

Comaniile din România se confrunta cu un risc urias de neplata a facturilor; plata întârziata, o regula nescrisa a pietei (analiza)

Comaniile din România se confrunta cu un risc urias de neplata a facturilor, dupa o perioada în care insolventele corporative au explodat la nivel global, cu o crestere medie estimata la 19%, releva o analiza realizata de Sierra Quadrant, remisa miercuri spre difuzare.

Conform cercetarii, în 2026, cifrele nu ofera prea multe motive de optimism. Numai în primul trimestru, peste 1.600 de societati românesti au intrat în incapacitate de plata. Acestea au lasat în urma datorii colosale, de aproape 2,74 miliarde de lei, afectând locurile de munca a peste 7.000 de angajati.

Potrivit expertilor în reorganizarea companiilor aflate în dificultate, contextul macroeconomic este din ce în ce mai complicat. Tensiunile geopolitice, inflatia persistenta si costurile ridicate pe lanturile de aprovizionare au redus drastic rezervele de numerar ale multor antreprenori. În România, aceasta vulnerabilitate este accentuata direct de practicile comerciale riscante, unde plata întârziata a devenit o regula nescrisa a pietei.

Statisticile subliniaza o realitate extrem de dura pentru afacerile din România. Datele Sierra Quadrant indica faptul ca peste patru din zece facturi emise între partenerii de afaceri sunt platite cu întârziere. Mai mult, termenul mediu de încasare a depasit pragul critic de 46 de zile. Exista numeroase cazuri raportate în care banii intra în conturile furnizorilor abia dupa 60 de zile.

"Acesta nu este un simplu decalaj temporar, ci indica o problema structurala grava, care nu se va rezolva de la sine. Dificultatile de lichiditate ale unui debitor pot fi tradate si de o rata ridicata a angajamentelor de plata neonorate sau amânate repetat. De asemenea, trecerea brusca de la achitarea integrala a facturilor la plati parțiale si fragmentate arata clar ca fondurile clientului s-au epuizat", arata analiza.

Expertii avertizeaza, totodata, asupra cresterii disputelor comerciale artificiale, în care reclamatiiile subite privind calitatea marfii sunt folosite exclusiv ca pretext pentru amânarea platilor.

Mai mult, anomaliiile în volumul comenzilor, fie ca vorbim de scaderi bruste, fie de comenzi neobisnuit de mari facute pe credit înaintea unei posibile prabusiri, completeaza tabloul unui risc iminent. Comaniile care reusesc sa coreleze toti acesti indicatori interni cu date externe despre parteneri capata un avantaj competitiv urias, spun autorii analizei.

"Aceasta presiune uriasa pe fluxul de numerar este dublata de o alta vulnerabilitate structurala. Aproape 52% din vânzarile din sectorul B2B autohton se realizeaza pe baza creditului comercial. Desi aceasta practica le ofera clientilor flexibilitatea de care au nevoie, ea expune direct furnizorii la socurile de lichiditate si la un risc de credit major", afirma Ovidiu Neacsu, partener coordonator Sierra Quadrant.

Potrivit expertilor, adevaratul test de supravietuire pentru o companie nu este emiterea facturii, ci încasarea banilor.

"Într-un mediu economic tot mai volatil, vulnerabilitatea afacerilor din România se construiește periculos la intersectia a trei factori majori. Este vorba despre dependentă tot mai mare de costurile logistice si energetice, termenele de încasare care se întind la nesfârșit si marjele de profit prea subtiri pentru a mai absorbi socurile de pret. Atunci când aceste elemente se suprapun, riscul de creditare explodeaza, aducând companiile pe marginea prapastiei", atentioneaza expertii Sierra Quadrant.

