European Payment Report 2018

România

intrum

Despre studiu

Raportul European al Plăților este bazat pe un studiu de piață care a fost desfășurat simultan în 29 de țări din Europa în perioada februarie-martie 2018. În cadrul acestui raport, Intrum a colectat informații de la 9,607 de companii din toată Europa. Aceste informații au fost utilizate pentru a relata concluzii benefice despre comportamentul de plată și bunăstarea financiară a companiilor din Europa. Pe lângă Raportul European cu privire la Plăți, a fost dezvoltat și un Raport Național dedicat României, ce furnizează informații despre riscurile de plată la nivel de țară.

Principalele concluzii

Companiile din România anticipează că măsurile GDPR vor avea un impact crescut asupra comportamentului de plată.
21% dintre companiile din România anticipează că implementarea normelor GDPR va afecta comportamentul de plată. Media la nivel European referitoare la acest subiect este doar de 14%. Astfel, România se află pe locul doi din acest punct de vedere, fiind surclasată doar de Marea Britanie, aceasta din urmă înregistrând 31%.

Companiile din România se așteaptă la efecte pozitive în urma implementarii GDPR
Imediat după Marea Britanie, companiile din România manifestă o rată de entuziasm peste medie cu privire la implementarea măsurilor GDPR. 19% dintre acestea afirmă că se așteaptă ca GDPR să aibă un impact pozitiv asupra mediului de afaceri. În restul Europei, media cu privire la acest aspect este de doar 8%.

Pentru companiile din România, plățile întârziate reprezintă o piedică în angajarea de nou personal.
41% din companiile românești raportează plățile întârziate ca pe o piedică în angajarea de nou personal. Acest procent este aproape de nivelul înregistrat de Marea Britanie, unde 42% dintre companii se confruntă cu aceleași dificultăți. Topul este însă condus de Grecia unde 60% dintre afaceri stagnează din punct de vedere al dezvoltării de personal din cauza plăților care nu sunt efectuate până la termenul scadent. În acest timp, media la nivel European este de 20%.

Fiecare a zecea companie românească plănuiește să accepte criptomonede ca și metodă de plată în următorii doi ani
Aproximativ fiecare a zecea companie sau mai precis 12% dintre afacerile din România care nu acceptă în momentul de față criptomonede precum Ethereum sau Bitcoin ca și metodă de plată își propune să o facă în următorii doi ani. România este depășită ca și procent tot de Marea Britanie, cu 16 procente, pe când media la nivel European este de doar 4%.

Dezvoltarea economică

	România	Media UE 2017
PIB pe cap de locuitor 2017	9,003.50	29,667.00
Creștere procentuală PIB comparativ 2017 vs 2016	5.7	2.2
Inflația, % 2017	1.1	1.7
Rata șomajului, % 01 2018	4.6	7.3

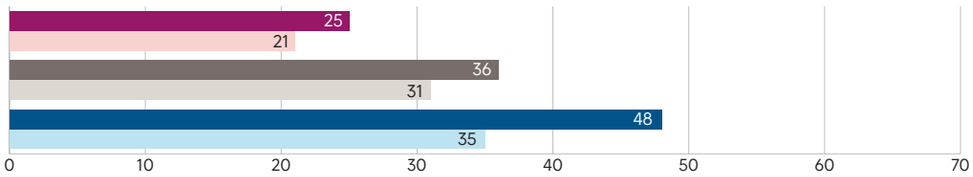
Fondul Monetar Internațional, World Economic Outlook Database, October 2017
Rata de schimb valutar non euro (data: 01.01.2018): https://www.ecb.europa.eu/stats/policy_and_exchange_rates/euro_reference_exchange_rates/html/index.en
Creșterea PIB: //ec.europa.eu/info/sites/info/files/economy-finance/autumn_2017_economic_forecast_-_statistical_annex.pdf
Rata inflației HICP: http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00118&plugin=1
Rata șomajului: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=une_rt_m&lang=en

Plățile întârziate

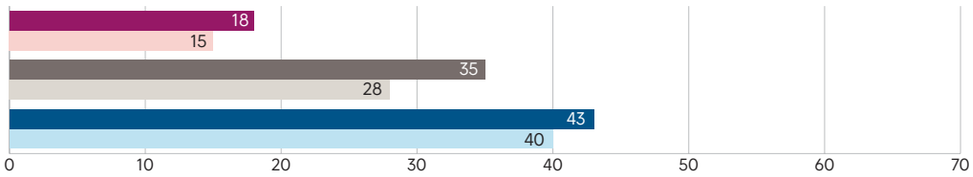
A nu înregistra plățile în termenul scadent reprezintă o problemă. A putea previziona fluxul de numerar este o necesitate elementară pentru stabilitatea financiară și reprezintă fundația unei dezvoltări sănătoase. Totuși, nu este de mirare că plățile întârziate sunt considerate o problemă iar consecințele sunt severe.

