

Tot mai multe societati comerciale ajung în incapacitate de plata din cauza lipsei de capital (analiza)

Tot mai multe firme din economia româneasca ajung în incapacitate de plata, în conditiile în care nu au capitalul necesar pentru a rezista pâna la încasarea banilor de la parteneri, potrivit unei analize realizate de o companie de profil.

Acest blocaj financiar are efecte majore în economia slab finantata din România, iar statisticile arata ca, desi nevoia de finantare a companiilor este semnificativa, în prezent doar 12.000 dintre firmele românești sunt bancabile, astfel ca pentru majoritatea, creditul furnizor ramâne singura alternativa, potrivit Sierra Quadrant.

Analistii companiei arata, în context, ca firmele care nu au capital pentru plata rapida a facturilor apeleaza la creditul furnizor, care a devenit o adevarata "moda" si care accentueaza problema lipsei de capital, astfel ca s-a ajuns ca una din 3 companii sa se confrunte cu dificultati financiare, conform analistilor citati.

"Pe lanturile economice, aceste probleme se multiplica, iar primele victime sunt IMM-urile, în special microîntreprinderile si firmele mici care nu au capacitatea financiara sa reziste întârzierilor, care traiesc de la o factura la alta. Accentuarea blocajului financiar este de natura sa genereze probleme pentru întreg spectrul de business, de la scaderea profitabilitatii, probleme de cash flow, iar efectele directe se vad în reducerea investitiilor, cresterea preturilor, stoparea angajarilor si aparitia unui nou val de insolvente", se mentioneaza în analiza citata.

Chiar si firmele care au linii de finantare bancara se confrunta cu dificultati financiare, potrivit sursei. Aceasta argumenteaza prin informatiile publicate de BNR, care arata ca întârzierile la plata au crescut semnificativ în anul 2019 fata de anul trecut. Astfel, întârzierile la plata pe o perioada de una pâna la doua luni (31-60 de zile) au atins în iulie 2019 nivelul de 269 milioane de lei, o suma mai mult decât dubla fata de august 2018 (116 milioane lei).

De asemenea, întârzierile la plata între 15 si 30 de zile au crescut semnificativ, de la 60 de milioane de lei în august 2018, la 115 milioane de lei în luna iulie a anului curent.

Pe de alta parte, analiza se bazeaza si pe sondajul recent care arata ca 7 din 10 companii întârzie sa-si plateasca facturile, principalele motive invocate fiind lipsa resurselor financiare disponibile, neîncasarea facturilor, cresterea costurilor operationale si scaderea vânzarilor. Durata medie de încasare a facturilor la nivelul economiei a ajuns la aproape 120 de zile, precizeaza sursa.

Pentru evitarea scenariului de intrare în blocaj financiar a unei firme, analiza recomanda companiilor sa afle daca firmele partenere de afaceri au datorii, popriri, procese, daca actionarii sunt implicati în alte societati cu probleme si daca își onoreaza obligatiile financiare la timp.

Potrivit Sierra Quadrant, companiile au nevoie în relatia cu partenerii de un sistem de evaluare standardizat a clientilor noi si a celor existenti, fie ca se bazeaza pe resursele interne (departamente de vânzari, contabilitate, juridic si date proprii), fie ca apeleaza la o firma specializata.

"Monitorizarea continua reprezinta cheia unui business predictibil. Scaderile sau cresterile bruste de comenzi, întârzierea platilor, refuzul la plata si indisponibilitatea persoanelor de contact sunt doar câteva elemente care trebuie luate în calcul", considera expertii societatii de administrare. Astfel, consolidarea relatiilor de business tine în mod direct de managementul creantelor, de asigurarea unor conditii comerciale dedicate, în functie de bonitatea si comportamentul de plata al partenerilor, dar si de educatia financiara a celor care fac business.

"Antreprenorii trebuie, dincolo de manifestarea unei vigilente sporite în relația cu partenerii, să dezvolte planuri de afaceri pornind de la realitate, nu de la dorințe și așteptări optimiste. Oamenii de afaceri trebuie să evite investițiile care nu aduc plus valoare, precum cele în imobile, mașini etc, să renunțe la activele care nu reprezintă activitatea de bază și să își asigure resurse financiare de rezervă. Pe de altă parte, în condițiile accentuării blocajului financiar, apelarea la serviciile de factoring poate fi o soluție optimă", se precizează în analiza Sierra Quadrant.

Documentul recomandă companiilor să nu se teamă de colaborarea cu firme aflate în insolvență.

"Firmele aflate în insolvență au un plan de restructurare pe care trebuie să-l urmeze și sunt monitorizate suplimentar de specialiști în domeniu. Au un comportament de business chiar mai predictibil comparativ cu o firmă obișnuită. Un parteneriat cu o firmă aflată în insolvență poate aduce multiple avantaje - plăți la timp, tarife avantajoase, condiții optime de livrare etc.", se precizează în raport.

Analiza Sierra Quadrant a fost realizată pe baza statisticilor privind dinamica mediului de business prezentate de Banca Națională, Ministerul Finanțelor și Oficiul Național al Registrului Comerțului pentru perioada ianuarie - august 2019.

Sierra Quadrant este specializată pe lucrări de administrare și lichidare dificile și complexe, caracterizate prin patrimoniu mare. În cei peste 10 ani de activitate, compania a finalizat peste 650 de proceduri de faliment și lichidare.