Przedsiębiorcy poluzowali dłużnikom, a zaległości rosną

Ostatnia zmiana: 2020-10-14 11:47:32

Od lutego do września zadłużenie jednoosobowych działalności gospodarczych wzrosło aż o ponad miliard złotych i wynosi 6,3 mld zł wynika z danych Krajowego Rejestru Długów. Z kolei zaległości firm i korporacji zwiększyły się o 248 mln zł do 5,1 mld zł.

Problemy finansowe powinny zmobilizować małe i duże przedsiębiorstwa do szybszego upominania się o swoje pieniądze u kontrahentów. Tak się jednak nie stało. Jak pokazuje praktyka firmy windykacyjnej Kaczmarski Inkasso, strumień pieniędzy z tarczy antykryzysowej sprawił, że wierzyciele zaczęli liberalnie podchodzić do odzyskiwania należności od kontrahentów. To prosta droga do utraty płynności finansowej.

Jeszcze w kwietniu i maju, kiedy przedsiębiorcy czuli ogromny lęk przed tym, co przyniesie pandemia, znacznie szybciej niż na początku roku kierowali niezapłacone faktury do windykacji. Według danych Kaczmarski Inkasso średni okres przeterminowania faktur przekazywanych do odzyskania skrócił się ze 181 dni w lutym do 165 dni w maju. Teraz jednak, kiedy firmowe konta zasiliły pieniądze z tarczy antykryzysowej, wszystko wróciło na stare tory. Już w czerwcu średni okres faktury przekazywanej do windykacji przekroczył 200 dni i taki stan utrzymywał się także w kolejnych miesiącach.

- Przedsiębiorcy mówią wprost, że otrzymane dotacje zapewnią im płynność finansową na kilka miesięcy do przodu, więc nie mają potrzeby dopominania się u swoich kontrahentów o zapłatę zaległych faktur. I bynajmniej nie dlatego, że dłużnicy popadli w tarapaty, bo oni też mają pieniądze. To bardzo krótkowzroczna polityka, ponieważ te pieniądze za chwilę się skończą, a dłużnicy widząc zmienną postawę wierzycieli, nie będą skłonni do szybkiego regulowania zobowiązań. I wiele firm znowu będzie miało problem z utrzymaniem płynności finansowej. Wsparcie rządowe było bardzo potrzebne, bo uchroniło wiele przedsiębiorstw przed bankructwem i pozwoliło ochronić tysiące miejsc pracy. Ale na pewno nie miało konserwować zatorów płatniczych. Tutaj polityka rządu realizowana za pośrednictwem Ministerstwa Rozwoju jest bardzo jednoznaczna i konsekwentna: zatory płatnicze są jedną z największych barier w rozwoju polskich firm i należy robić wszystko, aby je eliminować komentuje Jakub Kostecki, prezes Zarządu firmy windykacyjnej Kaczmarski Inkasso.

Nie czekać na zapłatę, tylko reagować

O skuteczności windykacji decyduje w dużej mierze czas, jaki upłynął od terminu wymaganej zapłaty. Im szybciej faktury zostaną przekazane negocjatorom, tym większa możliwość ich odzyskania. O wiele łatwiej odzyskać pieniądze, jeśli od terminu płatności minął miesiąc, góra dwa, znacznie trudniej gdy faktura jest przeterminowana pół roku lub rok. Te ostatnie uważa się już za zagrożone. Tymczasem o ile jeszcze od marca do czerwca faktury przeterminowane do 90 dni stanowiły połowę spraw przekazywanych do windykacji, to w czasie wakacji było to już 38 proc.

- Wrzesień przyniósł niewielką zmianę trendu. Znowu zaczęło przybywać spraw przeterminowanych o miesiąc lub dwa. Być może jest to już efekt kończenia się pieniędzy z dotacji i gwałtownego szukania gotówki mówi Jakub Kostecki.

Według badania Nieetyczne zachowania firm podczas pandemii , przeprowadzonego przez Keralla Research na zalecanie Krajowego Rejestru Długów w sierpniu 2020 r., w przypadku problemów z regulowaniem swoich płatności niemal co 2. firma stara się czekać, aż spłyną pieniądze i dopiero wtedy opłaca faktury. Aż 63 proc. mikro-, małych i średnich przedsiębiorców przyznaje, że zdarza im się nieterminowo regulować zobowiązania. Prawie połowa (49,2 proc.) deklaruje, że taka sytuacja występuje rzadko, natomiast pozostali przyznają, że różnie to bywa (7 proc.) lub robią to często (4,4 proc.).

Firmy nadużywają pandemii

Badanie KRD pokazuje, że ponad 39 proc. przedstawicieli MŚP dostrzega, że duże firmy i korporacje nadużywają pandemii do tego, by działać nieetycznie, np. odsuwać terminy płatności czy renegocjować zawarte wcześniej umowy. Większość, bo 42 proc., obserwuje, że nie ma tym zakresie różnic ani reguł, ponieważ jeśli kontrahenci wykorzystują koronawirusa, robią to w równym stopniu zarówno małe, jak i duże firmy.

- Pandemia początkowo obudziła w przedsiębiorcach instynkt samozachowawczy. Z naszej praktyki wynikało, że w kwietniu i maju firmy szybko zlecały odzyskanie należności. Z rozmów z przedsiębiorcami wiemy, że zadziałała tu zasada strach ma wielkie oczy . Nikt nie wiedział, co przyniesie pandemia, więc firmy zabiegały o dopływ gotówki. Od czerwca obserwujemy poluzowanie kryteriów i zdecydowanie większą pobłażliwość wobec niepłacących kontrahentów. Zastrzyk pieniędzy z tarczy antywirusowej był niezbędny, ale trzeba nim mądrze gospodarować. Życie od pierwszego do pierwszego blokuje przedsiębiorstwa, bo skupiają się one jedynie na tym, jak przetrwać. To strategia krótkoterminowa. Tylko płynność finansowa pozwala bezpiecznie funkcjonować i rozwijać firmę ocenia Jakub Kostecki.

Obserwacje te znajdują potwierdzenie w danych KRD o rosnącym lawinowo zadłużeniu jednoosobowych działalności gospodarczych oraz małych i średnich, a nawet wielkich firm. Jeśli jedni nie płacą drugim - powstaje reakcja łańcuchowa. Dlatego gdy dłużnicy składają przedsiębiorcom deklaracje, że uregulują zaległości, jak tylko otrzymają kredyt z banku, należy podchodzić do tego z dystansem i ocenić, na ile jest to wiarygodna informacja. Negocjatorzy z firmy windykacyjnej mają odpowiednie kompetencje, aby w rozmowach z dłużnikami ocenić, czy jest to wymówka, czy faktycznie firma ma problemy finansowe.