

na import i elastyczności substytucji importu między dwoma krajami na konkretnym rynku. Po drugie, konstrukcja formuły wykorzystywanej do szacowania efektów handlowych nie uwzględnia sytuacji, kiedy polski eksport danej grupy produktów do Kanady bądź ich import z Kanady jest zerowy w okresie bazowym. W tym przypadku wartość efektu kreacji otrzymana w wyniku symulacji będzie zerowa, co może być niezgodne z rzeczywistością. Brak importu/eksportu danego produktu z/do Kanady może być efektem wysokiego poziomu protekcji przewidzianej odpowiednio w unijnej i kanadyjskiej taryfie. Całkowite zniesienie ceł może sprawić, że import/eksport danego produktu okaże się opłacalny i wystąpi efekt kreacji handlu<sup>13</sup>. Opisana sytuacja może dotyczyć przede wszystkim niektórych produktów rolno-spożywczych, w przywozie których UE i Kanada stosują obecnie wysokie stawki celne. Po trzecie, w modelu SMART nie uwzględniono barier pozataryfowych. W sytuacji, gdy są one wysokie, nawet pełna liberalizacja celna może nie przynieść znaczących efektów handlowych.

Wreszcie, omówione wyżej efekty to efekty krótkookresowe (statyczne), związane z eliminacją barier celnych. W literaturze podkreśla się, a badania to potwierdzają (np. polskie doświadczenia po utworzeniu strefy wolnego handlu ze Wspólnotami Europejskimi w latach 90.), że ważniejsze są efekty długookresowe (dynamiczne). Są one związane ze wzrostem efektywności produkcji wskutek nasilenia się presji konkurencyjnej na obszarze ugrupowania, ujawnieniem się korzyści skali produkcji w efekcie zwiększenia rozmiarów rynku, postępem technicznym, zwiększeniem umiejętności menedżerskich itp. Ich skala jest zazwyczaj kilkukrotnie wyższa od efektów statycznych i to one głównie decydują o korzyściach z podpisywanych umów preferencyjnych.

\* Dr Łukasz Ambroziak, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur. E-mail: lukasz.ambroziak@ibrkk.pl.

<sup>1</sup> Zweryfikowany pod kątem prawnym tekst umowy został opublikowany 29 lutego 2016 r. na stronie internetowej Komisji Europejskiej: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/radoc\\_152806.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/radoc_152806.pdf)

<sup>2</sup> Wniosek. Decyzja Rady w sprawie tymczasowego stosowania kompleksowej umowy gospodarczo-handlowej między Kanadą,

z jednej strony, a Unią Europejską i jej państwami członkowskimi, z drugiej strony, Strasburg, 5.7.2016 r., COM(2016) 470 final.

<sup>3</sup> Por. odpowiedź sekretarza stanu w Ministerstwie Spraw Zagranicznych, Konrada Szymańskiego na interpelację nr 2693 w sprawie umów TTIP oraz CETA. Warszawa, 19.5.2016 r., strona internetowa Sejmu, <http://www.sejm.gov.pl/sejm8.nsf/InterpelacjaTresc.xsp?key=35E35D06>

<sup>4</sup> Umowa nazywana jest mieszaną, gdy obejmuje zagadnienia wykraczające poza kompetencje instytucji unijnych i będące w kompetencji państw członkowskich UE.

<sup>5</sup> Efekty statyczne utworzenia preferencyjnego ugrupowania handlowego umówiono na podstawie: J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska w okresie przemian. Aspekty ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2015, s. 25-26.

<sup>6</sup> Ł. Ambroziak, E. Kaliszuk, *Strefa wolnego handlu Unia Europejska: Ukraina – skutki handlowe dla Polski*, „Gospodarka Narodowa”, 2009, nr 11-12, s. 141-163.

<sup>7</sup> Paradygmat Dunninga, zwany też paradygmatem OLI (*ownership, location, internalization*), stanowi jedną z teorii BIZ, zwaną również eklektyczną teorią BIZ. Zakłada ona, że inwestycja zagraniczna zostanie podjęta, gdy wystąpią trzy grupy czynników: przewagi własnościowe, lokalizacyjne i przewagi transakcji wewnętrznych dokonywanych wewnątrz międzynarodowej struktury powiązanych kapitałowo przedsiębiorstw nad transakcjami zewnętrznymi z przedsiębiorstwami spoza struktury. Szerzej: J. Dunning, *Towards an Eclectic Theory of International Production: Some Empirical Corporations*, „Journal of International Business Studies”, 1980, Vol. 11, No. 1.

<sup>8</sup> *World Tariff Profiles 2015*, s. 56, 75.

<sup>9</sup> Komisja Europejska, DG Trade, *CETA – Summary of the final negotiating results*, December 2014, s. 2-3.

<sup>10</sup> *Wpływ kompleksowej umowy gospodarczo-handlowej (CETA) Unia Europejska – Kanada na sektor rolno-spożywczy Polski*, koordynacja M. Błaszczuk-Zawiła, ekspertyza na zlecenie Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi, materiał niepublikowany, IBRKK, październik 2015 r.

<sup>11</sup> J. Viner, *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, 1951.

<sup>12</sup> Zniesione zostaną stawki celne na mięso z wyjątkiem mięsa drobiowego. Polska eksportowała do Kanady natomiast wyłącznie wieprzowinę.

<sup>13</sup> Analogicznie rzecz ma się w przypadku efektu przesunięcia.



