

JAK SOBIE RADZIĆ

# z utratą płynności finansowej



Z tego poradnika dowiesz się, czym jest utrata płynności finansowej. Kto jest na nią narażony i z jakich powodów? Jak ją rozpoznać i jak się ratować, gdy problem się pojawi.

Dowiesz się też, jak jej zapobiegać i czy warto się wspomagać, korzystając z oferty firm zewnętrznych.

# Spis treści

<b>1. Czym jest płynność finansowa</b>	03
<b>2. Jak dostrzec problemy z płynnością</b>	04
2a. Najczęstsze przyczyny utraty płynności	04
2b. Sygnały, które powinny niepokoić	05
<b>3. Jak się ratować?</b>	08
3a. Jakie są rozwiązania?	07
<b>4. Jak ustrzec się utraty płynności?</b>	09

Utrata płynności to jedna z najczęstszych przyczyn upadku przedsiębiorstw na świecie. Czasem wystarczy zbieg kilku niekorzystnych okoliczności. Nie jest to jednak koniec świata. Zamiast rozkładać bezradnie ręce, trzeba działać.

# Czym jest płynność finansowa

Płynność finansowa to **zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania bieżących zobowiązań i wydatków**. Firma, która jej nie utraciła, nie ma problemu z wypłacaniem wynagrodzeń w terminie i rozliczaniem się z partnerami biznesowymi.

Wbrew pozorom, problem nie dotyczy tylko przedsiębiorstw, które przestają uzyskiwać przychody. Nawet jeśli je uzyskują, ale brak im środków na wywiązywanie się ze zobowiązań, grozi im upadłość. Na dodatek, tracąc płynność lub mając ją niską, narażają się na **spadek zaufania kontrahentów i instytucji finansowych**.

Płynność bowiem jest jednym z **najważniejszych kryteriów oceny firmy**. Jeśli problem się utrzymuje przedsiębiorstwo traci możliwość elastycznego reagowania na zmieniające się warunki rynkowe – nie jest w stanie nabyć towarów czy surowców niezbędnych do kontynuowania działalności.

Opóźnienia w regulowaniu zobowiązań doprowadzają do dodatkowego zwiększenia kosztów i ostatecznie ich kumulacji, gdyż naliczane są rozmaite kary umowne i odsetki. To już tylko o krok od bankructwa. Zwłaszcza że nie płacąc zobowiązań przedsiębiorstwo naraża także na kłopoty swoich kontrahentów i partnerów.



# Dostrzec problemy z płynnością

## Najczęstsze przyczyny utraty płynności:

### Zewnętrzne:

- **Wahania walut.** To duży problem dla przedsiębiorstw, których dotyczy wymiana handlowa z innymi krajami, a rozliczenia w walutach obcych stanowią duży odsetek w strukturze ich zobowiązań i należności.
- Pogorszenie kondycji finansowej **odbiorców towarów**, ich bankructwo.
- Pojawienie się silnej **konkurencji**.
- **Załamanie popytu** na wyroby firmy
- Wprowadzenie **akcyzy** na produkty firmy.
- **Wzrost cen surowców** w krótkim czasie wiążący się z dużym zwiększeniem kosztów materiałowych.

### Wewnętrzne:

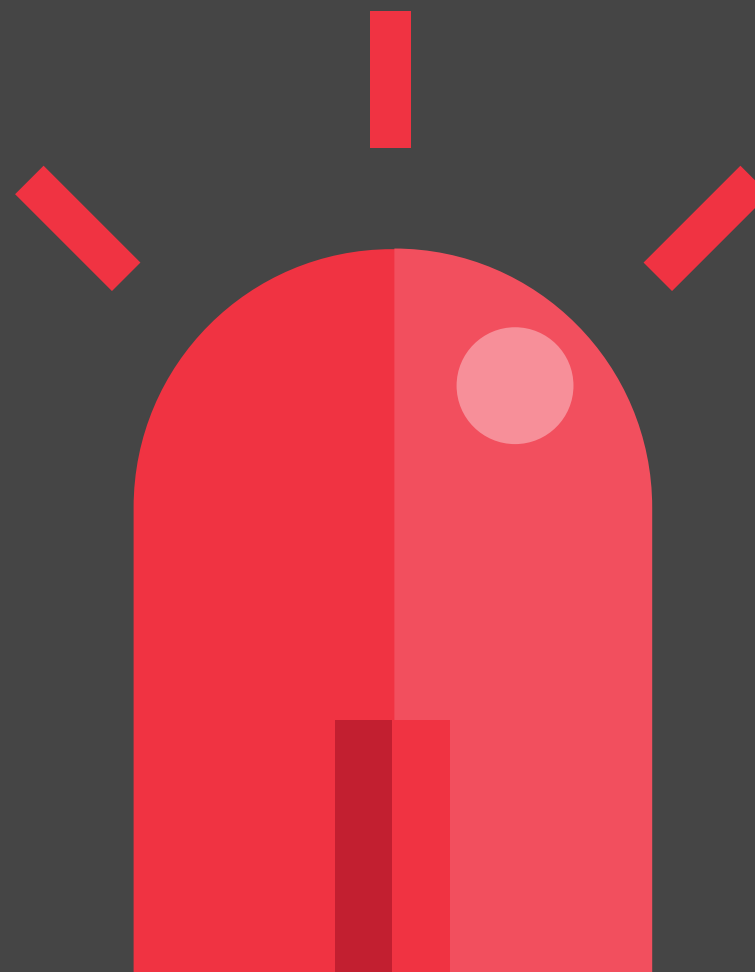
- **Nieprawidłowo przygotowane dane** i związany z tym niewłaściwy przepływ informacji przyczyniający się do złych decyzji wpływających negatywnie na kondycję przedsiębiorstwa.
- Opóźnienia w **ściągnięciu należności**.



