**Badanie. Dlaczego firmy nie płacą swoim kontrahentom?**

* Aż 42% przedsiębiorców wskazuje, że kontrahenci nie płacą im faktur na czas, bo sami mają problem z uzyskaniem płatności od odbiorców swoich usług czy towarów.
* Zbyt często właściciele małych firmy są przekonani, że wieloletnie relacje chroniły ich i wciąż chronią przed pojawieniem się nagłych zaległości w płatnościach.
* Warto - obecnie bardziej niż kiedykolwiek wcześniej - automatycznie monitorować pojawianie się w bazach dłużników negatywnych wpisów dotyczących kontrahentów.
* O przypadkach braku płatności ze strony dużej firmy warto poinformować UOKiK, który sankcjonuje takie praktyki.
* Niemal 40% badanych uważa, że brak płatności faktur nie wynika z problemów finansowych, ale niskich standardów prowadzenia biznesu w Polsce.

Aż 42% przedsiębiorców wskazuje, że kontrahenci nie płacą im faktur na czas, bo sami mają problem z uzyskaniem płatności od odbiorców swoich usług czy towarów – wynika z badania przeprowadzonego na zlecenie ERIF Biuro Informacji Gospodarczej.

Ten problem w pierwszym półroczu dotknął ponad połowę (51%) ankietowanych firm. Na ten wynik złożyło się 29% wskazań przedsiębiorców deklarujących, że płatności za faktury spływają z dużym opóźnieniem. Co więcej, aż 22% odpowiedziało, że ma więcej faktur, których kontrahenci w ogóle nie uregulowali. Szczególnie niepokojący jest odsetek deklaracji dotyczących faktur nieuregulowanych, bo nie wiadomo czy dostawcy doczekają się na płatność. To sygnał, że w najbliższym czasie polską gospodarkę może dotknąć zjawisko tzw. zatorów płatniczych.

*- To sytuacja, w której przedsiębiorcy nie regulują swoich zobowiązań dlatego, że inni mają zaległości wobec nich. Dlatego tak ważne jest, żeby sami przedsiębiorcy podejmowali szybkie i zdecydowane działania, żeby uzyskać należne im środki. Dzięki temu zapłacą zobowiązania swoim kontrahentom* – mówi Edyta Szymczak, prezes ERIF Biuro Informacji Gospodarczej.

**Warto monitorować**

Fakt, że kontrahent przez lata był rzetelnym płatnikiem, nie znaczy, że teraz - w dobie zawirowań w gospodarce - to się nie zmieni. Dlatego warto automatycznie monitorować pojawianie się w bazach dłużników negatywnych wpisów dotyczących firm, z którymi dany podmiot łączą relacje biznesowe.

*- Przedsiębiorcy korzystający z dostępu do naszego rejestru, mają możliwość uruchomienia monitorowania swoich kontrahentów. Jeśli tylko jakiś wierzyciel wpisze fakt opóźnienia w płatnościach do rejestru w stosunku do podmiotu zalegającego ze spłatą faktury, natychmiast dostają alert o pojawieniu się takiego wpisu. To ważny sygnał, który może być podstawą do decyzji np. o zmianie zasad rozliczeń na przyszłość, innym sposobie egzekucji bieżącej należności czy w ostateczności ograniczeniu skali lub nawet zawieszeniu współpracy o najmniej na czas regeneracji kondycji płatniczej kontrahenta. Warto już w momencie sprzedaży mieć na uwadze, ile transakcji będziemy musieli przeprowadzić, żeby odpracować ewentualną stratę środków na umowie z klientem, który ma problemy z płatnościami, a także jakie koszty związane z późnym monitoringiem tych należności nas czekają* – wyjaśnia Edyta Szymczak.

Jednocześnie zachęca ona również do niezwłocznego wpisywania informacji o zaległościach do baz biura informacji gospodarczej. Będzie to jasny sygnał dla innych kontrahentów, że firma ma kłopoty finansowe.

- *Niestety widzimy, że ze względu na źle pojmowaną relacyjność, przedsiębiorcy zwlekają z dokonywaniem takich wpisów. Ulegają kontrahentom i ich zapewnieniom, że za tydzień, dwa, trzy zapłacą. Kredyt kupiecki jest standardem w wielu branżach. Jednak jeśli zwłoka występuje ponad umówiony termin, warto dokonać wpisu w systemie BIG, jednocześnie informując kontrahenta, że po uregulowaniu płatności wpis niezwłocznie zostanie usunięty* – mówi Edyta Szymczak.

