kiedy firma boryka się już z problemami finansowymi, a jej oceny jeszcze tego nie odzwierciedlają. Co więcej, istnieje wiele darmowych i płatnych rejestrów, za pomocą których możemy zweryfikować kontrahenta pod względem jego zadłużeń lub można zerknąć na opinie o danym zlecenio-dawcy w wyszukiwarce internetowej lub w innych ogólnodostępnych portalach. Ogromnym wsparciem dla przewo-źnika będą również systemy do zarządzania transportem klasy TMS, która pozwalają na sprawdzenie przyszłego kontrahenta jako płatnika VAT np. w bazie VIES, czyli systemie wymiany informacji o VAT na terenie UE lub nałożyć limit kredytowy na konkretnych zleceniodawców lub zablokować tych, którzy zalegają z płatnościami.*

Poprawa zarządzania opóźnionymi płatnościami jest również w TOP 3 strategicznych inicjatyw firm na rok 2023 (73%). W ramach tej deklaracji przedsiębiorcy zamierzają podejmować szereg konkretnych działań. Najważniejsze z nich to koncentracja na wczesnych zaległościach (74%) i współpraca z firmami windykacyjnymi (30%)

Raport ”European Payment Report 2023” dostępny na stronie Intrum: <https://www.intrum.pl/partner-biznesowy/raporty-i-analizy/raporty/european-payment-report-2023/>

1. Intrum, *European Payment Report 2023*, maj 2023. Wszystkie dane w materiale pochodzą z tego opracowania. [↑](#footnote-ref-1)