# Dostrzec problemy z płynnością

## Sygnały, które powinny niepokoić:

- Utrzymujący się spadek stanu środków na rachunku bankowym.
- Wzrost wartości należności przeterminowanych.
- Wzrost należności krótkoterminowych.
- Rosnące zaległości wobec dostawców.
- Zaległości podatkowe i w ZUS.
- Opóźnienia w wynagrodzeniach dla pracowników.
- Zwiększająca się liczba zapasów przy takiej samej lub malejącej produkcji.
- Braki w zakupach surowców służących do produkcji.



## Jak się ratować?



Na utratę płynności bardziej narażone są **mniejsze przedsiębiorstwa**. Te duże mają większą możliwość skorzystania w odpowiednim momencie z szeregu instrumentów finansowych zmniejszających takie ryzyko.

Zarządzający małymi firmami często mają problem z **bieżącą kontrolą** płynności finansowej. Nie są w stanie zatrudnić osób śledzących, co się dzieje na rynku. Mogą nie zauważyć więc wystarczająco szybko pojawienia się silnej konkurencji, nie nadążyć za zmianami technologicznymi, wzrostem cen surowców i nie dostrzec nowych trendów rynkowych.

# Jak się ratować?

**Jeśli już firma straciła płynność, trzeba ją ratować.**

**Możliwości jest kilka:**

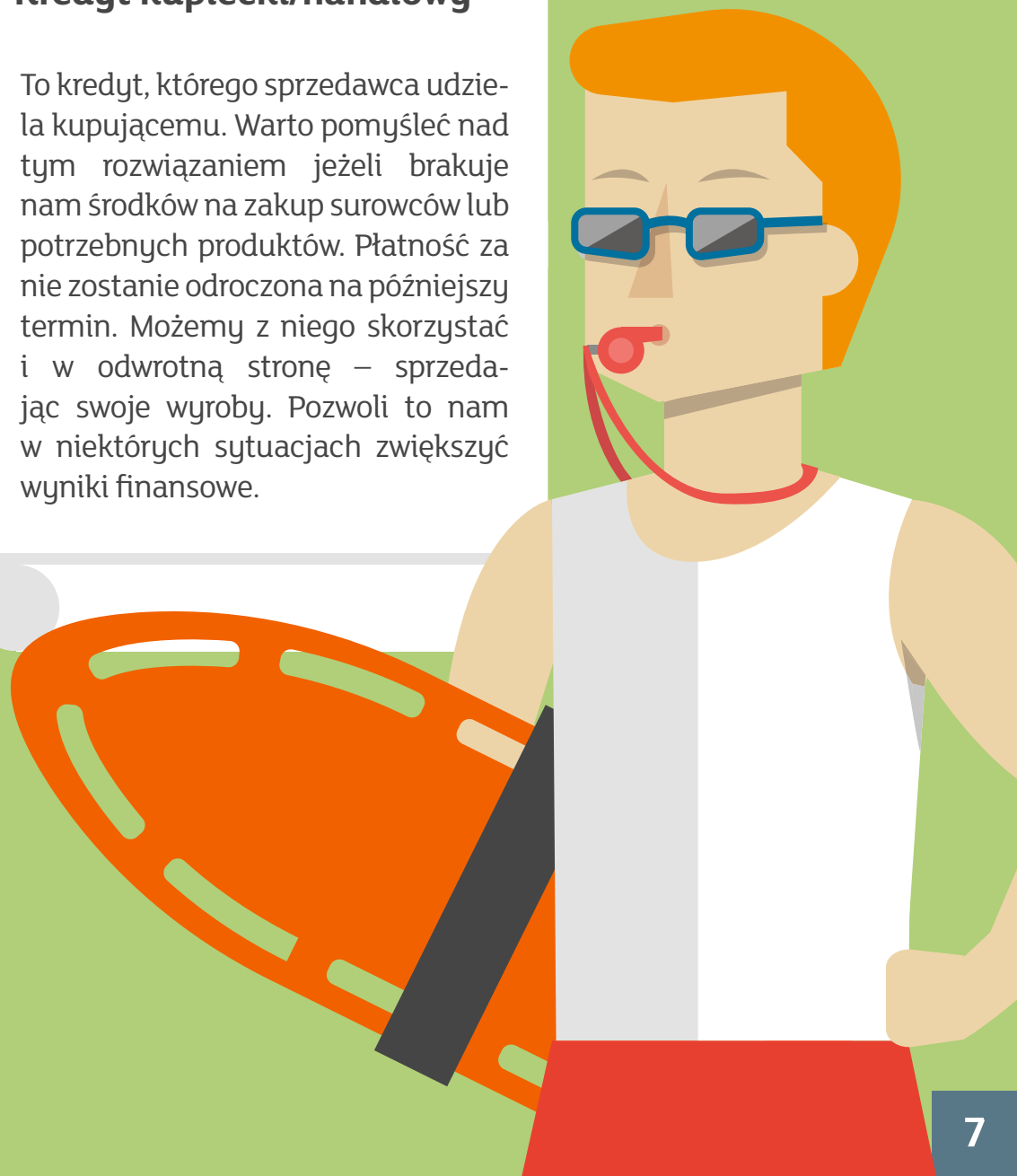
## Kredyt

Jeśli zdecydujemy się zaciągnąć kredyt, powinien on posłużyć na spłatę najpilniejszych zobowiązań – opłacenie podatków, wypłacenie pensji pracowniczych, spłacenie dostawców. Inwestycyjny pozwoli dofinansować działalność, natomiast obrotowy ułatwi zarządzanie bieżącymi finansami. Instytucje finansowe mają bogatą ofertę produktów. Mbank ma np. dla firm kredyt zabezpieczający na wypadek utraty płynności. Jest to kredyt w rachunku bieżącym udzielany w kwocie nawet do 500 000 PLN bez zabezpieczeń.

