**3 najważniejsze powody niepłacenia faktur**

**Polscy przedsiębiorcy są najmniej sumienni w Europie, jeśli chodzi o regulowanie zobowiązań, a** **zatory płatnicze są zmorą polskiego biznesu. Długie terminy zapłaty, a tym bardziej nie dotrzymywanie tych wcześniej ustalonych, to w naszym kraju prawdziwa plaga. Dlaczego tak się dzieje? Wg eksperta, na co dzień komunikującego się z przedsiębiorcami szukającymi zastępczego finansowania, głównych powodów niepłacenia faktur w terminie jest przynajmniej trzy.**

1. **Dominujący model biznesowy i powszechnie przyjęty zwyczaj.**

Powszechnym zwyczajem jest płacenie faktur ostatniego możliwego dnia zapisanego na dokumencie. Co więcej, wielu firmom nie przeszkadza przeciąganie tego terminu, a skoro nie płaci się w terminie, to co za różnica czy przelew wyjdzie jeden, dwa czy pięć dni po ustalonej dacie? Tak rozumuje wielu przedsiębiorców, w rezultacie 78 proc. firm otrzymuje płatności nawet 30 dni po terminie, a jedna na dziesięć faktur jest płacona nawet 4 miesiące po terminie. Ma to oczywiście znaczenie dla tych, którzy czekają na przelew. Wiele opóźnień nie wynika z braku środków, lecz dominującego modelu biznesowego, ew. balansowania na granicy terminu zapłaty. Z drugiej stronie nie jest przyjęte w polskiej praktyce biznesowej naliczanie odsetek za nieterminowe płatności, co dodatkowo zachęca to powstawania opóźnień.

*- Solidniejsi przedsiębiorcy, którzy ze względu na swoje zasady, czy też obawę przed naliczeniem odsetek za opóźnienie dążąc do realizowania płatności w terminie, oczekują na wystawianej im fakturze długiego terminu zapłaty np. 60 czy 90 dni. Wielu ich partnerów biznesowych nie ma wyboru, musi zgodzić się na taki dyktat. Oczywiście nikt nie chce czekać na swoje pieniądze 3 miesiące, stąd rosnące zainteresowanie faktoringiem, który przy akceptowalnych kosztach pozwala środki otrzymać niemal natychmiast* – ocenia Piotr Gąsiorowski - Prezes Zarządu eFaktor S.A.

1. **Oczekiwanie na wpływ środków od innych kontrahentów.**

Ten powód wiąże się z poprzednim, choć przyczyna jest inna. Nie chodzi tu o niefrasobliwość i model biznesowy, ale o rzeczywisty brak środków, które… przetrzymują u siebie klienci płatnika faktury. W praktyce przedsiębiorca czekając na środki za wykonane produkty czy usługi udziela kredytu kupieckiego odbiorcy swoich towarów. To skutkuje ograniczeniem jego płynności i koniecznością wstrzymywania przelewów dla podwykonawców. Ponad połowa polskich firm została zmuszona do zaakceptowania dłuższych terminów płatności.

W praktyce wygląda to tak: firma budowlana oddaje inwestycję, lecz na zapłatę musi czekać np. 90 dni. Tak długi okres powoduje, że na taki sam czas wstrzymuje przelewy np. dla dostawcy cementu czy blachy. Jeśli dostawcy nie godzą się na długie oczekiwanie, budowlańcy mają kłopot – opóźniają wypłaty pracownikom lub nie podejmują kolejnej inwestycji, nie mając za co kupić materiałów. Ci bardziej zapobiegliwi wcześniej organizują finansowanie zastępcze w postaci kredytu (jeśli działają wystarczająco długo, aby finansowanie bankowe otrzymać) czy faktoringu (faktorzy w pierwszej kolejności oceniają kontrakt i kontrahenta, a analiza zdolności kredytowej klienta jest na drugim planie).

1. **Zagubienie faktury, nieefektywne procedury.**

Przedsiębiorcy MSP dość często słyszą wymówki większych partnerów w stylu: „faktura zaginęła, prosimy o duplikat” lub „dokument czeka na podpis prezesa”. Zazwyczaj to wykręty mające na celu przeciąganie momentu przelewu tak długo, jak tylko się da.

*- Wielu małych przedsiębiorców nie ma odwagi zbyt natarczywie upominać się o należne im środki w obawie przed popsuciem relacji z większym partnerem biznesowym. Dlatego coraz częściej pomocy i wsparcia szukają w instytucjach finansowych, które pośrednicząc pomiędzy wystawcą faktury a jej płatnikiem mają za zadanie pilnować terminu zapłaty i mobilizować do terminowości płatnika. Duża część firm MSP zgłasza się do nas z prośbami o takie, w założeniu miękkie, a w praktyce twarde, ale przede wszystkim skuteczne, wsparcie –* mówiPiotr Gąsiorowski z eFaktor.