Materiał prasowy, 09.08.2022 r.

**Sposoby polskich przedsiębiorców na „walkę" z opóźnionymi płatnościami**

**Zatory płatnicze są realnym problemem polskiej gospodarki. Doskonale wiedzą o tym przedsiębiorcy – jak wynika z danych Intrum[[1]](#footnote-1), już 8 na 10 firm (79%) w naszym kraju ma problem z klientami niepłacącymi na czas,
a odzyskiwanie należnych im środków zajmuje aż 82 dni w skali roku! Jednocześnie 6 na 10 przedsiębiorców (62%) przyznaje, że w ciągu następnych miesięcy tylko przybędzie nieterminowych klientów, a z kolei 66% obecnie bardziej niż kiedykolwiek wcześniej jest zaniepokojonych brakiem wypłacalności klientów. Czy
w takiej sytuacji „walka” z opóźnionymi płatnościami nie jest walką z wiatrakami i biznes w Polsce jest na straconej pozycji? – *Zdecydowanie nie. Dbanie o płynność finansową, o to, by firmy otrzymywały na czas pieniądze za oferowane produkty i usługi, jest dla przedsiębiorstw kwestią w stylu „być albo nie być”
w kryzysowym, 2023 roku, szczególnie, gdy mowa o MŚP. Są sposoby na to, by ograniczyć ryzyko strat finansowych z powodu klientów, którzy płacą po terminie i uchronić swój biznes przed konsekwencjami opóźnionych płatności* – komentuje Tomasz Bienias, ekspert Intrum. Jakie? Odpowiedź poniżej!**

**Krok 1. Przedsiębiorco, zajmij się zaległościami, które już istnieją**

Klienci niepłacący na czas są problemem, który nie dotyka tylko 2 na 10 przedsiębiorców w naszym kraju. Pocieszający jest jednak fakt, że firmy starają się „walczyć” z konsekwencjami opóźnionych płatności.

Poprawa sytuacji w zakresie zrządzania opóźnionymi płatnościami/zarządzania ekspozycją na kredyty zagrożone jest w TOP 3 działań strategicznych, które są priorytetem dla polskich firm w 2023 r. (73%). Tak samo jak wzmocnienie płynności finansowej i przepływów pieniężnych (78%), co łączy się z kwestią nierzetelnych płatników – klientów firm.

A dokładnie, jakie kroki podejmuje rodzimy biznes? Jeżeli chodzi o działania podejmowane celu poprawy zarządzania wierzytelnościami, czyli zaległościami klientów, to najważniejsze zdaniem przedsiębiorców pytanych przez Intrum są:

* koncentracja na wczesnych zaległościach (74%),
* współpraca z firmami windykacyjnymi (30%),
* konieczność cyfryzacji biznesu i inwestowania w nowe technologie (20%).

– *Bardzo cieszy nas fakt, że koncentrowanie się firm na tzw. wczesnych zaległościach znalazło się na pierwszym miejscu tej listy. Z naszego doświadczenia wynika, że największe szanse na odzyskanie pieniędzy za oferowane towary i usługi są wtedy, kiedy zaległość nie ma długiej historii. Poza tym, każdy dzień zwłoki w tym przypadku wiąże się dla przedsiębiorcy z dodatkowymi kosztami i środkami przeznaczanymi na kontakt z niepłacącymi klientami. Firmy
w naszym kraju przeznaczają średnio aż 82 dni każdego roku na ten cel! Podmioty z sektora MŚP, które zazwyczaj nie posiadają rezerw finansowych, w ogóle nie mogą pozwolić sobie na zwłokę w podejmowaniu działań, ponieważ każda faktura nieopłacona przez klienta to krok bliżej do utraty przez nich płynności finansowej* – komentuje **Tomasz Bienias, ekspert Intrum.**