Warto przejrzeć na spokojnie ofertę banków i dobrać produkt najlepiej dopasowany do charakteru i zapotrzebowania firmy. Słabą stroną tego rozwiązania jest to, że musimy wykazać zdolność kredytową. Dla osłabionej firmy także koszt takiej pożyczki może być „nie do przejścia”.

## Kredyt kupiecki/handlowy

To kredyt, którego sprzedawca udziela kupującemu. Warto pomyśleć nad tym rozwiązaniem jeżeli brakuje nam środków na zakup surowców lub potrzebnych produktów. Płatność za nie zostanie odroczone na późniejszy termin. Możemy z niego skorzystać i w odwrotną stronę – sprzedając swoje wyroby. Pozwoli to nam w niektórych sytuacjach zwiększyć wyniki finansowe.



# Jak się ratować?



## Pozyskanie zaliczek

Chwilowe problemy z płynnością możemy zażegnać namawiając kontrahentów, by wpłacili nam zaliczki na poczet przyszłej sprzedaży bądź świadczonych usług. By ich zachęcić, powinniśmy zaoferować im korzystne warunki kontraktu.

## Zbycie zapasów

Dbając o płynność finansową powinniśmy starać się nie zamrażać pieniędzy w zapasach. Jeśli jednak już ją tracimy należy zrobić wszystko, by tych zapasów się pozbyć. Pozwoli nam to zwiększyć wyniki finansowe a przede wszystkim pozyskać potrzebną gotówkę.

## Pozyskanie inwestora

Zdobywając inwestora możemy zażegnać nie tylko problem płynności, ale też wspomóc rozwój przedsiębiorstwa.



# Jak się ustrzec utraty płynności?

Jedną z głównych przyczyn utraty płynności finansowej firm są **opóźnienia w płaceniu należności przez kontrahentów**. Brak rzetelności przy płatnościach jest domeną Polaków. Z danych „Europejskiego Raportu Płatności 2016” przygotowanego przez Intrum Justitia wynika, że **36% polskich ankietowanych firm informuje, że mają problemy z przetrwaniem z powodu nieterminowych płatności**. W Europie jest tylko nieco lepiej – średnia wynosi 33%.