## JEDNOLITY RYNEK EUROPEJSKI

### OPÓŹNIENIA PŁATNICZE PRZEDSIĘBIORSTW SEKTORA B2B W POLSCE I NIEMCZECH

Zbigniew Gołaś\*

Kryzys finansowy spowodował znaczące osłabienie dynamiki gospodarczej i pogorszenie sytuacji ekonomicz-

no-finansowej znacznej liczby przedsiębiorstw. Ponadto duża zmienność, a tym samym niestabilność koniunktury, będące następstwem słabej dynamiki wygaszania kryzysu finansowego, nadal silnie i negatywnie oddziałują na dynamikę gospodarczą oraz sytuację finansową przedsiębiorstw w wielu krajach. Najnowsze statystyki wskazują, że intensywność występowania problemów z terminowym regulowaniem zobowiązań wprawdzie maleje, ale tempo zmian w tym zakresie jest jednak na tyle słabe<sup>1</sup>, że pogorszenie

płynności finansowej i związane z nim zjawiska wzrostu kosztów i strat oraz redukcji przychodów i zysków dotyczą wciąż dużej liczby podmiotów gospodarczych. Według wywiadowni gospodarczej *Intrum Justitia*, w 2015 roku straty przedsiębiorstw europejskich z tytułu utraconych należności wynosiły od 1,0% (Dania) do 10,4% (Grecja) wartości przychodów, przy średniej na poziomie około 3,1%, a łączne straty w Europie z tego tytułu szacuje się na kwotę około 290 mld euro<sup>2</sup>.

Znacząca i narastająca skala problemów płatniczych europejskich przedsiębiorstw przyczyniła się do uregulowania terminów płatności w transakcjach handlowych między organami publicznymi i przedsiębiorstwami oraz między samymi przedsiębiorstwami w postaci dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady z 2011 roku oraz obowiązkowej jej transpozycji do porządku prawnego wszystkich państw członkowskich do marca 2013 roku<sup>3</sup>. Jednak, jak już podkreślono wcześniej, bieżące statystyki wskazują wyraźnie, że postęp w zakresie ograniczenia zjawiska opóźnień płatniczych w krajach europejskich jest ogólnie bardzo słaby, a w znacznej ich części zjawisko to nawet narasta<sup>4</sup>.

Nieterminowe regulowanie zobowiązań w transakcjach handlowych przyczynia się do powstawania i narastania tzw. zatorów płatniczych. Zatory te skutkują kumulacją długów i ich przechodzeniem na kolejnych powiązanych ze sobą kontrahentów<sup>5</sup>, co w skrajnym przypadku może prowadzić do likwidacji lub upadłości przedsiębiorstw<sup>6</sup>. W teorii problematykę rozliczeń w transakcjach handlowych postrzega się głównie przez pryzmat motywów finansowych i transakcyjnych<sup>7</sup>. Pierwsze z nich wynikają z braku lub ograniczonego dostępu przedsiębiorstw do kapitału instytucjonalnego i asymetrii informacji. Z kolei motywy transakcyjne wiążą się z problemem optymalizacji poziomu gotówki oraz zobowiązań handlowych. Optymalizacja tych poziomów umożliwia bowiem z jednej strony minimalizowanie kosztów konwersji gotówki zamrożonej w aktywach, z drugiej zaś maksymalizuje korzyści wynikające z finansowania działalności kredytami<sup>8</sup>.

Głównym celem prezentowanego artykułu jest wielowymiarowa analiza porównawcza terminów płatności w transakcjach handlowych przedsiębiorstw sektora B2B<sup>9</sup> w Polsce i Niemczech. Dla polskiego handlu zagranicznego Niemcy są od lat najważniejszym partnerem. Według danych GUS, w 2015 r. całkowita wartość polskiego eksportu do Niemiec wyniosła 48,5 mld euro, a importu z Niemiec – 40,0 mld euro, saldo wymiany było więc dodatnie i wyniosło 8,5 mld euro<sup>10</sup>. Łączna wartość obrotów handlowych między Polską a Niemcami wyniosła 88,5 mld euro i w stosunku do 2014 r. była wyższa o 15%.

Do realizacji celu badawczego wykorzystano informacje dotyczące różnych aspektów terminowego realizowania płatności, tj. skłonności do udzielania kredytu kupieckiego, struktury należności zakontraktowanych oraz przeterminowanych, długości (czasu) zakontraktowanego i faktycznego terminu płatności zobowiązań, czasu opóźnienia płatności, odsetek płatności przeterminowanych i nieścią-

galnych oraz głównych przyczyn opóźnienia płatności w transakcjach handlowych sektora B2B.

Wykorzystane w analizie dane pochodzą z raportów firmy *Atriadus*, znaczącego na rynku europejskim podmiotu zajmującego się rynkiem ubezpieczeń finansowych i windykacji, którego głównym obszarem działalności są ubezpieczenia kredytu kupieckiego i usługi windykacyjne<sup>11</sup>. Ważnym zadaniem tej firmy jest wzmacnianie polityki zarządzania należnościami klientów. Badanie zróżnicowania i uwarunkowań opóźnień płatniczych przeprowadzono na podstawie danych publikowanych w specjalistycznych raportach – Barometr Praktyk Płatniczych - dotyczących wybranych krajów Europy Zachodniej i Wschodniej. W artykule problematykę opóźnień płatniczych zaprezentowano na podstawie danych z 2015 r. dotyczących sektora B2B w Polsce oraz Niemczech i przy uwzględnieniu średniego poziomu rozpatrywanych wskaźników ogółem w badanych krajach Europy Zachodniej i Europy Wschodniej<sup>12</sup>.