O privire atenta asupra ecosistemului de afaceri autohton scoate la iveala câteva ramuri economice expuse masiv. Industria de transport si logistica, de exemplu, opereaza cu marje de profit structurale minime. În acest domeniu, o simpla crestere de 15 sau 20 de procente a pretului la combustibil ori a asigurarilor poate transforma un operator profitabil într-unul cu un flux de numerar negativ în doar câteva luni.

"Situatia nu este cu mult mai roz nici în domeniul constructiilor si al proiectelor cu decontare etapizata. Specificul acestor contracte atrage dupa sine un ciclu lung de rotatie a banilor, unde termenul mediu de încasare a facturilor a depasit deja pragul critic de 60 de zile. Aici, o singura întârziere la plata declanseaza un efect de domino devastator pe întregul lant de furnizori", spun expertii.

Pe lista industriilor vulnerabile se afla si sectoarele prelucratoare energointensive precum metalurgia si chimia, puternic lovite de volatilitatea tarifelor la energie.

Acelasi stres se resimte si în retailul non-alimentar, care sufera sub dubla presiune a cresterii costurilor operationale si a încetirii ritmului de vânzare a stocurilor.

La polul opus, sectoare precum cel farmaceutic, alimentar si de utilitati beneficiaza de o cerere constanta si arata o rezilienta mult mai mare, desi riscurile din lantul de aprovizionare necesita o monitorizare atenta.

Potrivit analizei Sierra Quadrant, managerii financiari trebuie sa renunte "la iluzia sigurantei oferite de un bilant contabil aparent curat". Aceste documente reflecta o realitate financiara veche de sase pâna la 12 luni, o întârziere care poate fi fatala pe o piata instabila.

"Adevarata sanatate a unui partener de afaceri se citeste în indicatorii operationali în timp real", sustin analistii.

Salvarea companiilor sta în construirea unui sistem matur de management al riscului. Totul porneste de la principiul de baza ca o tranzactie este cu adevarat finalizata doar în momentul în care banii au intrat efectiv în cont, nu atunci când marfa a plecat din depozit.

"Fara masuri clare de protectie a afacerilor, acest trend periculos de neplata se va adânci inevitabil în cursul acestui an", atentioneaza autorii studiului.

Expertii Sierra Quadrant le recomanda managerilor sa renunte la abordarile pur reactive si sa înceapa sa anticipeze provocarile.

"Monitorizarea constanta a bonitatii clientilor noi, dar si a celor traditionali, a devenit vitala. Totodata, utilizarea unor instrumente financiare sigure, cum ar fi asigurarea de credit comercial, ajuta la transferul riscului si asigura supravietuirea companiei atunci când un partener intra în incapacitate de plata", afirma Ovidiu Neacsu.

De asemenea, reprezentantii Sierra Quadrant sustin cu tarie ca adaptarea rapida la aceste realitati economice dure face singura diferenta între succes si faliment.

"Riscul de neplata nu este doar o problema punctuala, ci o amenintare pentru continuitatea afacerilor. Monitorizarea constanta a bonitatii clientilor si protejarea cash-flow-ului sunt esentiale pentru companiile care vor sa ramâna competitive", transmit autorii analizei.

Potrivit sursei citate, în acest an, mai mult ca oricând, expertiza de business va face diferenta între firmele care vor esua si cele care se vor extinde si vor câstiga cote nesperate de piata.

"Antreprenorii trebuie sa stie ca pot evita aceste situatii prin dezvoltarea unor programe de însanatosire a

business-ului, de la acordul de restructurare la concordatul preventiv", afirma Ovidiu Neacsu.

Cu o experienta de peste 27 de ani în mediul de business românesc, Sierra Quadrant este una dintre cele mai importante companii specializata în lucrari de administrare si lichidare complexe, cu un ridicat grad de dificultate, caracterizate prin patrimoniu mare si diversificat, prin multitudinea problemelor legale care trebuie solutionate, concomitent cu procedura de insolventa: bilant de mediu, substante periculoase în proprietate, servituti neclare si litigii legate de patrimoniu etc.