- B2C 2018, zile
- B2C 2017, zile
- B2B 2018, zile
- B2B 2018, zile
- Sectorul public 2018, zile
- Sectorul public 2017, zile

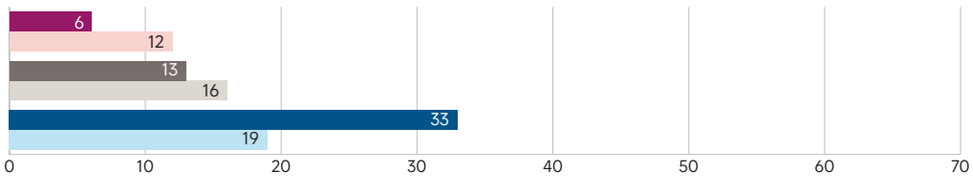
Ce termene de plată acceptati, în medie, din partea clienților?



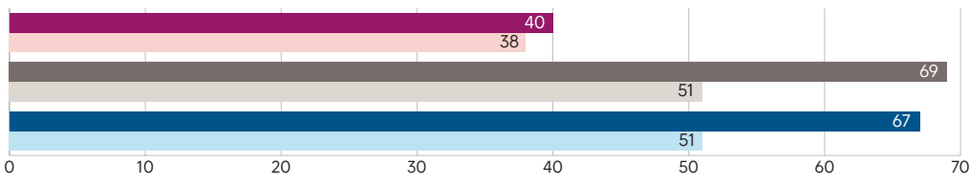
Care este termenul mediu în care clienții efectuează plata?



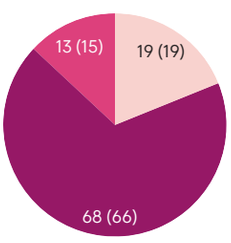
Termenul de plată contractual de obicei variază. Care este cel mai scurt termen de plată pe care l-ați oferit până acum clienților?



Care este cel mai lung termen de plată pe care l-ați oferit până acum clienților?



Cum evaluați că va fluctua riscul cauzat de debitorii companiei în următoarele 12 luni? (comparativ cu anul trecut?)



- În creștere, %
- La același nivel, %
- În scădere, %

Cum sunt împărțiți partenerii din punct de vedere al termenelor de plată?

Vechime, în zile	%, 2018	%, 2017
Până la 30 de zile	65	62
Între 31 și 60 de zile	20	26
Între 61 și 90 de zile	7	8
Între 91 și 120 de zile	4	3
Între 121 și 180 de zile	1	1
Peste 180 de zile	2	1

Dacă a existat, care a fost pierderea înregistrată în 2018 ca și procent din venitul anual?

2.7%

3.3%

- 2018
- 2017

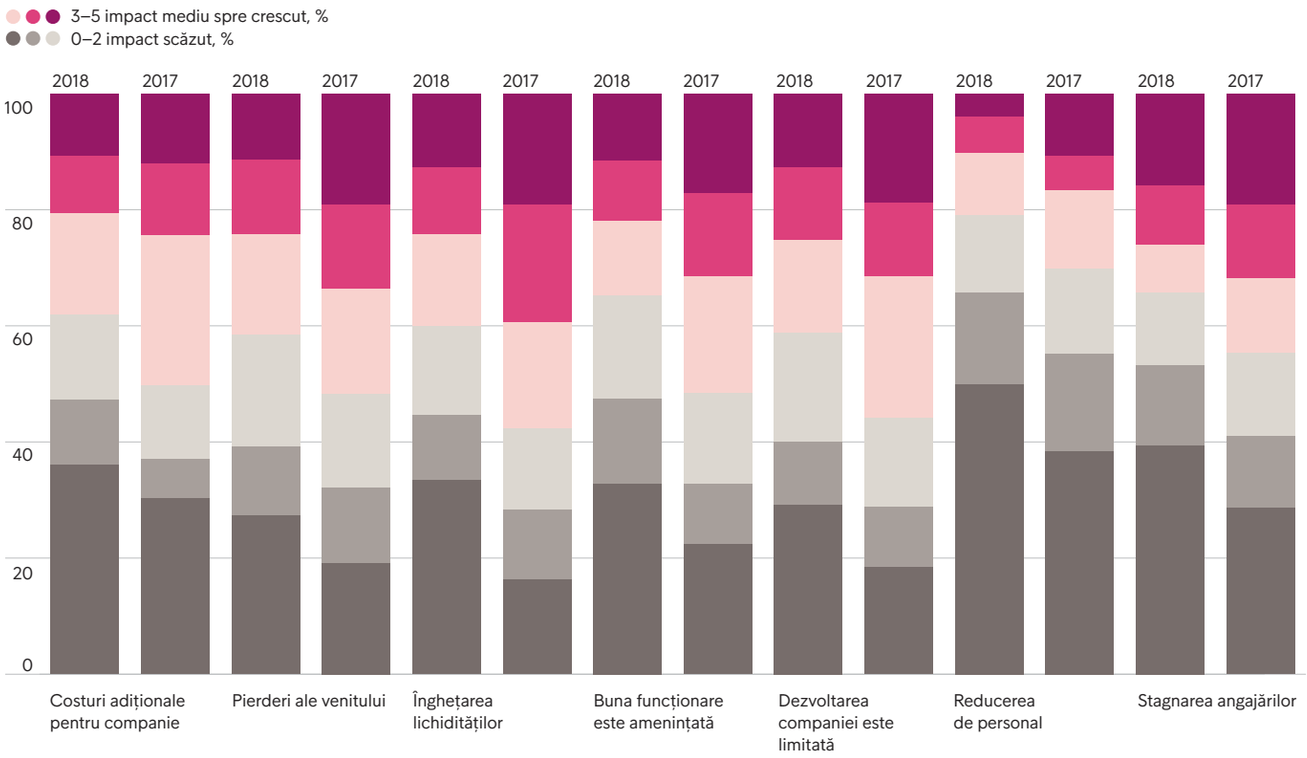
În România, media termenelor de plată se situează la 36 de zile pe când în Finlanda media termenelor de plată este de 20 de zile. Însă cele mai relaxate condiții se înregistrează în Portugalia, unde media termenelor de plată în sectorul B2B este de 53 de zile.