## Wyniki i dyskusja

W wielu przedsiębiorstwach, a zwłaszcza w małych i średnich, ważnym źródłem finansowania bieżącej działalności jest kredyt kupiecki (handlowy), uważany za jedną z najstarszych form finansowania działalności i ważną alternatywę wobec innych instrumentów oferowanych przez rynek usług finansowych<sup>13</sup>. Kredyt kupiecki jest powszechnie stosowaną w praktyce gospodarczej formą rozliczeń między partnerami biznesowymi, która ma na celu dynamizowanie sprzedaży towarów, produktów i usług. Kredyt taki jednak udzielany niesprawdzonym odbiorcom może prowadzić do dużych problemów, a nawet utraty płynności finansowej. Z danych zawartych w tabeli 1 wynika, że średnio niewiele ponad 41% sprzedaży w badanych przedsiębiorstwach sektora B2B Europy Zachodniej realizowano przy wykorzystaniu kredytu kupieckiego, przy czym ten instrument finansowy chętniej stosowano w transakcjach zagranicznych (44,9%) niż krajowych (37,7%). Na tle przeciętnego poziomu tej miary w Europie Zachodniej znacząco niższą skłonnością do udzielania kredytu kupieckiego charakteryzują się przedsiębiorstwa sektora B2B w Niemczech, gdzie instrument ten zastosowano tylko w odniesieniu do około 25% wartości sprzedaży, w tym 26,8% w transakcjach krajowych oraz niecałe 24% w transakcjach zagranicznych.

Biorąc z kolei pod uwagę Europę Wschodnią, można zauważyć, że sytuacja w tym zakresie kształtowała się dość podobnie, średnio bowiem niewiele ponad 40% sprzedaży realizowano z odroczonym terminem płatności. Ponadto polskie przedsiębiorstwa sektora B2B, podobnie jak w Niemczech, dosyć ostrożnie udzielały kredytu kupieckiego. Sprzedaż z wykorzystaniem tego instrumentu stanowiła bowiem w Polsce tylko 28,2% wartości sprzedaży ogółem, w tym 30,7% sprzedaży krajowej i 25,6% sprzedaży zagranicznej. Znacząco niższa, na tle wartości przeciętnych Europy Zachodniej i Wschodniej, skłonność przedsiębiorstw B2B w Polsce i Niemczech do udzielania kredytu

kupieckiego wskazuje zatem jednoznacznie na ich konserwatywne podejście do problematyki sterowania należno-

ściami, które ogólnie sprzyja ograniczeniu ryzyka płynności finansowej.

**Tabela 1**

**Udział sprzedaży z wykorzystaniem kredytu kupieckiego w wartości sprzedaży ogółem w przedsiębiorstwach sektora B2B Europy Wschodniej i Zachodniej oraz w Polsce i Niemczech w 2015 roku (%)**

Wyszczególnienie	W transakcjach krajowych	W transakcjach zagranicznych	Ogółem
Europa Zachodnia	44,9	37,7	41,3
Niemcy	26,8	23,6	25,2
Europa Wschodnia	42,9	38,4	40,7
Polska	30,7	25,6	28,2

Źródło: Atriadus Payment Practices Barometer, International survey of B2B payment behavior, survey results for Eastern Europe, May 2015 Spring [www.atriadus.pl], Atriadus Payment Practices Barometer, International survey of B2B payment behavior, survey results for Western Europe, May 2015 Spring [www.atriadus.pl], Atriadus Payment Practices Barometer, International survey of B2B payment behavior, survey results for Poland, May 2015 [www.atriadus.pl], International survey of B2B payment behavior, survey results for Germany, May 2015 [www.atriadus.pl].

Kolejnym bardzo ważnym aspektem problematyki opóźnień płatniczych w obrocie gospodarczym jest polityka zarządzania należnościami w przedsiębiorstwach i jej efektywność określone przez strukturę czasową należności, terminy ich płatności oraz skalę zjawiska płatności przeterminowanych i utraconych (tab. 2 i 3).

Zarówno w Europie Zachodniej, jak i Wschodniej, przedsiębiorstwa ustalały kredyt kupiecki głównie na termin nie dłuższy niż 30 dni. Faktury z takim terminem płatności stanowiły bowiem przeciętnie odpowiednio 75,0% i 77,2% ogółu faktur, a odsetek faktur z innymi terminami płatności był wyraźnie mniejszy. Z kolei w Niemczech i Polsce w strukturze czasowa należności zakontraktowanych była w jeszcze większym stopniu określona przez krótkie terminy płatności (do 30 dni). W polskim sektorze B2B stanowiły one 83,3% ogółu faktur, a w Niemczech aż 92,1%. Liczby te, podobnie jak w przypadku skali udzielania kredytów kupieckich mierzonej odsetkiem sprzedaży z odroczonej terminem płatności, potwierdzają dominację konserwatywnego podejścia do sterowania należnościami.

W znacznie większym stopniu różni przedsiębiorstwa B2B w analizowanych krajach skala i struktura należności przeterminowanych (tab. 2 i 3). W Niemczech płatności przeterminowane stanowiły od 39,2% (sprzedaż zagraniczna) do 41,6% (sprzedaż krajowa) ogółu faktur przeterminowanych, natomiast w Polsce odsetek ten był mniejszy i wynosił odpowiednio: 29,3% i 35,5% (tab. 3). Z punktu widzenia skali zjawiska faktur przeterminowanych sytuacja w Polsce kształtowała się zatem lepiej niż w Niemczech, a ponadto występowała ona w mniejszym natężeniu niż przeciętnie w Europie Wschodniej, podczas gdy w Niemczech w większym natężeniu niż przeciętnie w Europie Zachodniej. Jednak biorąc pod uwagę strukturę należności przeterminowanych można zauważyć, że była ona znacznie mniej korzystna w Polsce niż w Niemczech (tab. 2).

W polskich przedsiębiorstwach sektora B2B mniejszy odsetek opóźnionych płatności z terminem regulacji do 30 dni (53,1%) był bowiem powiązany z relatywnie wysokim odsetkiem niezapłaconych faktur z terminami płatności 31-60 dni (20,4%) oraz powyżej 90 dni (21,4%). W niemieckich przedsiębiorstwach B2B sytuacja w tym zakresie była korzystniejsza. Zaległości płatnicze dotyczyły głównie faktur z krótkim terminem płatności, tj. do 30 dni (73,0%), a w marginalnym stopniu wiązały się z fakturami z dłuższymi terminami płatności, tj. z przedziału 61-90 dni (2,0%) oraz powyżej 90 dni (5,0%). Ponadto można zauważyć, że o ile odsetek nieściągalnych faktur z terminem płatności powyżej 90 dni był w Polsce i Niemczech porównywalny i wynosił 6,3%, o tyle na skutek znacząco mniejszego udziału w strukturze należności przeterminowanych faktur z tym terminem płatności oraz z przedziału 61-90 dni, straty z tytułu braku możliwości ich odzyskania były w sektorze B2B Niemiec wyraźnie mniejsze. W Polsce należności nieściągalne ogółem stanowiły bowiem 1,1% wartości sprzedaży, natomiast w Niemczech odsetek ten wynosił tylko 0,7%.

