

WALKA O NALEŻNOŚCI W BRANŻY MEBLARSKIEJ

SUMA WSZYSTKICH STRACHÓW

Centrum Badań nad Zachowaniami Ekonomicznymi zebrało opinie Polaków na temat zaciągania długów. Dwa dominujące odczucia, które towarzyszą zadłużaniu się, to wstyd i strach. A z problemami opóźnień w płatnościach, nieuregulowanych zobowiązań finansowych i co za tym idzie – windykacji należności, boryka się coraz więcej sektorów, w tym także branża meblarska. Trudno oszacować skalę tego zjawiska, na pewno jednak nie można udawać, że problem ten nie istnieje.

Anna Andrejczuk

Nie ma bardziej poruszającego i w równym stopniu porażającego obrazu, dotyczącego zaległości płatniczych, niż wyreżyserowany przez Krzysztofa Krauzego „Dług”. Choć tytułowy dług był fikcyjny, to jednak sytuacja przerosła bohaterów filmu. Co istotne, film oparty został na wydarzeniach autentycznych,

na wydarzeniach, które rozegrały się w Polsce.

TO NIE JEST KRAJ DLA DŁUŻNIKÓW?

W ub.r. w Polsce na dziesięć faktur tylko trzy były opłacone zgodnie z terminem płatności, a na przestrzeni ostatnich 2 lat nastąpił w tym zakresie spadek o około 20%. Tendencja ta nadal się utrzymuje, zatem należy się spodziewać, że w 2012 r. na dziesięć faktur tylko dwie zostaną zapłacone w terminie – przewiduje Sławomir Deleżuch, prezes Zarządu DCGroup, firmy zajmującej się m.in. monitorowaniem i windykacją należności.

Na eskalację tego zjawiska zwraca uwagę Małgorzata Zawiaślak, koordynator handlowy w firmie Artline Marlena Oszczyk: *Już od kilku lat obserwujemy ten problem. W ubiegłym roku odsetek nieterminowych płatności zwiększył się o około 15%, w porównaniu do roku 2010. Jednak zatoru płatniczego nie mieliśmy, po prostu klienci płacili nieterminowo.*

Zatoru płatniczego uniknęła również firma Meblomak, o czym informuje Agnieszka Łazor, specjalista ds. rozliczeń finansowych i windykacji: *Nieterminowe otrzymywanie należności od kontrahentów nie spowodowało zatoru płatniczego w naszej firmie w ubiegłym roku. Większość naszych klientów reguluje swoje zobowiązania terminowo lub w granicach naszej tolerancji. Jednakże w ubiegłym roku 2-3% kontrahentów uregulowało swoje zobowiązania wobec naszej firmy po terminie 180 dni. Optymistyczny jest za to wydzwięk wypowiedzi Macieja Stokłosa, prezesa Zarządu Dobre Meble, który przyznaje, że kontrahenci regulują zobowiązania wobec jego firmy, mieszcząc się w wyznaczonym czasie lub 2 tygodnie po terminie.*

PAMIĘĆ DOBRA, ALE KRÓTKA

W akcie desperacji, wierzycielowi mówi się dosłownie wszystko np.: *Nie ma osoby odpowiedzialnej za dokonywanie przelewu, Mieliśmy awarię systemu a nawet Już zrobiłem przelew.*

W UB.R. W POLSCE NA DZIESIĘĆ FAKTUR TYLKO TRZY BYŁY OPŁACONE ZGODNIE Z TERMINEM PŁATNOŚCI, A NA PRZESTRZENI OSTATNICH 2 LAT NASTĄPIŁ W TYM ZAKRESIE SPADEK O OKOŁO 20%. TENDENCJA TA NADAL SIĘ UTRZYMUJE, ZATEM NALEŻY SIĘ SPODZIEWAĆ, ŻE W 2012 R. NA DZIESIĘĆ FAKTUR TYLKO DWIE ZOSTANĄ ZAPŁACONE W TERMINIE. NAJCZĘSTSZĄ WYMÓWKĄ DŁUŻNIKÓW JEST „ZAPOMNIAŁEM”. AŻ 60% DŁUŻNIKÓW PODAJE TĘ PRZYCYNĘ I DEKLARUJE, ŻE ZAPŁACA WSZYSTKIE NALEŻNOŚCI.
Sławomir Deleżuch, prezes Zarządu DCGroup.