Raport pokazuje, że problem ten najczęściej dotyka firmy z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Opóźniający się z zapłaceniem płatności kontrahenci mocno wpływają na płynność finansową firm. Badanie pokazuje, że małe podmioty są bardziej zależne od szybkich płatności, mniej odporne na opóźnienia w płatnościach oraz mniej skłonne do zwiększania inwestycji.

## Pamiętaj!

Warto trzymać rękę na pulsie i na bieżąco monitorować stan wiarytelności i terminy zapłaty u klientów, a także przypominać im z wyprzedzeniem o zbliżających się terminach płatności.



## Przykład:

Jakub Zieliński prowadził dużą hurtownię odzieży polskiej produkcji z tzw. średniej półki. Zaopatrywał nią wybrane sklepy oraz 3 sklepy własne. Niestety, popyt na odzież polską zaczął spadać ze względu m.in. na tańszy import z Chin oraz zmianę preferencji klientów, którzy zaczęli kupować albo bardzo tanią odzież, albo drogą, najbardziej znanych marek. Obroty w sklepach pana Jakuba spadały z roku na rok, rosły zapasy magazynowe.

Kredyt, którym sfinansował poszerzenie asortymentu zaczął generować koszty, których nie pokrywały obroty. Najpierw zamknął jeden sklep własny, potem pozostałe dwa. Jednocześnie zaczął wysprzedawać po cenach hurtowych zapasy magazynowe. Pojawiły się wierzycielności z tytułu VAT oraz wzrosły długi wobec ZUS. Na wniosek wierzycieli zostało zajęte konto firmowe, a pan Jakub stracił płynność finansową.

Na szczęście nie miał i nie ma żadnych nieruchomości (dom na żonę, z którą miał rozdzielność majątkową), a samochód w leasingu. Pan Jakub pożyczył pieniądze od przyjaciela i przebranżowił się, kupując udziały w hurtowni farb i lakierów. Pojawiły się pierwsze, większe zamówienia, odzyskał płynność, zawarł ugodę z ZUS i spłaca systematycznie wierzycieli.

# Jak się ustrzec utraty płynności?

## Ściąganie należności

Co zrobić, jeśli mimo naszych wysiłków kontrahenci nie płacą na czas, a nieściągnięte należności zaczynają wpływać na kondycję firmy?

### Możemy skorzystać z faktoringu

Korzystając z pomocy firmy świadczącej usługę faktoringu szybciej otrzymamy pieniądze, które należą się nam z racji zawartej transakcji sprzedaży. Faktor wykupi bowiem nasze nieprzeterminowane wierzytelności, które nam się należą z tytułu dostaw i usług. Przejmuje on na siebie procedurę ściągnięcia należności oraz towarzyszące temu ryzyko. Przekaze nam w formie zaliczki wcześniej ustalony procent wierzytelności (najczęściej do około 90% wartości faktury). Dzięki temu poprawimy swoją płynność.

### Możemy zatrudnić firmę windykacyjną

Wiele firm windykacyjnych nie tylko ściga długi, ale równocześnie świadczy usługi prewencyjne – monitoring płatności i tzw. pieczęć prewencyjną. W swojej działalności wykorzystują rozmaite źródła informacji o dłużnikach. Zatrudniają wysokiej klasy negocjatorów i prawników. Z pewnością więc windykatorzy okażą się bardziej skuteczni niż my sami, dysponują bowiem



lepszym dostępem do informacji o podmiotach windykowanych i są wyspecjalizowani w technikach negocjacji i odzyskiwaniu zalegających płatności.

### Możemy skorzystać z systemu do automatycznej windykacji

Taki system informuje dłużnika o niezapłaconych fakturach. Wysyła także zestawienie faktur. Podaje łączną kwotę i dolicza odsetki dla kontrahenta, który spóźnia się z opłatami.

### Weksel, gwarancje bankowe

Możemy zabezpieczyć swoją firmę przed nierzetelnym kontrahentem, wymagając od niego poręczenia w postaci weksla czy gwarancji bankowej lub np. zastawu.

# Jak się ustrzec utraty płynności?

## Niebezpieczne przewalutowania

Dysponujemy instrumentami finansowymi pozwalającymi znacząco ograniczyć ryzyko związane z niekorzystnymi zmianami kursowymi. Warto tu zwrócić uwagę na ofertę banków. Firmy coraz chętniej wykorzystują forwardy i opcje walutowe. Jeśli sprzedajemy przede wszystkim na rynki zagraniczne, warto zdywersyfikować ryzyko, działając w rozmaitych krajach. Niezbędne jest obserwowanie tamtejszej sytuacji i jeśli to konieczne, jak najwcześniejsze wycofanie się z danego rynku w sytuacji, gdy pojawią się poważniejsze niepokoje polityczne czy gospodarcze.