Przedstawione wyżej struktury należności zakontraktowanych i przeterminowanych przekładają się na rzeczywisty czas regulacji płatności (tab. 3). W Polsce i Niemczech opóźnienie płatności wynosiło 20 dni, a wynik ten był zbliżony z przeciętnym czasem opóźnienia płatności ogółem w krajach Europy Zachodniej i Wschodniej (21 dni). Większe, choć niezbyt znaczące różnice zauważalne są w rzeczywistym terminie płatności. W polskich przedsiębiorstwach B2B był on o około 10% dłuższy (46 dni) niż w Niemczech (42 dni) i wynikał z dłuższego zakontraktowanego terminu płatności. Jednak na tle wartości przeciętnych w Europie Zachodniej i Wschodniej wyniki te należy uznać za dość dobre. Przeciętnie bowiem zarówno na obszarze Europy Zachodniej, jak i Wschodniej, rzeczywisty czas regulacji zobowiązań handlowych był znacząco dłuższy i wynosił odpowiednio: 54 dni i 51 dni, a przyczyn tego stanu należy

**Tabela 2****Struktura zakontraktowanych i przeterminowanych należności w sektorze przedsiębiorstw B2B w Europie Wschodniej i Zachodniej oraz w Polsce i Niemczech (%)**

Wyszczególnienie	1-30 dni	31-60 dni	61-90 dni	powyżej 90 dni
	Struktura należności zakontraktowanych (%)			
Europa Zachodnia	75,0	17,1	5,4	2,5
Niemcy	92,1	5,3	1,3	1,3
Europa Wschodnia	77,2	16,0	4,8	2,0
Polska	83,3	13,3	2,4	1,0
	Struktura należności przeterminowanych (%)			
Europa Zachodnia	52,0	28,0	9,0	11,0
Niemcy	73,0	20,0	2,0	5,0
Europa Wschodnia	49,7	27,9	9,9	12,5
Polska	53,1	20,4	5,1	21,4

Źródło: Jak w tabeli 1.

**Tabela 3****Terminy płatności, cykle należności oraz płatności przeterminowane i utracone w sektorze przedsiębiorstw B2B w Europie Wschodniej i Zachodniej oraz w Polsce i Niemczech**

Wyszczególnienie	Europa Zachodnia	Niemcy	Europa Wschodnia	Polska
Zakontraktowany termin płatności (dni)	33	22	30	26
Czas opóźnienia płatności (dni)	21	20	21	20
Rzeczywisty czas płatności (dni)	54	42	51	46
Przeciętny czas spłaty należności przeterminowanych (dni) <sup>1</sup>	48	30	59	80
Faktury przeterminowane ogółem (% faktur)	40,2 <sup>2</sup> /35,4 <sup>3</sup>	41,6 <sup>2</sup> /39,2 <sup>3</sup>	41,2 <sup>2</sup> /34,2 <sup>3</sup>	35,5 <sup>2</sup> /29,3 <sup>3</sup>
Nieściągalne faktury przeterminowane powyżej 90 dni (% faktur)	7,3	6,3	7,0	6,3
Należności nieściągalne (% wartości)	1,2	0,7	1,1	1,1

<sup>1</sup> Przeciętny czas spłaty należności przeterminowanych informuje po ilu dniach od upływu terminu zakontraktowanego należności przeterminowane zostały uregulowane.

<sup>2</sup> W transakcjach krajowych.

<sup>3</sup> W transakcjach zagranicznych.

Źródło: Jak w tabeli 1.

upatrywać w wyraźnie dłuższych zakontraktowanych terminach płatności (33 dni i 30 dni).

Relatywnie dobrą sytuację w polskim sektorze przedsiębiorstw B2B osłabia jednak istotnie problem należności przeterminowanych powyżej 90 dni, które stanowiły znaczny odsetek ogółu faktur przeterminowanych. Wskaźnikiem odzwierciedlającym duże problemy w tym obszarze jest czas spłaty należności przeterminowanych. Z danych zawartych w tab. 3 wynika, że w Polsce wynosiło on aż 80 dni, podczas gdy w Niemczech tylko 30 dni, a średnio w krajach Europie Zachodniej i Wschodniej odpowiednio: 48 dni i 59 dni. Można zatem stwierdzić, że mimo niskiej skłonności do sprzedaży na kredyt kupiecki (28% wartości sprzedaży) przedsiębiorstwa sektora B2B w Polsce zarządzają należnościami mniej efektywnie niż przedsiębiorstwa

w Niemczech. Sytuacja ta może oznaczać, że w przedsiębiorstwach sektora B2B w Polsce faktury przeterminowane mają wysoką wartość, znacznie wyższą niż w innych krajach.

Kolejnym bardzo ważnym aspektem problematyki opóźnień płatniczych w transakcjach handlowych są ich przyczyny (tab. 4). Na ogół najczęściej, uwzględnione w badaniu przedsiębiorstwa Europie Zachodniej i Wschodniej, za główną przyczynę opóźnionego regulowania płatności w transakcjach krajowych (51% i 60%) i zagranicznych (37% i 41%) uznawały brak wystarczających środków finansowych, czyli problemy z płynnością kontrahentów. Zdaniem respondentów jest to także najczęstsza przyczyna opóźnień płatniczych przedsiębiorstw B2B w Polsce (57% i 40%) i Niemczech (54% i 39%).