*facturi pe care nu vă mai așteptați să le încasați.

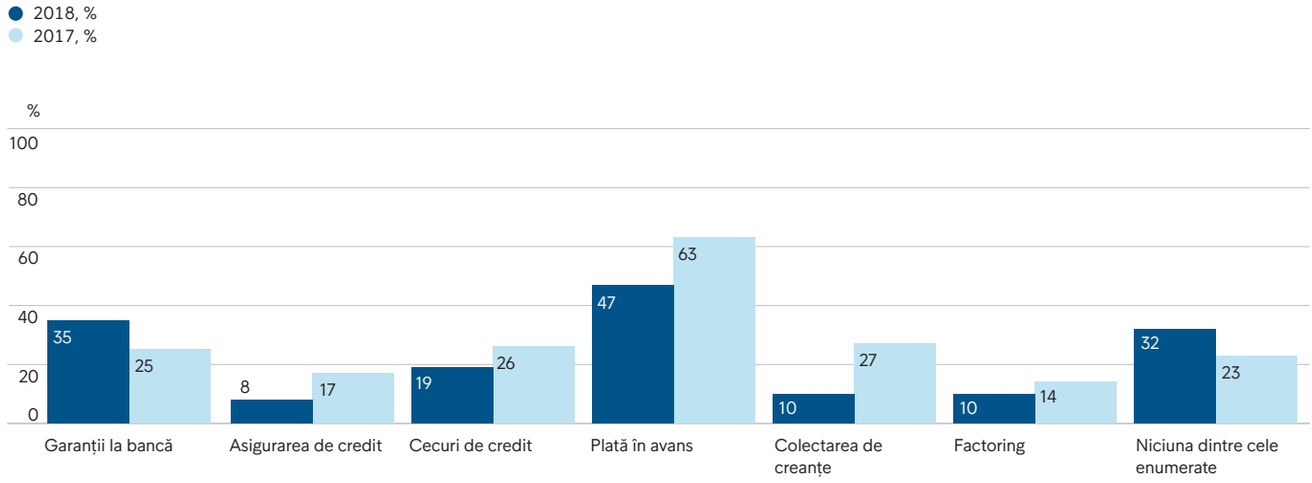
Consecințele plăților întârziate

Atunci când o companie nu este plătită la timp, consecințele pot fi grave. Propietarii afacerilor pot experimenta presiunea lichidităților, pierderi semnificative de profit sau pot simți amenințări la buna funcționare a companiei. Acestea se traduc prin stagnarea indicatorilor financiari și a celor aferenți dezvoltării de noi locuri de muncă.

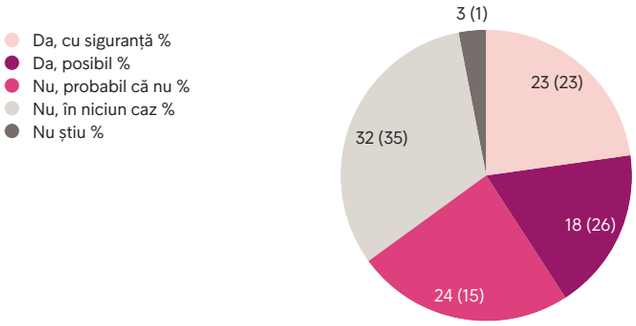
Pe o scară de la 0 la 5 (unde 0 reprezintă niciun impact și 5 reprezintă un impact crescut) cum ați clasa consecințele plăților întârziate?



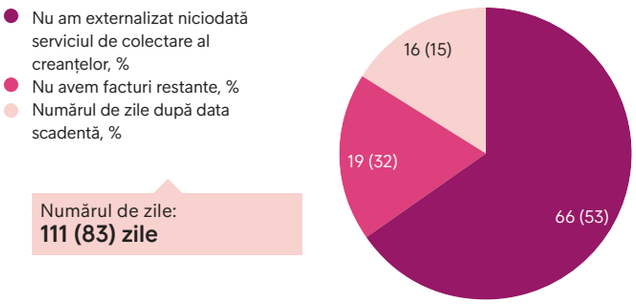
Ce precauții ia compania dumneavoastră pentru a se asigura împotriva plăților întârziate?