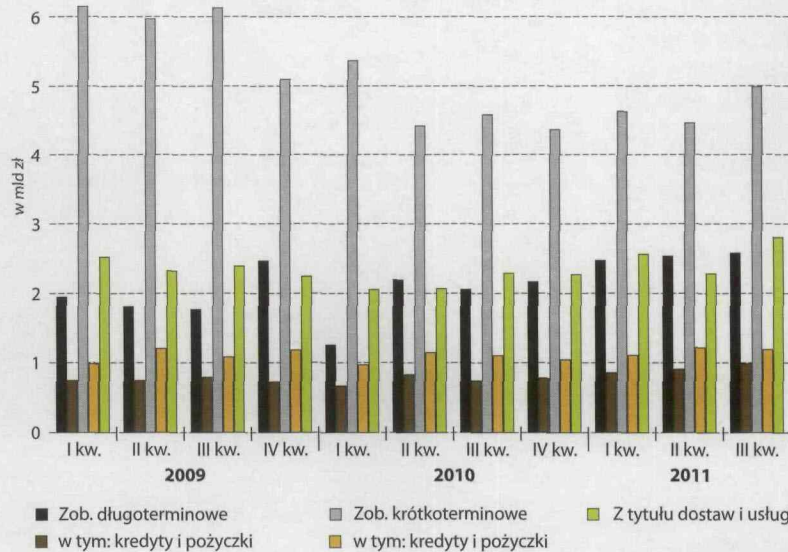


Najczęstszą wymówką dłużników jest: „zapomniałem”. Aż 60% dłużników podaje tę przyczynę i deklaruje, że zapłaci wszystkie należności. Najrzadziej wykorzystywana jest wymówka „nigdy nie miałem zamiaru zapłacić”. Wynika to z tego, że firmy przeprowadzają coraz dokładniejszą analizę swoich partnerów biznesowych przed podpisaniem umowy, zabezpieczając się w ten sposób przed wyłudzeniami – wyjaśnia Sławomir Deleżuch.

Do tego typu sytuacji niektórzy się już nawet przyzwyczaili, co nie znaczy, że powinno to stać się normą. Większość klientów reguluje płatności po upływie terminu, zwykle jednak nie przekraczając 30-dniowego opóźnienia. Tylko w kilku przypadkach oddaliśmy sprawy do komornika oraz do windykacji – oznajmia Małgorzata Zawisłak.

Istotnym elementem wpływającym na płynność i terminowe regulowanie zobowiązań w kryzysie są zmniejszone przychody ze sprzedaży, przy niezmiennych kosztach stałych, których redukcja zajmuje znacznie więcej czasu, bądź też decyzja o ich redukcji jest odkładana w oczekiwaniu na polepszenie się sytuacji na rynku i ponowne zwiększenie sprzedaży – tłumaczy Sławomir Deleżuch.

ZOBOWIĄZANIA FINANSOWE W BRANŻY MEBLARSKIEJ



Oprac. B+R Studio

– Podczas kryzysu firmy zaostrzają politykę udzielania kredytu kupieckiego, skracają także terminy płatności, mając świadomość ryzyka niezapłacenia danej faktury czy bankructwa danego przedsiębiorcy. Działania te powodują, że małe i średnie przedsiębiorstwa zaczynają mieć problemy z płynnością, podczas gdy ich faktury

mają dłuższe terminy płatności, ponieważ jako poddostawcy dużych przedsiębiorstw musieli zaakceptować takie warunki.