Sięganie po profesjonalną pomoc w postaci rzetelnie działających firm windykacyjnych jest ważnym „narzędziem” pozwalającym ograniczyć firmie problem klientów niepłacących na czas. – *Firmy windykacyjne mają wiedzę, doświadczenie i odpowiednie narzędzia do tego, bo pomóc swoim klientom zadbać o płynność finansową. Przejmują na siebie kontakt z zadłużonymi konsumentami, a przedsiębiorca może w tym czasie zająć tym, na czym zna się najlepiej, czyli na prowadzeniu swojego biznesu* – dodaje **Tomasz Bienias, ekspert Intrum.**

Unowocześnienie stosowanych systemów i technologii, postawienie na większy stopień cyfryzacji biznesu także wspiera zarządzanie wierzytelnościami klientów niepłacących na czas. Zresztą, ta potrzeba jest realna. Co 2. (49%) firma w Polsce pytana przez Intrum chciałyby poprawić zarządzanie opóźnieniami w płatnościach, ale uważa to za trudne z powodu braku odpowiednich kompetencji i zasobów/zaplecza. Z kolei 43% pytanych przedsiębiorców przyznaje wprost, pilnie potrzebują unowocześnienia platform technologicznych w swoich firmach, aby efektywniej zarządzać wierzytelnościami, ale niechętnie inwestują w dzisiejszym niepewnym środowisku biznesowym, co jest zrozumiałe.

**Krok 2. *Lepiej zapobiegać niż leczyć*, czyli ogranicz ryzyko występowania „nowych” opóźnień w płatnościach**

Oczywiście, z punktu widzenia przedsiębiorcy, przede wszystkim tego z sektora MŚP, najlepszą sytuacją byłoby kompletne wyeliminowanie problemu niepłacących klientów. Realia pokazują, że w praktyce nie jest to możliwe, szczególnie w dzisiejszej sytuacji makroekonomicznej, kiedy z powodu wysokiej inflacji coraz więcej konsumentów ma problem z terminowym płaceniem rachunków. Można jednak postarać się o to, by negatywny wpływ wspomnianego zjawiska był jak najmniejszy na firmę.

Polscy przedsiębiorcy podejmują różne środki, by chronić się przed („nowymi”) opóźnionymi płatnościami.

46% firm ankietowanych przez Intrum wymaga od swoich klientów przedpłaty. 32% sprawdza wiarygodność kredytową swoich klientów. Przedsiębiorcy korzystają również z możliwości ubezpieczenia kredytu (25%)

i zastosowania gwarancji bankowych (18%).

**Krok 3. Przedsiębiorco korzystaj ze swoich praw, czyli unijna dyrektywa**

Polskim przedsiębiorcom pomaga również prawo. Chodzi w tym przypadku o dyrektywę UE dotyczącą zwalczania opóźnień w płatnościach. Pozwala ona firmom automatycznie naliczać odsetki za opóźnione płatności i minimum
40 EUR jako rekompensatę za koszty odzyskiwania należności. Problem polega jednak na tym, że 53% biznesów

w Polsce w ogóle nie korzysta z tego prawa, a 25% tylko czasami. Na porządku dziennym działa ono tylko w 17% firm. 3% przedsiębiorców pytanych przez Intrum przyznaje wprost, że w ogóle nie wie o dyrektywie. Naliczanie wspomnianej opłaty i korzystane z możliwości oferowanych przedsiębiorcom przez dyrektywę jest „standardem” stosowanym częściej w krajach Europy Zachodniej i w wybranych krajach Europy Południowej: Irlandia (68%), Czechy (59%), Portugalia (52%), Austria i Włochy (51%) Litwa (50%), Holandia, Dania i Wielka Brytania (50%), Belgia (49%).

Jednak jak przyznaje **Tomasz Bienias, ekspert Intrum**, odsetek polskich firm korzystających (w jakimś stopniu)
z europejskiej dyrektywy dot. zwalczania opóźnień w płatnościach rośnie. – *Prawdopodobnie wynika to z rosnącego problemu dotyczącego klientów niepłacących na czas, z jakimi spotykają się polskie firmy. 42% przedsiębiorstw
w Polsce twierdzi, że korzysta z mechanizmu, który pozwala im na naliczanie opłaty i odsetek, w porównaniu z 39% odnotowanymi w 2022 r. Ten wzrost jeszcze nie jest duży, ale jest zauważalny.*

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