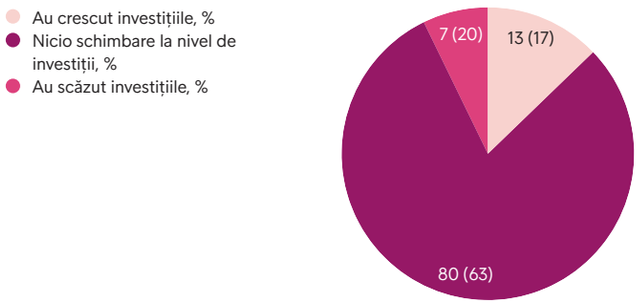
Plățile mai rapide v-ar ajuta compania în dezvoltarea locurilor de muncă? (comparativ cu anul anterior)



În general, după câte zile de la termenul de plată trimiteți facturile restante către o companie de colectare dedicată (versus anul trecut)?

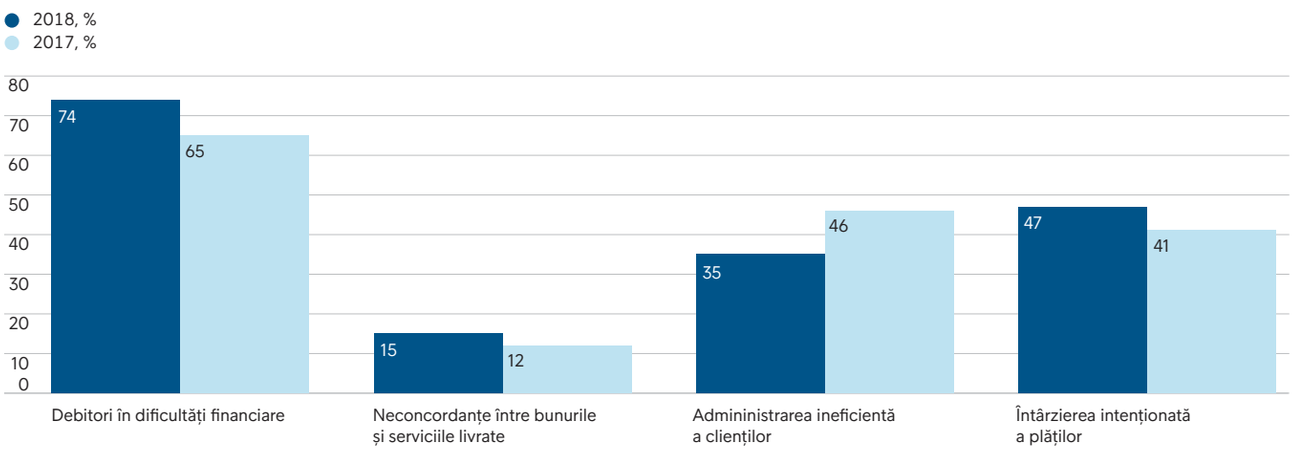


Cum a fost influențată afacerea de scăderea dobânzilor (la nivel global)?



În urma sondajului, motivul principal pentru care companiile nu înregistrează plăți în termenul scadent îl reprezintă problemele financiare cu care se confruntă clienții lor. Clienții sau partenerii, pur și simplu nu au resursele necesare pentru a plăti sumele datorate, cel puțin nu pe toate în același timp. Comportamentul diferă bineînțeles la nivel de țară și de regiune. Dacă povara financiară este mai puțin severă, companiile tind să învinuiască ineficiența administrativă sau chiar să creadă că întârzierile sunt intenționate.

Care sunt motivele principale pentru care clienții întârzie în efectuarea plăților?

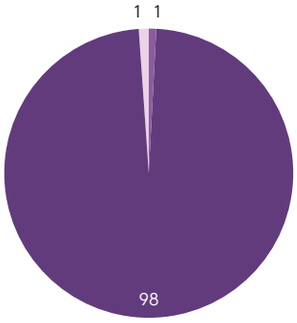


Criptomonede digitale

În prezent, criptomonedele sunt un fenomen mondial și sunt cunoscute de marea majoritate, însă, ca și opțiune de plată, piața criptomonelelor este încă imatură, așa cum reiese din studiul desfășurat.

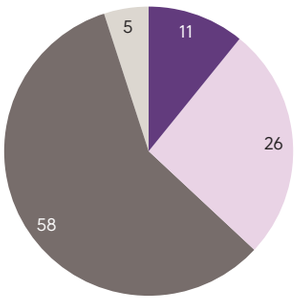
Acceptați criptomonede, cum ar fi Bitcoin sau Ethereum, ca metodă de plată din partea consumatorilor sau a clienților?

- Da, acceptăm criptomonede digitale ca metodă de plată, atât din partea clienților cât și din partea debitorilor, %
- Nu, nu acceptăm criptomonede digitale ca metodă de plată, %
- Nu știu, %



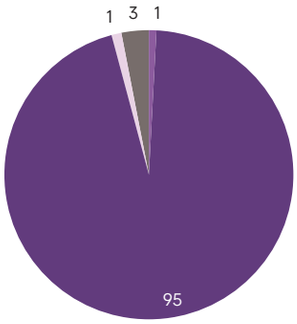
Plănuiți să acceptați criptomonede, cum ar fi Bitcoin sau Ethereum, ca metodă de plată din partea clienților sau debitorilor în următorii 2 ani?