FALA UPADŁOŚCI OPADA

Problemy z płatnościami widocznie nie były na tyle dotkliwe, by doprowadzić do wzrostu liczby bankructw. Branża meblarska zdaje się wychodzić na prostą. W ub.r. roku tylko 12 firm ogłosiło upadłość. To o 20% mniej niż w 2010 r. Według raportu firmy Coface, rok 2011 charakteryzował się mniejszą liczbą bankructw. Był to dobry czas dla branży meblarskiej – jej kondycja wyraźnie się wzmacniała w porównaniu z rokiem 2010, w którym upadło wiele przedsiębiorstw. Pozytywny trend nie oznacza jednak, że problem zatorów płatniczych nie dotyczył firm z tego sektora. Dotknął on w szczególności małe i średnie przedsiębiorstwa, które borykały się z problemem płynności finansowej. Warto podkreślić, że pomimo ogólnego, ponad 10% wzrostu upadłości w stosunku do 2010 r., branży meblarskiej udało się przelamać ten negatywny trend – uspokaja Sławomir Deleżuch. Trudno ▸

7 głównych wymówek dłużników:

- I. Nie zapłacił mi inny kontrahent. Tłumacząc się w ten sposób dłużnicy czują się „rozgrzeszeni”, bo „przecież to nie ich wina”.
- II. Nie zgadzam się z wysokością faktury, będę składał reklamację. W ten sposób dłużnicy przerzucają odpowiedzialność za niezapłaconą fakturę na wierzyciela, argumentując, że zapłaciliby „gdyby wierzyciel wystawił fakturę prawidłowo”.
- III. Jak mnie poproszą, to zapłacę. Wśród dłużników spóźniających się z płatnościami jest grupa, która świadomie nie płaci w terminie, oczekując na przypomnienie.
- IV. Nie otrzymałem faktury. Dla dłużnika jest to idealne wytłumaczenie, gdyż zdejmując z niego odpowiedzialność za brak zapłaty i daje mu kolejnych kilka dni na wpłacenie pieniędzy. Co więcej, duplikat faktury, o który poprosił, też może do niego „nie dotrzeć”.
- V. Mam kłopoty finansowe. Z punktu widzenia wierzyciela „kłopoty finansowe” są wymówką, która może znacznie opóźnić odzyskanie należności. Nie powinno się jednak popadać w panikę, tylko podjąć działania, które pozwolą odzyskać należności od dłużnika.
- VI. Zapomniałem. Przecież każdemu może się zdarzyć, że czasem o czymś zapomni, a tym bardziej o zapłacie faktury.
- VII. Nigdy nie miałem zamiaru zapłacić. Zamiar wyłudzenia. Taka przyczyna niezapłacenia należności nie zdarza się często, ale jest najbardziej niebezpieczna dla wierzyciela.

Źródło: DCGroup

Czy problem nieterminowego otrzymywania należności od kontrahentów dotyczy Państwa firmy w ubiegłym roku, powodując zator płatniczy? Czy w minionym roku problem ten nasilił się?

Paweł Fiebig, członek Zarządu Schattdecor

Firma Schattdecor, podobnie jak wiele innych firm w Polsce, napotyka na problem nieterminowego otrzymywania należności od kontrahentów i nie dotyczy to wyłącznie klientów polskich, wręcz przeciwnie. Warto przy tym jednak zaznaczyć, że problem ten nie spowodował w naszym wypadku zatorów płatniczych, co wiąże się z prowadzeniem właściwej polityki finansowej. W Schattdecor prowadzona jest też stała i regularna kontrola płatności przez kontrahentów, co pozwala na bieżąco oceniać aktualny stan rzeczy i reagować bardzo szybko w formie monitorowania. Bardzo skutecznym narzędziem okazały się również kontakty telefoniczne z działami księgowości klientów.