**Problemy finansowe, czy brak etyki w biznesie?**

Ze wspomnianego badania wynika, że niestety zdaniem niemal 40% przedsiębiorców brak płatności faktur nie wynika z problemów finansowych, ale niskich standardów prowadzenia biznesu w Polsce. Na taki wynik składa się poczucie 19% ankietowanych, że po prostu ich partnerzy biznesowi kredytują się ich kosztem. Mają środki, ale chcą jak najdłużej obracać nimi w firmie. Do tego, 18% ankietowanych wskazało na smutną konstatację, uznając, że w Polsce płacenie po terminie, nie jest uznawane za sprzeczne z zasadami dobrej współpracy.

- *Świadome niepłacenie kontrahentowi za usługi występowało już wcześniej, natomiast teraz wykorzystywane jest zbyt często przez firmy. Usprawiedliwienie, że „mi też nie płacą”, „nie mam pieniędzy, bo wzrosły mi raty kredytów”, wydaje się teraz dobrym usprawiedliwieniem, nawet jeśli nie jest prawdziwe. Niestety zasady tzw. rzetelności kupieckiej przez lata rozwijane w krajach zachodnich, w Polsce mają dużo krótszą tradycję. U nas mniej powszechne jest też wykorzystywanie możliwości, jakie daje istnienie biura informacji gospodarczej czy ogólniej rejestrów kredytowych. Ostatecznie regulacja, na podstawie której działa BIG, czyli ustawa o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych, to historia niespełna dwudziestu lat* – mówi Edyta Szymczak.

Stąd w części firm nie działają jeszcze odpowiednie procedury zarządzania wierzytelnościami, przewidujące np. wczesny monitoring jeszcze przed terminem zapłaty czy regularne dokonywanie wpisu do rejestru w przypadku opóźnienia płatności. Warto już na samej fakturze umieszczać informację o tym, że jest się – w przypadku braku płatności w terminie – gotowym na taki krok. Nie przypadkowo w branży nazywa się to „pieczęcią prewencyjną”, bo doświadczenia pokazują, że firma, mając do wyboru dwie faktury: jedną z taką pieczęcią, a drugą bez, prędzej zapłaci tę pierwszą.

**Duża firma dłużnikiem? Skarga do urzędu**

Warto też pamiętać, że w przypadku braku płatności ze strony dużych firm, mali i średni przedsiębiorcy mogą też wywierać presję nie tylko przez wpis do rejestru dłużników, ale też składając zawiadomienia do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Przy czym, to możliwe tylko w przypadku gdy z płatnością zwleka naprawdę duża firma tzn. zatrudniająca ponad 250 osób i ma roczne obroty ponad 50 mln euro lub roczna suma bilansowa przekracza 43 mln euro. Dodatkowo Urząd przyjmuje zgłoszenia bez względu na kwotę zaległości, ale wszczyna postępowanie dopiero, jeśli suma niespełnionych lub spełnionych po terminie świadczeń w ciągu trzech miesięcy kalendarzowych przekracza określoną kwotę. W 2022 r. to 2 mln zł. Poza tym Urząd może wymierzyć karę takiemu nierzetelnemu kontrahentowi, ale jego decyzja nie spowoduje automatycznego zaspokojenia roszczeń indywidualnych. Mimo tych ograniczeń warto korzystać z tego uprawnienia. Tu może zadziałać mechanizm podobny jak w przypadku wpisu do rejestru biura informacji gospodarczej. Sama informacja o takim zamiarze może podziałać mobilizująco na kontrahenta. Tym bardziej, że jak widać z badania, niektórzy przedsiębiorcy potrzebują takiego rodzaju przymusu.

- *Niestety z odpowiedzi ankietowanych firm wysuwa się obraz ogólnego społecznego przyzwolenia i akceptacji na „niepłacenie”. Stan dekoniunktury i dynamicznych niekorzystnych zmian w otoczeniu ekonomicznym dla prowadzonej działalności gospodarczej niestety sprzyja temu niekorzystnemu zjawisku. W efekcie ogólnej akceptacji takiego stanu mamy błędne koło nakręcających się opóźnień, a z czasem i braku płatności* – podsumowuje Edyta Szymczak.

*Przywołane w tekście statystyki pochodzą z badania przeprowadzonego dla ERIF Biuro Informacji Gospodarczej w panelu Ariadna. Ankietę przeprowadzono na próbie ogólnopolskiej reprezentatywnej dla przedsiębiorstw, liczącej N-524. Odpowiedzi udzielały osoby z sektora małych i średnich firm oraz jednoosobowych działalności gospodarczych, które są właścicielami, współwłaścicielami albo osobami decyzyjnymi w przedsiębiorstwach.*