- Da, cu siguranță, 0 %
- Da, probabil, %
- Nu, probabil că nu, %
- Nu, cu siguranță nu, %
- Nu știu, %



Compania dvs. deține criptomonede, cum ar fi Bitcoin sau Ethereum, în alte scopuri decât efectuarea unor tranzacții?

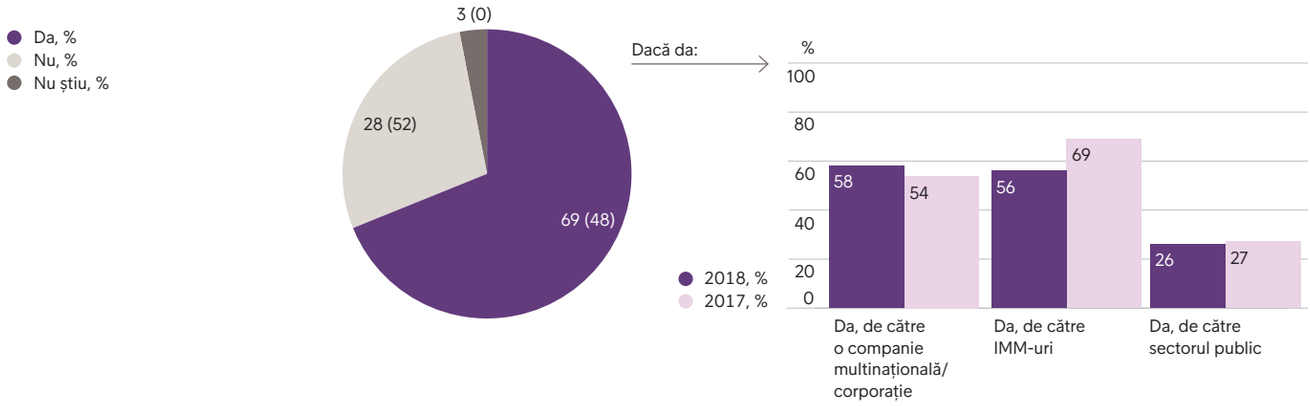
- Da, deținem criptomonede și în alte scopuri decât pentru efectuarea tranzacțiilor, %
- Nu, nu deținem niciun fel de criptomonede, %
- Este confidențial, %
- Nu știu, %



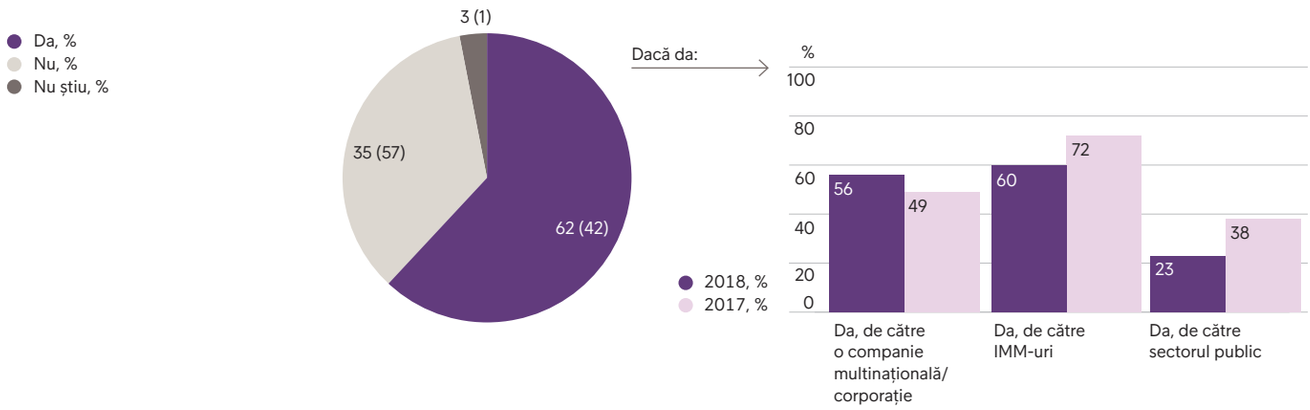
Termene de plată

Multe companii europene se confruntă cu presiunea de a accepta termene de plată mai lungi decât cele cu care sunt confortabile și un procent la fel de mare acceptă aceste amânări ca atare. Pentru a pune capăt plăților întârziate și a situațiilor apărute în urma acestora (sau a efectelor resimțite de societate), trebuie ca întreprinderile să își asume responsabilitatea de a oferi și de a solicita termene de plată echitabile.

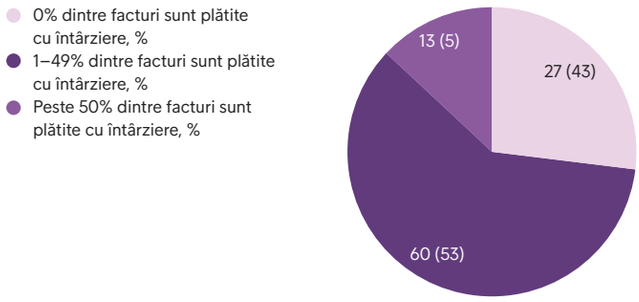
Vi s-a cerut să acceptați termene de plată mai lungi decât cele cu care sunteți confortabil (în comparație cu anul trecut)?