Cezary Górzyński, dyrektor ds. handlowych w firmie Caya Design

Przy sprzedaży hurtowej, w skali całego roku, zawsze pojawiają się problemy z odzyskaniem płatności. Nigdy nie uwierzę, że 100% płatności w skali roku wpłynęło na czas i nie należy choćby wysłać wezwań do zapłaty. Oczywiście, w dobie kryzysu znacznie zwiększyła się liczba firm z problemami finansowymi, co z kolei niewątpliwie odbija się negatywnie na terminowych spłatach za zakupiony towar, a to z kolei nadszarpuje możliwości producentów – jest to zamknięte koło i tylko firmy, które pilnują bardzo skrupulatnie płatności, utrzymują się na powierzchni. Kiedyś klient zapytany przeze mnie o problemy z płatnościami odpowiedział mi, że nam płaci na czas, bo się upominamy lub blokujemy mu nowe dostawy, a inni się nie upominają, to można ich przełożyć na później. Problem ten definitywnie nasilił się w ub.r. i jak nigdy w historii firmy byliśmy zmuszeni do złożenia kilku pozwów do sądu, podpisania kilku ugód dot. spłat, jak również rezygnacji ze współpracy z niektórymi punktami na terenie Polski. Poza granicami kraju nie wysyłamy towaru na wydłużone terminy płatności, dzięki czemu dzisiaj mamy dobrą sytuację finansową.

Czy w większości kontrahenci regulują swoje zobowiązania wobec Państwa firm w wyznaczonym czasie, czy raczej po terminie płatności?

PF: Zdecydowana większość kontrahentów firmy Schattdecor reguluje swoje zobowiązania wobec nas w terminie.

CG: Większa część naszej grupy odbiorców płaci znakomicie, nie tylko w Polsce, ale na terenie Czech, Kaliningradu czy Niemiec. Jest natomiast mała grupa kontrahentów, którzy mają stale przeterminowane należności. W związku z tym, że spłacają je, a ich wartość nie rośnie, nadal współpracujemy. Trzecia, na szczęście najmniejsza i najgorsza grupa odbiorców, to ci, którym zablokowaliśmy dostawy, mamy ugody, sprawy sądowe lub zabraliśmy produkty i zrezygnowaliśmy z kontynuacji współpracy.

Czy w ubiegłym roku Państwa firma korzystała z usług firmy windykacyjnej w celu egzekwowania długów?

PF: Z usług firmy windykacyjnej Schattdecor korzystał do tej pory bardzo rzadko, tylko i wyłącznie w przypadku spraw upadłościowych dotyczących naszych kontrahentów, niewywiązujących się z płatności. Wynikało to głównie z zapisów polisy ubezpieczeniowej, gdzie konieczność zlecenia windykacji była jednym z etapów przed otrzymaniem ewentualnego odszkodowania.

CG: Pytanie: kto nie korzystał z takich usług? Można działać we własnym zakresie poprzez pisanie wezwań do zapłaty, potem kolejnego wezwania ostatecznego czy przedsądowego, ale potem pozostaje już tylko droga prawna, współpraca z mecenasem, sprawa. W naszym przypadku mamy kilka sprawdzonych form prawnych odzyskiwania środków należnych nam z tytułu faktur sprzedaży.

Czy Państwa zdaniem jest jakaś recepta na uzdrowienie tej sytuacji w branży meblarskiej?

PF: Taką receptą na uzdrowienie sytuacji dotyczącej zaległości płatniczych w branży meblarskiej mogłoby być wprowadzenie przez ustawę zakazu stosowania zbyt długich terminów płatności. Na ten moment sieci handlowe wymuszają, w różnych branżach, stosowanie bardzo długich terminów płatności, a to dezorganizuje często działalność wielu firm, powodując problemy finansowe tych mniejszych. Bardzo dobrym narzędziem wydaje się być udzielanie zachęt, w formie skont, za wcześniejsze regulowanie płatności, czy też uzależnienie przyznania bonusów od terminowego wywiązywania się z spłat.