Drugą najczęściej wskazywaną przyczyną opóźnionego regulowania płatności jest dość powszechna praktyka traktowania zaległych zobowiązań płatniczych jako źródła finansowania działalności bieżącej. Na tę przyczynę w Polsce wskazywało 36,9% respondentów w odniesieniu do transakcji krajowych i 29,8% respondentów w odniesieniu do transakcji zagranicznych. Znacznie częściej przyczynę tę wskazywały przedsiębiorstwa B2B w Niemczech, w których odsetek ten dla transakcji krajowych wynosił 48%, a dla transakcji zagranicznych – 36,1%. Wyniki te wskazują, że zarówno w Polsce, jak i w Niemczech, natężenie negatywnego zjawiska traktowania długu jako źródła finansowania bieżącej działalności występuje w większej skali niż przeciętnie w krajach Europy Zachodniej (29,4-34,1%) i Wschodniej (25,5-24,2%).

Formalna niewypłacalność kontrahentów jest z kolei również tą przyczyną opóźnień płatniczych, na którą częściej niż przeciętnie wskazywali przedsiębiorcy sektora B2B w Polsce i Niemczech. Ponadto można zauważyć, że w Polsce odsetek wskazań tej przyczyny opóźnień płatniczych w transakcjach krajowych jest wyraźnie wyższy (26,1%) niż w Niemczech (21,7%). Może to oznaczać, że polskie przedsiębiorstwa B2B w mniejszym stopniu weryfikują wiarygod-

ność biznesową krajowych klientów i tym samym są bardziej narażone na utratę należności i generowania strat z tego tytułu. Zauważyć można ponadto, że ryzyko opóźnień płatniczych z tytułu niewypłacalności kontrahentów jest w Polsce wyraźnie mniejsze w transakcjach zagranicznych (20%), ale ogólnie wyższe niż przeciętnie w Europie Wschodniej (15,4%). Z kolei w Niemczech rodzaj transakcji (19,8% i 21,7%) ryzyko to różnicuje w marginalnym stopniu, a jego poziom wynikający ze wskazań przedsiębiorców B2B jest porównywalny z przeciętnymi wynikami w Europie Zachodniej.

Z punktu widzenia przedsiębiorstw sektora B2B ważnym czynnikiem wpływającym na opóźnienia płatnicze są również złożone procedury płatności, głównie w transakcjach zagranicznych. Ten czynnik akcentowały dość silnie zarówno przedsiębiorstwa w Polsce (23,8%), jak i w Niemczech (31,4%). Na duże znaczenie tego czynnika wskazują także wyniki dla ogółu badanych przedsiębiorstw. Jak wynika z danych zawartych w tabeli 4, odsetek przedsiębiorstw B2B w Europie Zachodniej, wskazujących na złożoność procedur płatniczych jako przyczynę opóźnień płatniczych w transakcjach zagranicznych, wynosił bowiem 28,1%, a w Europie Wschodniej niewiele mniej, tj. 24,1%.

**Tabela 4**

**Przyczyny opóźnienia płatności w sektorze przedsiębiorstw B2B w Europie Wschodniej i Zachodniej oraz w Polsce i Niemczech (%)**

Przyczyny opóźnień płatniczych <sup>1</sup>		Europa Zachodnia	Niemcy	Europa Wschodnia	Polska
Niewystarczająca dostępność środków finansowych	1	51,4	54,6	60,0	57,6
	2	37,1	39,5	41,4	40,5
Traktowanie zaległych długów jako źródła finansowania działalności	1	34,1	48,0	34,7	36,9
	2	29,4	36,1	25,5	29,8
Formalna niewypłacalność kupującego	1	18,5	21,7	24,2	26,1
	2	17,4	19,8	15,4	20,2
Złożone procedury płatności	1	16,3	11,6	13,3	15,2
	2	28,1	31,4	24,1	23,8
Nieefektywność systemu bankowego	1	11,8	12,6	11,4	12,5
	2	22,2	29,1	20,9	19,1
Spory o jakość towarów lub usług	1	15,3	18,2	9,0	12,5
	2	16,5	19,8	17,7	20,2
Błędne informacje na fakturze	1	12,2	13,1	8,1	10,3
	2	15,1	16,3	14,8	21,4
Niezgodność towarów/usług z treścią umów	1	8,7	8,6	6,0	10,3
	2	13,5	15,1	8,4	8,3
Wysłanie faktury do niewłaściwej osoby	1	11,0	9,6	5,4	4,9
	2	13,8	14,0	12,5	16,7
Inne	1	5,8	2,5	5,5	3,3
	2	3,1	1,2	3,2	0,0

<sup>1</sup> 1 – w transakcjach krajowych, 2 – w transakcjach zagranicznych.

Źródło: Jak w tabeli 1.

W realizacji transakcji zagranicznych porównywalne do złożoności procedur płatniczych znaczenie w kształtowaniu terminów regulacji zobowiązań przedsiębiorstwa przypisywały również sprawności systemu bankowego. Odsetek wskazań na nieefektywność banków jako przyczynę opóźnień płatniczych w wymianie zagranicznej był bowiem również relatywnie duży, jednak różny w porównywanych krajach. W Niemczech na tę przyczynę wskazywało blisko 29% respondentów, natomiast w Polsce wyraźnie mniej, tj. około 19%.

Inne przyczyny opóźnienia płatności w polskich i niemieckich firmach sektora B2B były artykułowane rzadziej. Wśród nich można jedynie wskazać na relatywnie większe negatywne oddziaływanie sporów z tytułu jakości towarów i usług w transakcjach zagranicznych w Polsce (20,2%) i Niemczech (19,8%) oraz błędy na fakturach i wysłanie faktur do niewłaściwej osoby w transakcjach zagranicznych wskazywane przez polskich przedsiębiorców (21,4% i 16,7%). Należy przy tym podkreślić, że wyraźnie więcej respondentów z Polski niż z Niemiec oraz ogółem z Europy Wschodniej i Zachodniej uznało spory z tytułu jakości towarów i usług oraz błędy na fakturach za przyczynę opóźnień w regulowaniu płatności za faktury zagraniczne.

