



Co trzecia młoda firma upada w ciągu pierwszego roku z powodu bardzo niskiej rentowności (niezależnie od sektora na poziomie 1-1,5 proc. od obrotu) i problemów z finansowaniem. W I półroczu 2017 roku ogłoszono informacje o niewypłacalności 418 przedsiębiorstw – wynika z analizy Euler Hermes. To 15-proc. wzrost względem I połowy 2016 roku.

Upadają zwykle młode firmy: po pierwszym roku działalności upada 30 proc., a po 5 latach – 70 proc. małych i średnich firm. Problemem jest duża konkurencja i bardzo niska rentowność, niezależnie od sektora na poziomie 1-1,5 proc. od obrotu. W takich warunkach każda zaległość w płatnościach może oznaczać dla firm być albo nie być. W opinii ekspertów ryzyko dla firm – mimo wzrostu gospodarczego – będzie rosnąć.

- W 2017 roku upadło do tej pory o 15 proc. więcej firm niż w porównywalnym okresie 2016 roku. Jest to dość duży skok i wyraźna zmiana trendu. Do ubiegłego roku mieliśmy do czynienia ze spadkiem liczby upadłości rok do roku i taki trend utrzymywał się przez kilka ostatnich lat. Widzimy wyraźną zmianę nie tylko co do kierunku, lecz także co do siły trendu – podkreśla w rozmowie z agencją informacyjną Newseria Biznes Tomasz Starus, członek zarządu ds. oceny ryzyka w Euler Hermes.

Z analizy Euler Hermes wynika, że w I półroczu 2017 roku niewypłacalność ogłosiło 418 przedsiębiorstw przy 362 w analogicznym okresie 2016 roku. Niewypłacalność wzrosła przede wszystkim w sektorze produkcji (o 24 proc.), hurtie (o 21 proc.) i transporcie (o 18 proc.). O 3 proc. wzrosła też niewypłacalność firm z branży budownictwa. Mimo że do końca maja 2017 roku wartość rynku budowlanego wzrosła o 4,5 proc. r/r., to w 2016 roku w tym samym czasie spadła o 12,5 proc.

- W budownictwie, które powinno prosperować świetnie ze względu na środki unijne w infrastrukturze i boom w inwestycjach mieszkaniowych, liczba upadłości rośnie. Co więcej, upadają firmy, które mają zlecenia, kontrakty i je realizują. Wydawałoby się to zupełnie bez sensu, ale te firmy pozyskały kontrakty po cenach nieadekwatnych do tego, po ile mogą je obecnie zrealizować – mówi Starus.

W trudnej sytuacji są przede wszystkim młode firmy z sektora małych i średnich. Statystyki wskazują, że w pierwszym roku działalności upada 30 proc., a po 5 latach – ponad 70 proc.

– Młode firmy, które dopiero co powstają i zaczynają działalność, zwykle lokują się tam, gdzie są niskie bariery wejścia. Jeśli łatwo jest zacząć działalność, mamy do czynienia z dużą liczbą podmiotów wchodzących na rynek, a zatem z dużą konkurencją, więc co do zasady większy odsetek firm nie przetrwa, bo nie poradzi sobie z tą konkurencją. Do tego dochodzą takie czynniki jak organicznie niska w Polsce rentowność firm – tłumaczy ekspert.

Bardzo niska rentowność polskich przedsiębiorstw, która niezależnie od sektora działalności wynosi 1–1,5 proc. od obrotu, oznacza, że nawet bieżące obroty i płynność finansowa nie gwarantują odporności na nieprzewidywalne zdarzenia. Przy niskich marżach i dużej konkurencji firmom trudno o zbudowanie własnego zaplecza finansowego, poduszkę finansową na nieprzewidziane zdarzenia. Mniej też inwestują. To wpływa na krótki okres finansowania – najczęściej warunki kredytowe z bankami odnawiane są co roku. Instytucje finansowe oceniają na bieżąco sytuację firm i od niej uzależniają finansowanie – wycofując je w razie jakichkolwiek, nawet chwilowych, zawirowań.

Poza tymi problemami w otoczeniu rynkowym przedsiębiorcy muszą sobie radzić także z zatorami płatniczymi. Powodują one zmniejszony przepływ środków finansowych. Gdyby kontrahenci otrzymywali na czas wszystkie zobowiązania, to regularny zastrzyk gotówki pozwalałby im na rozwój firmy i inwestycje, a nie tylko na bieżące funkcjonowanie. Każda zaległa faktura może zadecydować o dalszym losie firmy.

– Aby sobie radzić z zatorami i opóźnionymi płatnościami, można ubezpieczać należności. Można korzystać z faktoringu, aczkolwiek jest to usługa dodatkowo płatna. Można dywersyfikować sprzedaż, korzystać z możliwości sprzedaży do jak największej liczby podmiotów, a nie starać się zdobywać tzw. złote strzały, czyli pojedyncze duże transakcje. Nie można się uzależniać zbyt od jednego odbiorcy, bo to powoduje, że w razie problemów można takiego uzależnienia nie przetrwać – wskazuje członek zarządu Euler Hermes.

Z Programu Analiz Należności Euler Hermes wynika, że uśrednione opóźnienie w spłacie należności w Polsce wynosi 3 tygodnie. W stosunku do średniego udzielonego nabywcy terminu płatności wynoszącego 56 dni data faktycznego otrzymania zapłaty wydłuża się więc aż o 38 proc. Jak podkreśla Tomasz Starus, w budownictwie 30 proc. należności płaconych jest po terminie, a 20 proc. – nawet 120 dni po terminie.

Na niewypłacalność firm duży wpływ ma otoczenie prawne i podatkowe. W ubiegłym roku wszedł w życie odwrócony VAT w branży budowlanej na usługi podwykonawcze. To oznacza, że firmy choć kupują towary i usługi z 23-proc. podatkiem, to fakturują je bez VAT. Fiskus zwraca te środki, ale dopiero po kilku

miesiącach.

- Mało kto jest w stanie to przeżyć w sytuacji, gdy pracuje na marżach rzędu kilku procent. Podobnie jest w branżach dotkniętych w przeszłości karuzelami VAT, np. w branży dystrybucji elektroniki i IT, a także dystrybucji stali – mówi Tomasz Starus. – Niedawno odnotowaliśmy upadłość dystrybutora stali, który od urzędu skarbowego otrzymał decyzję o konieczności dopłaty VAT z tytułu rzekomego uczestniczenia w karuzeli VAT-owskiej w 2012 roku. Nikt z nas nie wie, który z naszych kontrahentów może w przyszłości zostać oceniony jako niewiarygodny z punktu widzenia rozliczeń podatkowych. To generuje duże ryzyko i duże koszty.

Dlatego firmy coraz więcej czasu i pieniędzy będą przeznaczać na sprawdzanie swoich kontrahentów – zarówno dostawców, jak i odbiorców.

- Do tego dochodzi jeszcze zmiana w prawie upadłościowym, która ułatwiła wchodzenie w postępowania restrukturyzacyjne i przyspieszyła całą procedurę. Prawo obliguje właścicieli i zarządy firm do tego, aby znacznie szybciej podejmowali decyzję o tym, że upadają bądź chcą zrestrukturyzować swoje długi – zaskakując przy tym rynek i partnerów handlowych. To wszystko powoduje, że będąc w sytuacji dostawcy dobra czy usługi, mimo wzrostu gospodarczego musimy mieć na uwadze, że ryzyko rośnie i będzie rosło w najbliższym czasie – przekonuje Tomasz Starus.

Źródło: Newseria, Euler Hermes