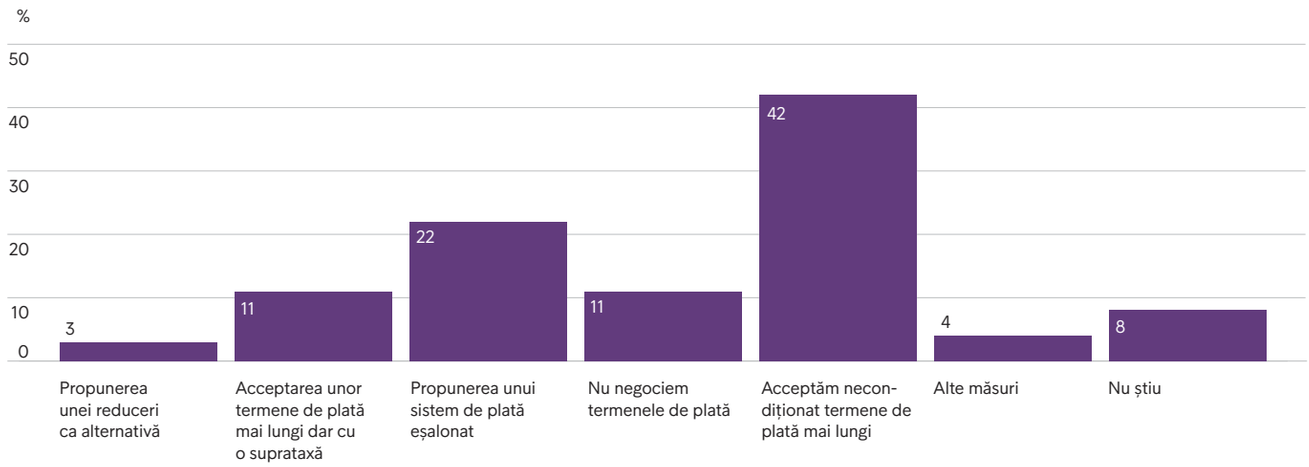
Ați acceptat vreodată termene de plată mai lungi decât cele cu care sunteți confortabil (în comparație cu anul trecut)?



Dintre toate facturile dvs. restante, cât de mare este procentul plăților efectuate cu întârziere, după scadență (în comparație cu anul trecut)?



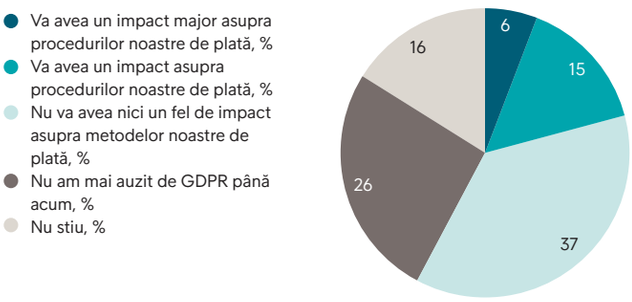
În general, ce măsuri luați atunci când un client vă solicită un termen de plată mai lung?



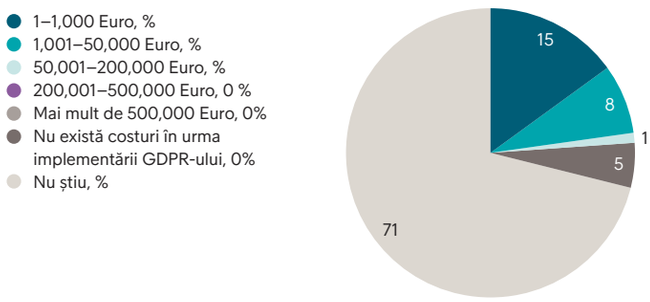
GDPR

Regulamentul General pentru Protecția Datelor (GDPR) al Uniuni Europene este cea mai importantă modificare în protecția datelor din ultimii 20 de ani și a fost creat pentru armonizarea legilor privind protecția datelor din Europa. Acesta își va face efectul începând cu mai 2018 și 8% dintre companiile europene văd implementarea acestuia ca pe un lucru pozitiv.

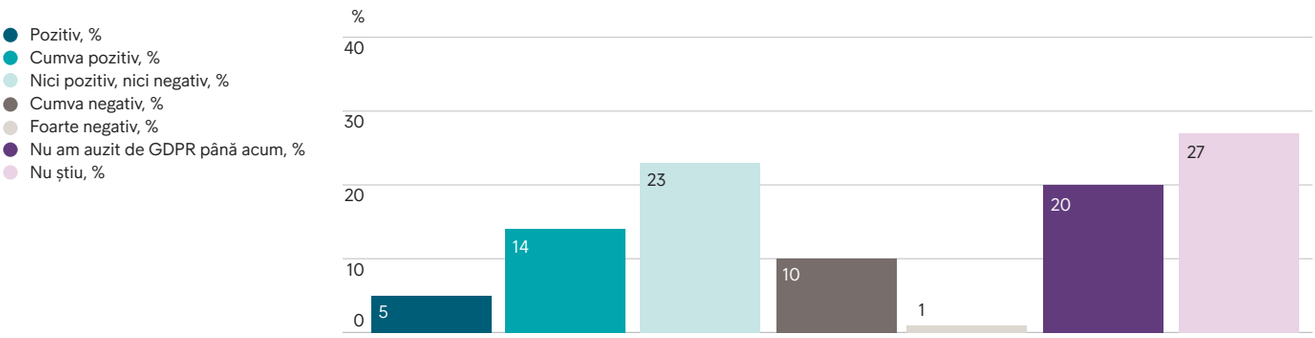
Cum vedeți noua legislație UE, GDPR, afectând metodologia dvs. de plată, de la punerea sa în aplicare la data de 25 mai 2018 dar și după?