Opóźnienia terminów płatności w transakcjach handlowych stanowią poważne zagrożenie dla stabilności działalności gospodarczej, skutkują bowiem narastaniem problemów związanych z utrzymaniem płynności finansowej, bardzo często prowadzą do utraty wiarygodności kredytowej, a nawet bankructwa oraz generują dodatkowe koszty, a tym samym redukują zyski. Warto zatem w prowadzonych rozważaniach zwrócić uwagę na czynniki, które zdaniem przedsiębiorców z sektora B2B najsilniej determinują ich sukces ekonomiczno-finansowy postrzegany w kategoriach rentowności. W tabeli 5 przedstawiono główne, w opinii przedsiębiorstw, determinanty rentowności biznesu w Europie Wschodniej i Zachodniej oraz w Polsce i Niemczech. Z ich analizy wynika, że w Polsce oraz przeciętnie w Europie Wschodniej głównym wyzwaniem dla osiągnięcia satysfakcjonującej rentowności jest popyt na produkty

i usługi (25% i 22%). Z kolei w Niemczech oraz w Europie Zachodniej ogółem za główną determinantę rentowności uznano redukcję kosztów (28% i 24%), która w przypadku polskich przedsiębiorców znalazła się dopiero na trzecim miejscu.

Kolejną ważną determinantą rentowności deklarowaną przez przedsiębiorstwa B2B jest odpowiednie sterowanie przepływami pieniężnymi. Na ten czynnik wskazywano z porównywalną częstością (16-18%) w Europie Zachodniej i Wschodniej, jednak odmiennie w Polsce (20%) i Niemczech (11%). Przyczyn tego stanu należy upatrywać w wyższej efektywności zarządzania środkami pieniężnymi w niemieckich firmach, co w dużej mierze zostało potwierdzone we wcześniejszej części artykułu prezentującej strukturę, terminy oraz cykle należności przeterminowanych i utraconych (tab. 2 i 3).

W opinii przedsiębiorstw B2B rentowność jest dość często uwarunkowana złym zarządzaniem należnościami prowadzącym do kumulacji zaległych faktur. Na ten czynnik zwracało uwagę 13% respondentów w Niemczech oraz 9% respondentów w Polsce, a odsetek ten niewiele odbiegał od wyników w Europie Zachodniej i Wschodniej.

Pozostałe czynniki rentowności biznesu, tj. ograniczenie akcji kredytowej banków i ryzyko portfelowe klientów wynikające z braku monitorowania wiarygodności biznesowej (głównie zdolności płatniczej), efektywne zarządzanie należnościami oraz sporne faktury, były deklarowane rzadziej. Nie miały one jednak marginalnego znaczenia, ponieważ wskazywało na nie około 5-10% przedsiębiorstw B2B.

Podsumowując, przedsiębiorstwa sektora B2B w Niemczech upatrują głównych czynników rentowności w redukcji kosztów, natomiast polskie firmy głównie w popycie na produkty i usługi. Jednak jeżeli weźmie się pod uwagę pozostałe czynniki, poza ryzykiem portfela klientów i spornymi fakturami, można zauważyć, że ich łączna częstość wskazań jest porównywalna z częstością wskazań dla redukcji kosztów i uwarunkowań popytowych. Czynniki te

**Tabela 5**

**Najważniejsze wyzwania dla rentowności biznesu w sektorze przedsiębiorstw B2B w Europie Wschodniej i Zachodniej oraz w Polsce i Niemczech**

Wyszczególnienie	Europa Zachodnia	Niemcy	Europa Wschodnia	Polska
Spadek popytu na produkty i usługi	20,0	19,0	22,0	25,0
Utrzymanie odpowiedniego przepływu środków pieniężnych	18,0	11,0	16,0	20,0
Redukcja kosztów	24,0	28,0	16,0	18,0
Kumulacja zaległych faktur	11,0	13,0	12,0	9,0
Ograniczenie akcji kredytowej banków	8,0	8,0	9,0	10,0
Słaby monitoring zdolności płatniczej kontrahentów	6,0	8,0	9,0	9,0
Efektywne zarządzanie należnościami	8,0	9,0	8,0	7,0
Wzrost liczby spornych faktur	5,0	6,0	7,0	6,0

Źródło: Jak w tabeli 1.

generalnie wiążą się z problemem szeroko rozumianej płynności finansowej, określonej w tym przypadku przez odpowiednie sterowanie przepływami pieniężnymi, kontrolę terminowości faktur, pozyskiwanie środków finansowych z sektora bankowego oraz efektywne zarządzanie należnościami. Na tej podstawie można stwierdzić, że ranga płynności finansowej w kształtowaniu poziomu rentowności jest równie wysoka jak innych czynników, a jej wskaźniki informujące o tzw. moralności płatniczej oraz efektywności zarządzania płatnościami są szczególnie ważne.

