

Widząc nierzetelność stają się nierzetelni

11 listopada 2019

Kiedy właściciele firm zauważają, że ich kontrahenci kredytują sobie działalność ich kosztem, nie płacąc na czas za towar lub usługę, sami zaczynają to robić. Twierdzi tak połowa badanych przedsiębiorców.

Ponad siedmiu na dziesięciu przedsiębiorców uważa, że rzetelność partnera biznesowego „zmienia się w czasie” – wskazali autorzy badania „Rzetelność branżowa” przeprowadzonego na zlecenie Rzetelnej Firmy, programu działającego pod patronatem Krajowego Rejestru Długów. Ankietowani twierdzą też, że kontrahent, który był bardzo dobrym płatnikiem, może „nagle przestać regulować swoje zobowiązania, bo ktoś inny mu nie zapłacił”.

Według badania 41 proc. przedsiębiorców z sektora MŚP wskazuje, że rzetelne są podmioty ze sfery publicznej. Większość (91,3 proc.) właścicieli polskich firm przyznaje, że rzetelny kontrahent to taki, który terminowo wywiązuje się ze zobowiązań i trzyma się ustaleń. Dla pozostałych badanych, rzetelny to ten, który w ogóle płaci, nawet jeśli przekracza terminy płatności (3,3 proc.) czy informuje o swoich problemach – nie unika kontaktu (2,7 proc.).

Jak powiedział PAP Andrzej Kulik, ekspert Rzetelnej Firmy, blisko co trzeci przedsiębiorca ocenia, że aby zasłużyć na miano rzetelnego „wystarczy płacić terminowo”: Takim sektorem gospodarczym w opinii właścicieli polskich firm są właśnie państwowe jednostki budżetowe. Te podmioty nie ogłaszają przetargów, jeśli nie mają zabezpieczonych na dany cel środków. Ponadto, w świadomości przedsiębiorców, zawsze działają zgodnie z literą prawa, nie są zagrożone bankructwem, a w razie problemów mają zapewnione wsparcie ze strony

państwa.

Jednocześnie 89 proc. firm uważa, że nierzetelny kontrahent jest trudny w kontaktach. Prawie jedna trzecia ankietowanych mówi, że nierzetelny kontrahent unika zobowiązań pisemnych. Zachowania, jakie według przedsiębiorców świadczą o tym, że kontrahent nie działa fair, to także niechęć do dostarczenia dokumentów finansowych (23,3 proc.), zmiana ustaleń w trakcie kontraktu (22 proc.) czy naleganie na zaliczkę przed rozpoczęciem współpracy (11 proc.). Przedsiębiorcy uznają także, że nierzetelny płatnik to taki, który zalega z zapłatą należności od 15 do 30 dni (39 proc.).

Badanie zostało przeprowadzone w III kwartałne 2019 r. wśród mikro-, małych i średnich firm, metodą wywiadów telefonicznych.

Źródło: NowyObywatel.pl