Din câte cunoașteți care va fi costul total al companiei dvs. pentru implementarea GDPR-ului în relație cu procesele dvs. de plată?



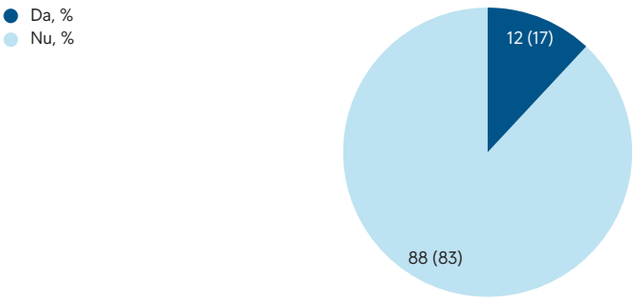
Cum credeți că noua legislație UE, GDPR, va impacta afacerea dvs. din momentul punerii ei în aplicare pe 25 mai 2018 și mai departe?



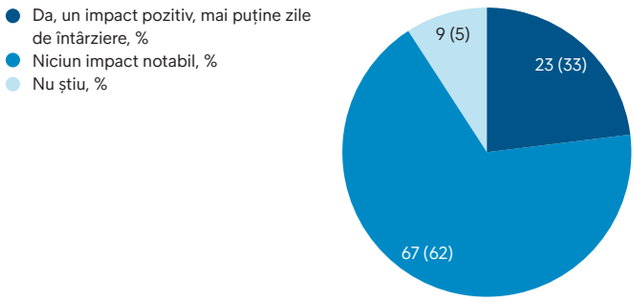
Legislația – UE

Directiva Europeană a Întârzierilor Plăților este o inițiativă a Comisiei Europene ce vizează rezolvarea situației întârzierilor de plăți, sau cel puțin încearcă să diminueze problema. La nivel European, 31% dintre respondenți declară că sunt conștienți de directivele care indică necesitatea de a acorda prioritate în vederea suplimentării gradului de conștientizare a acestei legi.

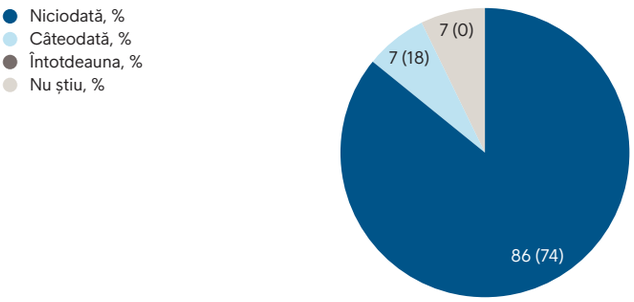
Sunteți familiarizat cu Directiva Europeană a Întârzierilor Plăților, în prezent pentru B2B și sectorul public (în comparație cu anul trecut)?



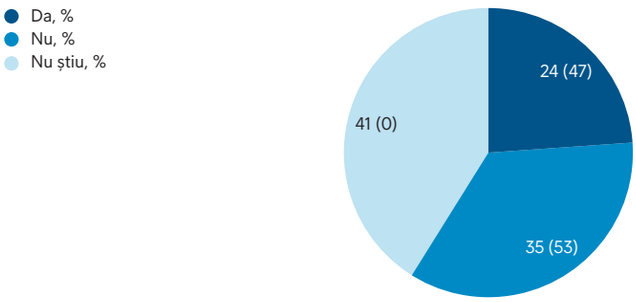
De când Directiva Europeană a Întârzierilor Plăților a fost implementată în țările UE, ați observat vreun impact asupra întârzierilor la plată? (în comparație cu anul trecut)?



Acum că aveți dreptul să facturați min. 40 de euro în zona B2B cât și pentru tranzacțiile din sectorul public, în ce măsură vă folosiți de acest drept? (în comparație cu anul trecut)?



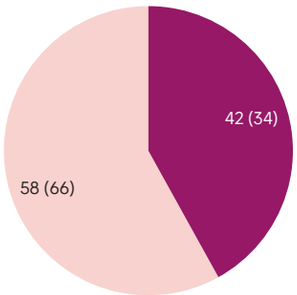
Directiva Europeană a Întârzierilor la Plată nu include dispozițiile referitoare la plățile întârziate ale consumatorilor. Afacerea dvs ar putea beneficia de pe urma reglementării întârzierilor la plată ale consumatorilor (în comparație cu anul trecut)?



