**Firmy mają 19 mld do oddania**

* Mniej niż co drugie przedsiębiorstwo płaci w Polsce w terminie, dla porównania w Niemczech 8 na 10.
* Zaległości firm wobec banków i kontrahentów to już 19 mld złotych.
* Pomimo wzrostu PKB i dobrej sytuacji w gospodarce należności firm wobec ich kontrahentów rosną zamiast maleć.

**Zatory płatnicze to jeden z największych problemów polskiej gospodarki. Z danych BIG InfoMonitor i BIK wynika, że zaległości firm wobec kontrahentów i banków wynoszą już 19 mld zł.**

**Biznes najlepiej robić z Duńczykiem**

Najbardziej komfortowo (i uczciwie) według raportu Bisnode działają firmy duńskie, aż 86,5% z nich płaci zobowiązania w terminie. Robi tak też 8 na 10 przedsiębiorstw w Niemczech. Szybciej od nas płacą też Węgrzy (55% terminowych rozliczeń). W Polsce ustaleń dotyczących terminu płatności dochowuje znacznie mniej niż połowa firm (jeszcze gorzej jest we Francji, Grecji czy Portugalii). W 2016 r. nad Wisłą w terminie zapłacono 43,5 proc. faktur. To podobnie jak w 2015 roku, ale wzrosła liczba najmocniej opóźnionych płatności. W ubiegłym roku, aż 12% faktur zapłacono 120 (lub więcej) dni po terminie określonym na dokumencie. W tym zakresie „przodujemy” w całej Europie. Od Grecji, gdzie tylko 4,1% faktur jest przeciąganych ponad 120 dni, czy Portugalii (6,6%) moglibyśmy się uczyć terminowości. W Polsce w ciągu dwóch lat, od 2014 roku, zanotowano wzrost udziału płatności z najdłuższym terminem - o 4 pkt. proc.

*- Nazwałbym to raczej pogłębieniem się problemów trapiących polski biznes od lat. Nie dość, że więcej niż co drugi przedsiębiorca nie płaci w terminie, to jeszcze co dziesiąty na pieniądze każe czekać ponad 120 dni. To 4 miesiące od wykonania pracy czy wyprodukowania towaru! Wiele firm, szczególnie o krótkim stażu, bez ugruntowanej pozycji i dużej ilości rezerwowych środków na rachunku, ma kłopoty z przetrwaniem w takich realiach. Dlatego coraz popularniejsze są rozwiązania finansowe – jak np. faktoring - pozwalające prowadzącym firmę znacznie szybciej otrzymać zasłużone pieniądze. Widzimy stale rosnące zainteresowanie przedsiębiorców takim wspieraniem ich rozwoju i bieżącej działalności. Ten trend pokrywa się z rosnącymi problemami z płatnościami* – ocenia Piotr Gąsiorowski - Prezes Zarządu eFaktor S.A.

Firm z nieco krótszymi zobowiązaniami opóźnionymi o 60 dni (na kwotę co najmniej 500 zł) było w bazach BIG i BIK aż 183,2 tys.

**Uwaga szczególnie na handel hurtowy czy transport**

Nieterminowe płatności są przez przedsiębiorców wymieniane jako jedna z najpoważniejszych barier rozwoju biznesu. W dodatku problem jednej firmy przenosi się na inne, bo żeby opłacić swoich podwykonawców, zarządzający biznesem musi otrzymać należne mu pieniądze. 23,9 proc. ankietowanych przez firmę Atradius przedsiębiorstw podało, że ze względu na opóźnienia w płatnościach od kontrahentów zmuszeni byli przełożyć regulację zobowiązań na rzecz swoich dostawców.

Przeciętne terminy oczekiwania na płatności są coraz dłuższe, choć nie świadczy to o tarapatach finansowych przedsiębiorstw, bo według szacunków Atradius całkowity brak zapłaty dotyczy w Polsce tylko ok. 1 proc. wszystkich faktur z ostatnich 12 miesięcy. Opóźnianie przelewu stało się więc raczej normą i modelem biznesowym. Powody do zmartwień mają szczególnie przedsiębiorcy działający w handlu hurtowym, górnictwie i transporcie. Dla firm z tych branż to ogromny problem, a skutki są długofalowe.

Dla przykładu przedsiębiorstwa transportowe wprawdzie zazwyczaj mogą serwisować pojazdy na kredyt, ale płacąc z opóźnieniem, po otrzymaniu przelewu od klienta, wydają na te i inne usługi znacznie więcej. To zmniejsza ich zyskowność i szanse na rozwój. Dlatego z pewnością przy istniejących realiach w gospodarce warto wcześniej zabezpieczyć środki na bieżącą działalność.

*- Problemem są nie tylko opóźniane płatności, ale same terminy zapłaty wpisywane na fakturach. Bardzo często to 90 czy nawet ponad 100 dni. Jeśli do tego dodamy ilość dni „przetrzymania” należności w wielu przypadkach okres oczekiwania na zapłatę wynosi nawet 8 miesięcy. Przedsiębiorcy działający w handlu hurtowym czy transporcie są naszymi częstymi klientami. Chcielibyśmy, aby wynikało to z ich dalekowzroczności i planowania rozwoju, bo w takim przypadku faktoring także spełnia swoją rolę. Częściej jednak zgłaszają się do nas, bo szukają szybszego dostępu do gotówki ze względu na brak środków. Przetrzymują je ich partnerzy biznesowi, a warto dodać, że są to należności za usługi już wykonane i do których zamawiający nie miał żadnych zastrzeżeń.*

*–* mówi Piotr Gąsiorowski - z eFaktor.

W przypadku małych firm – a badania pokazują, że właśnie te z wyegzekwowaniem płatności mają największy problem – szybkie otrzymanie przelewu może oznaczać być albo nie być. Silna pozycja dużych firm powoduje, że potrafią zmienić terminy płatności na fakturze jednostronną decyzją, nawet bez konsultacji z partnerami.W takichrealiach biznesowych, w Polsce lepiej wcześniej zabezpieczyć środki niż ryzykować utratę płynności.