CG: Nie ma niestety żadnej recepty w pigułce dla wszystkich, wyjście z kryzysu będzie trwało raczej dłuższy czas, a nam nie pozostaje nic innego, jak kontrolować koszty i dalej rozwijać się poprzez budowę marki i sprzedaż.



▷ jednak zaznać spokoju mając świadomość, że liczba upadłości w sektorze budowlanym w ub.r. zwiększyła się aż o 46% w stosunku do roku poprzedniego. Patrząc z tej perspektywy, przyszłość producentów mebli rysuje się enigmatycznie.

WSZYSTKO POD KONTROLĄ

Zdaniem Macieja Stokłosy sposobem na wybawienie branży meblarskiej od epidemii zaległości płatniczych, może być ubezpieczenie należności i rozważa. *Nie mamy konkretnej recepty – odpowiada Małgorzata Zawiaślak. – Rozwiązaniem jest dokładniejsze kontrolowanie partnerów handlowych i rygorystyczne przestrzeganie terminów płatności, np. przejście na system gotówkowy w przypadku partnerów, którzy nie wywiązują się z zobowiązań płatniczych. Przede wszystkim chodzi o zachowanie płynności finansowej, by w razie ogłoszenia upadłości danego klienta nie stracić. I najważniejsze: należy stale monitorować rynek.*

O konieczności monitorowania wspomina Agnieszka Łazor: *Nasza firma nie korzysta z usług firm windykacyjnych. Mamy własny dział windykacji, który wspierany jest przez kancelarię prawniczą oraz firmę ubezpieczeniową. 80% należności naszych*

kontrahentów jest ubezpieczone, pozostałe to transakcje gotówkowe. Nasza recepta na zmniejszenie ryzyka z tytułu udzielania kredytu kupieckiego, a co za tym idzie – wszystkich konsekwencji z tytułu niewypłacalności przez kontrahenta, to przede wszystkim formalizacja transakcji, czyli podpisanie umowy dotyczącej współpracy, systematyczny kontakt z nim oraz ubezpieczenie jego należności. Jednakże staramy się również

36%

przedsiębiorców miało w październiku ub.r. problem z regulowaniem należności

poprzez stały kontakt z partnerem biznesowym (telefoniczny, mailowy, osobisty) oraz ciągły monitoring należności, nadzorować jego sytuację finansową.

CO NA TO PAŃSTWO?

Jakby nie patrzeć: każdy z nas ma dług. Dług publiczny wynosi obecnie

815.447.530.423 zł, co w przeliczeniu na jednego mieszkańca daje 21.936 zł, a w przeliczeniu na pracującego mieszkańca – 49.366 zł. Tych długów nie musimy spłacać, lub – jak kto woli – jeszcze nie musimy. Państwo chce jednak umożliwić nam szybsze i łatwiejsze, a przez to skuteczniejsze regulowanie należności. Jak zwykle w takich przypadkach bywa – wszystko kończy się na chęciach.

Wprawdzie wprowadzono e-faktury, ale mimo wygody, oszczędności i argumentów pro-ekologicznych przyjmują się one w Polsce powoli. Na Ustawę, która raz na zawsze upora się z problemem przeterminowanych płatności, również nie ma co liczyć, a już na pewno nie w najbliższym czasie. Przykład ustawy o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych, czyli ustawy o BIG, wymownie pokazuje, że tego typu zapisy nic nie wskazują. Co prawda przyrost liczby osób z zaległymi płatnościami był pod koniec ub.r. coraz wolniejszy, ale łączna kwota zaległych zobowiązań dynamicznie wzrastała. Najwidoczniej wstyd można pokonać, a skoro tak, to pozostaje jeszcze tylko pokonać strach...o przyszłość. ◀