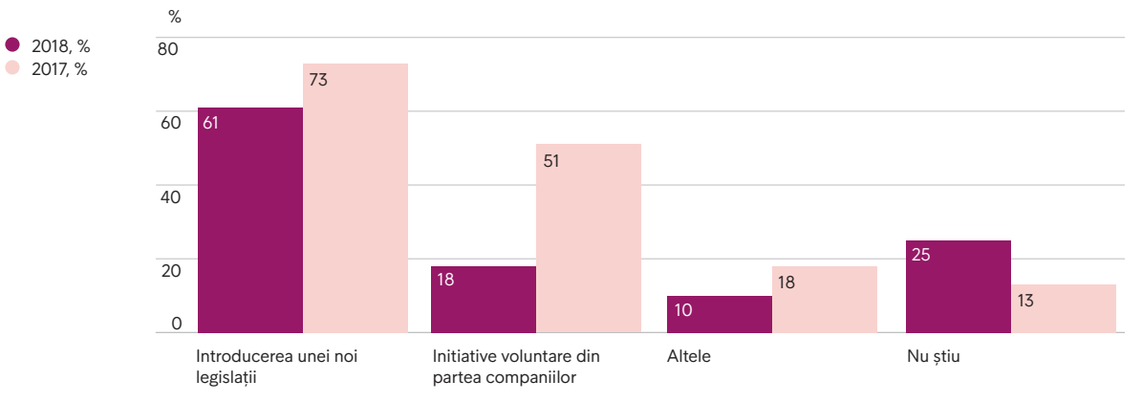
Norme naționale

Sunteți familiarizat cu reglementarea națională cu privire la neplată sau la întârzierea plăților? (în comparație cu anul trecut)

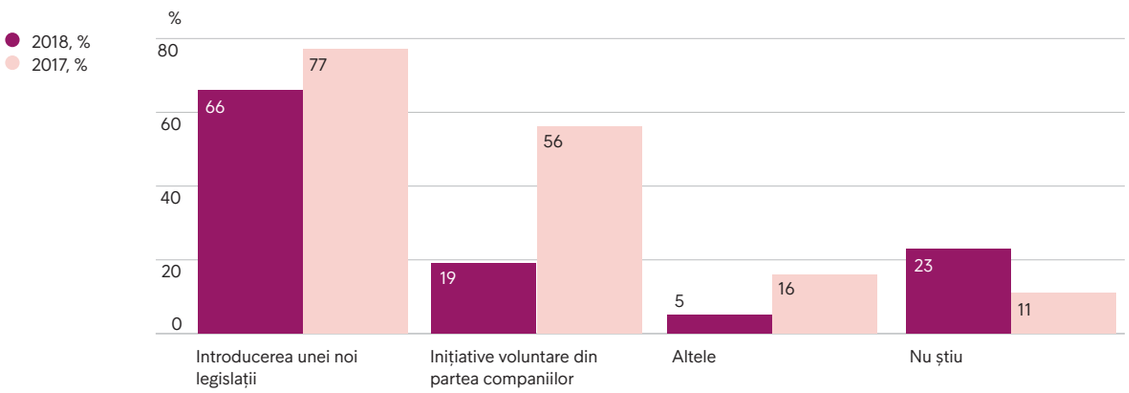
- Da, %
- Nu, %



Pe care dintre următoarele soluții doriți să le vedeți implementate la nivel național pentru a remedia problema termenelor de plată (cererea de termene de plată care sunt mai mari decât prevede legea)?

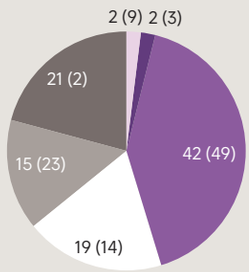


Pe care dintre următoarele soluții ați dori să le vedeți implementate la nivel național pentru a remedia problema plăților întârziate? (facturi plătite după data scadentă.)



În momentul de față, UE se confruntă cu o provocare, mai exact cu Brexit. Cum v-ar afecta afacerea o Uniune Europeană mai slăbită (în comparație cu anul trecut)?

- Pozitiv, %
- Cumva pozitiv, %
- În niciun fel, %
- Cumva negativ, %
- Negativ, %
- Nu știu, %



Cum puteți să vă dezvoltați compania?

01. Creați, dezvoltați în permanență și implementați o politică de creditare echilibrată și solidă pentru a gestiona riscurile și creșterea.

02. Pentru a reduce costul de capital, măsurați și urmăriți îndeaproape capitalul investit în procesul de credit management.

03. Asigurați-vă că vă cunoașteți partenerul de afaceri.

04. Întocmiți un contract clar și precis cu partenerul de afaceri, precizând termenii contractuali.

05. Integrați vânzările, marketingul și departamentul financiar, și creați un proces de facturare eficient pentru a evita neplăcerile.

06. Monitorizați știrile economice și noutățile din industrie, inclusiv solvabilitatea clienților sau modificările de sediu social.

07. Reduceți pierderile clienților și întăriți relațiile cu aceștia prin soluții dedicate comportamentului de plată.

08. Implementați alerte și notificări ale plăților și modificați dobânda standard atunci când este cazul.

09. Echilibrați structura clienților luând în considerare gradul de risc și potențialul de creștere.

10. Acționați imediat pentru încasarea facturilor și nu amânați recuperarea lor.

intrum