## Wzrost cen surowców

Jeśli przewoźnimy przedsiębiorstwu produkcyjnemu i skupujemy surowce, gwałtowny wzrost ich cen może poważnie zachwiać płynnością finansową firmy. Takie ryzyko powinno zostać wcześniej wliczone w ceny wyrobów. Te jednak musimy dobrze przemyśleć, bo zbyt wysokie ceny mogą spowodować, że nasze produkty przestaną się sprzedawać.



# Jak się ustrzec utraty płynności?

## Monitorowanie sytuacji kontrahentów

By uniknąć nieprzyjemnego zaskoczenia, powinniśmy śledzić kondycję finansową swoich partnerów handlowych. Problemy dostawców mogą np. spowodować u nas kłopoty z utrzymaniem ciągłości produkcji.

## Monitorowanie rynku

Jeśli sprzedajemy produkty należy na bieżąco śledzić trendy i mody na rynku.

Powinniśmy też monitorować rynek związany z innowacjami i przemyśleć, czy nie warto zainwestować w nowocześniejsze i wydajniejsze maszyny. Także obserwować, czym posługuje się i z czego korzysta konkurencja, by nie pozostać w tyle i nie stracić pozycji na rynku.

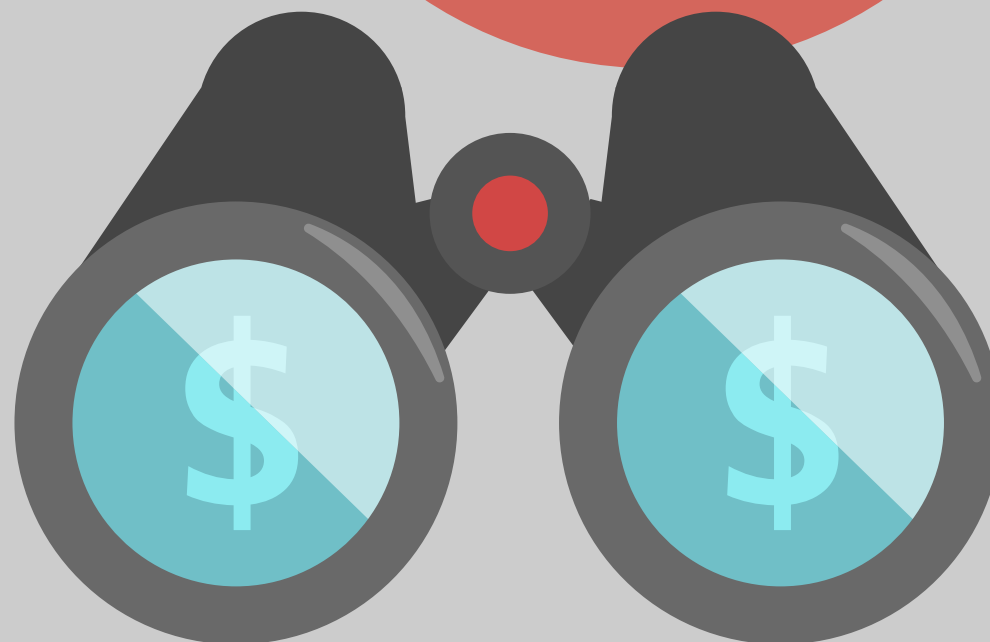
## Trzymanie ręki na pulsie

Ważna jest przede wszystkim szybka reakcja na pojawiające się trudności. Jeśli nasza firma ma środki, powinniśmy zatrudnić specjalistów, którzy będą śledzić procesy przebiegające w firmie, analizować i stawiać właściwą diagnozę zanim wpadniemy w prawdziwe kłopoty.

Wystarczą źle przygotowane dane, by wzrosło ryzyko podjęcia niewłaściwych działań pogarszających sytuację przedsiębiorstwa.

## Uwaga!

Nie zapominaj o sprawdzaniu, czy na rynku nie pojawiła się nowa konkurencja. Agresywny marketing wchodzących na rynek nowych firm, zwłaszcza firm handlowych, może zmniejszyć znacząco Twoją sprzedaż. Dlatego powinieneś dopasować ceny zbytu do zmieniającej się sytuacji.





Jak widzisz, utrata płynności to nie koniec świata – można jej przeciwdziałać i ustrzec się przed nią.

A o kredytach obrotowych i innych sposobach radzenia sobie w takich sytuacjach dowiesz się na **naszym blogu!**