## Podsumowanie

Nieterminowe regulowanie płatności w transakcjach handlowych stanowi poważne zagrożenie dla stabilności prowadzenia działalności gospodarczej, skutkować może bowiem narastaniem problemów związanych z utrzymaniem płynności finansowej, generowaniem dodatkowych kosztów, utratą zysków oraz bardzo często może prowadzić do utraty wiarygodności kredytowej, a nawet bankructwa. Przeprowadzone na przykładzie przedsiębiorstw sektora B2B w Polsce i Niemczech analizy uzasadniają sformułowanie następujących uwag końcowych:

- ☞ Mimo wprowadzenia na szczeblu unijnym regulacji prawnych dotyczących terminów zapłaty w transakcjach handlowych i ich implementacji w poszczególnych krajach UE, problem opóźnień płatniczych występuje nadal w dużej skali i wskazuje na słabą skuteczność opracowanych instrumentów.
- ☞ Średnio około 41% sprzedaży przedsiębiorstw sektora B2B Europy Zachodniej i Wschodniej realizowano przy zastosowaniu kredytu kupieckiego, przy czym ten instrument finansowy chętniej stosowano w transakcjach zagranicznych niż krajowych. Skłonność do udzielania kredytu kupieckiego jest jednak silnie zróżnicowana. W Niemczech i w Polsce sprzedaż z odroczonym terminem płatności stanowiła tylko 25-28% wartości sprzedaży, co wskazuje na konserwatywną politykę płynności finansowej.
- ☞ Struktura terminowa należności zakontraktowanych w sektorze przedsiębiorstw B2B Niemiec i Polski jest bardzo podobna, kontrakty zawierano bowiem głównie na termin do 30 dni (83-92%). Zasadnicze jednak różnice stwierdzono w strukturze należności przeterminowanych. Wprawdzie zarówno w Polsce, jak i w Niemczech dominowały w niej głównie faktury płatne do 30 dni (53% i 73%), to jednak w przypadku przedsiębiorstw w Polsce relatywnie duży udział miały faktury przeterminowane z dłuższymi terminami płatności, tj. powyżej 90 dni (21%).
- ☞ Różnice w strukturze należności zakontraktowanych i przeterminowanych w sektorze B2B Polski i Niemiec przełożyły się na porównywalną skalę opóźnień płatniczych (około 20 dni), ale wiązały się również z dłuższym rzeczywistym czasem płatności w Polsce (46 dni) niż w Niemczech (42 dni). Jednak na tle wartości przecięt-

nych w Europie Zachodniej (54 dni) i Wschodniej (51 dni) wyniki te należy uznać za dość dobre.

- ☞ Relatywnie dobrą sytuację płatniczą przedsiębiorstw B2B w Polsce osłabia istotnie problem należności przeterminowanych powyżej 90 dni, stanowiących znaczny odsetek ogółu faktur przeterminowanych. Ponadto z przeprowadzonej analizy wynika, że czas odzyskiwania przeterminowanych należności był bardzo długi (80 dni) i wskazuje, że w Polsce przedsiębiorstwa B2B zarządzają należnościami mniej efektywnie niż przedsiębiorstwa w Niemczech. Sytuacja ta wskazuje ponadto, że w polskim sektorze B2B faktury przeterminowane mają wysoką wartość, znacznie wyższą niż w innych krajach.
- ☞ Głównych przyczyn opóźnień płatniczych przedsiębiorcy sektora B2B w Polsce i Niemczech upatrują w braku wystarczających środków finansowych, powszechnej praktyce traktowania zobowiązań płatniczych jako źródła finansowania działalności bieżącej, w formalnej niewypłacalności kontrahentów oraz złożonych procedurach płatności związanych głównie z transakcjami zagranicznymi.
- ☞ Przedsiębiorstwa sektora B2B w Niemczech za główny czynnik rentowności prowadzonego biznesu uznają zdolność do redukcji kosztów, natomiast polskie firmy B2B – popyt na produkty i usługi. Ogólnie jednak większość pozostałych wskazywanych czynników rentowności miała bezpośredni związek z szeroko rozumianą płynnością finansową, której indykatorami są: odpowiednie sterowanie przepływami pieniężnymi, kontrola terminowości faktur, pozyskiwanie środków finansowych z sektora bankowego oraz efektywne zarządzanie należnościami.

---

\* Dr hab. Zbigniew Gołaś, prof. nadzw., Wydział Ekonomiczno-Społeczny, Katedra Ekonomiki Przedsiębiorstw Agrobiznesu, Uniwersytet Przyrodniczy w Poznaniu. Email: zbyszek@up.poznan.pl

<sup>1</sup> J. Gołaś, *Prawne i ekonomiczne uwarunkowania opóźnień płatniczych w transakcjach handlowych przedsiębiorstw w Polsce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstw”, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemysle ORGMASZ, nr 2/2016.

<sup>2</sup> *European Payment Report 2015*, <http://www.intrum.com> [dostęp: 20.4.2016].

<sup>3</sup> Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2011/7/UE z 16 lutego 2011 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych. Tekst mający znaczenie dla EOG. DzUrz UE L48 z 23.2.2011 r.

<sup>4</sup> Według wywiadowni gospodarczej *Intrum Justitia* najniższe ryzyko opóźnień płatniczych występuje w krajach skandynawskich oraz Finlandii i Islandii. Z kolei krytyczny poziom tego ryzyka i jego duży wzrost w stosunku do 2008 roku odnotowano w Portugalii, Grecji oraz Hiszpanii, tj. w krajach, które najbardziej odczuły skutki kryzysu finansowego [*European Payment Report 2015*, <http://www.intrum.com>, dostęp: 20.4.2016].

<sup>5</sup> T. Cicerko, *Możliwości ograniczania zatorów płatniczych poprzez system podatkowy*, *Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej, Zarządzanie i Marketing*, nr 272(17)/2010.

<sup>6</sup> A. Bieniasz, Z. Gołaś, *Zróżnicowanie terminów płatności w wybranych krajach Europy*, Zeszyty Naukowe SGGW, Polityki Europejskie, Finanse i Marketing, nr 12(61)/2014; K. Czepukojć, *Zatory płatnicze mogą prowadzić do upadłości*, <http://www.egospodarka.pl> [dostęp: 10.04.2016]; D. Zawadzka, *Regionalne ujęcie terminów wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w Europie – analiza porównawcza*, Zeszyty Naukowe SGGW, Ekonomia i Organizacja Gospodarki Żywnościowej, nr 89/2011; K. Ziętek-Kwaśniewska, *Opóźnione płatności i ich konsekwencje dla działalności przedsiębiorstw w Polsce*, Roczniki Ekonomii i Zarządzania, Towarzystwo Naukowe KUL & Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Wydział Nauk Społecznych, nr 2/2014.

<sup>7</sup> R. A. Schwartz, *An Economic Model Of Trade Credit*, Journal of Financial and Quantitative Analysis, 9/1974; M. Petersen, R. G. Rajan, *Trade Credit: Theories and Evidence*, The Review of Financial Studies 10(3)/1997.

<sup>8</sup> D. Zawadzka, *Wzajemne rozliczenia przedsiębiorstw - zróżnicowanie praktyk płatniczych w krajach europejskich*, Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Studia i Prace, „Finanse przedsiębiorstw”, 3(5)/2015, SGH, Warszawa.

<sup>9</sup> Określenie B2B (*business to business*) oznacza wszystkie kontakty (transakcje, zamówienia) między przedsiębiorstwami działającymi w gospodarce.

<sup>10</sup> GUS, *Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów w okresie styczeń – grudzień 2014 i 2015 r.*

<sup>11</sup> Dostęp do wszystkich źródeł Atriadus Payment Practices Barometer nastąpił 16 kwietnia 2016 r.

<sup>12</sup> W Europie Zachodniej w 2015 r. firma *Atriadus* objęła badaniami łącznie 2713 przedsiębiorstw prowadzących działalność w sektorze B2B w Austrii (7,3%), Belgii (7,5%), Danii (7,3%), Francji (8,1%), Niemczech (8,4%), Wielkiej Brytanii (8,1%), Grecji (7,4%), Irlandii (7,9%), Włoszech (8,4%), Hiszpanii (8,0%), Szwecji (7,2%), Szwajcarii (6,8%) oraz w Holandii (7,6%). Z kolei w Europie Wschodniej badaniami objęto łącznie 1043 przedsiębiorstwa prowadzące działalność w sektorze B2B w Polsce (20,1%), na Węgrzech (19,2%), Słowacji (19,2%), Czechach (20,%) oraz w Turcji (21,1%).

<sup>13</sup> A. Białek-Jaworska, N. Nehrebecka, *Rola kredytu handlowego w finansowaniu przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa”, nr 5(279)/2015; P. Młodkowski, *Kredyt handlowy a polityka pieniężna NBP*, „Gospodarka Narodowa”, nr 3(199)/2008; D. Nowak, *Rola i znaczenie kredytu kupieckiego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 65/2014; D. Nowak, *Zapobieganie notorycznym opóźnieniom w płatnościach w małych przedsiębiorstwach*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, „Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia”, nr 73/2015; T. Łuczka, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro i makroekonomiczne*, PWE, Warszawa – Poznań, 2001; M. Sierpińska, *Terminy płatności faktur w obrocie gospodarczym w Polsce na tle innych krajów Unii Europejskiej*, „Studia Ekonomiczne”, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, nr 198(2)/2014.

## WAŻNE DLA PODMIOTÓW GOSPODARCZYCH

### CO NOWEGO W PRAWIE UNII I DOKUMENTACH KE?

#### BEZPIECZEŃSTWO ŻYWNOSCI

- 1) Rozporządzenie Komisji (UE) 2016/324 z 7 marca 2016 r. w sprawie zmiany i sprostowania załącznika II do rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1333/2008 w odniesieniu do stosowania określonych dodatków do żywności dopuszczonych we wszystkich kategoriach żywności. DzUrz UE L 61, 8.03.2016 r.
- 2) Rozporządzenie Komisji (UE) 2016/355 z 11 marca 2016 r. zmieniające załącznik III do rozporządzenia (WE) nr 853/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do wymogów szczególnych dotyczących żelatyny, kolagenu i wysoko przetworzonych produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do spożycia przez ludzi. DzUrz UE L 67, 12.03.2016 r.
- 3) Decyzja wykonawcza Komisji (UE) 2016/398 z 16 marca 2016 r. zezwalająca na wprowadzenie do obrotu chleba poddanego działaniu promieniowania UV jako nowej żywności zgodnie z rozporządzeniem (WE) nr 258/97 Parlamentu Europejskiego i Rady. DzUrz UE L 73, 18.03.2016 r.
- 4) Sprawozdanie Komisji dla PE i Rady na temat wykonania uprawnień przekazanych Komisji na mocy rozporządzenia (UE) nr 1169/2011 w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności. KOM(2016) 138, 11.03.2016 r.

- 5) Sprawozdanie Komisji dla PE i Rady w sprawie preparatów do żywienia małych dzieci. KOM(2016) 169, 31.03.2016 r.
- 6) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2016/662 z 1 kwietnia 2016 r. dotyczące wieloletniego skoordynowanego unijnego programu kontroli na lata 2017, 2018 i 2019, mającego na celu zapewnienie zgodności z najwyższymi dopuszczalnymi poziomami pozostałości pestycydów w żywności pochodzenia roślinnego i zwierzęcego oraz na jej powierzchni, a także mającego na celu ocenę narażenia konsumenta na te pozostałości. DzUrz UE L 115, 29.04.2016 r.

#### BUDŻET

- 7) Projekt budżetu korygującego nr 1 do Budżetu ogólnego Unii na 2016 r. Nowy instrument wsparcia w sytuacjach nadzwyczajnych na terenie Unii. KOM(2016) 152, 9.03.2016 r.
- 8) Projekt Budżetu korygującego nr 2 do Budżetu ogólnego na 2016 r. Uwzględnienie w budżecie nadwyżki za rok budżetowy 2015. KOM(2016) 227, 15.04.2016 r.

#### CŁA

- 9) Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2016/346 z 10 marca 2016 r. określające pozycje, które mają być zawarte w systemie informacji celnej. DzUrz UE L 65, 11.03.2016 r.