

KATARZYNA ZIĘTEK-KWAŚNIEWSKA

## OPÓŹNIONE PŁATNOŚCI I ICH KONSEKWENCJE DLA DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

### WSTĘP

Funkcjonowanie kredytu handlowego<sup>1</sup> w obrocie gospodarczym motywowane jest wieloma czynnikami i oznacza określone korzyści zarówno dla dostawcy (udzielającego kredytu), jak i odbiorcy (korzystającego z niego). Z punktu widzenia dostawcy kredyt handlowy, w szczególności, pozwala na zwiększanie sprzedaży oraz redukcję najmniej płynnych aktywów, umożliwia planowanie płynności, pozytywnie wpływa na strukturę kosztów<sup>2</sup>. Dla odbiorcy kredyt handlowy stanowi elastyczne źródło finansowania działalności przedsiębiorstwa, dając możliwość dokonywania zakupów dóbr i usług także wówczas, gdy firma w danym czasie nie dysponuje środkami wystarczającymi na dokonanie zapłaty.

Ponieważ udzielenie kredytu kupieckiego oznacza powstanie należności po stronie dostawcy, działanie takie związane jest z pojawieniem się: ryzyka kredytowego (ryzyka poniesienia strat na skutek braku spłaty lub nieterminowej spłaty przez dłużnika), kosztów finansowania należności oraz kosztów zarządzania należnościami<sup>3</sup>. Podjęcie problemu zwyczajów płatniczych przedsię-

---

Mgr KATARZYNA ZIĘTEK-KWAŚNIEWSKA – asystent Katedry Zastosowań Matematyki, Instytut Ekonomii i Zarządzania na Wydziale Nauk Społecznych Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego Jana Pawła II; adres do korespondencji: Al. Raławickie 14, 20-950; e-mail: kwasniewska@kul.lublin.pl.

<sup>1</sup> Kredyt handlowy (kupiecki) daje możliwość zakupu potrzebnych produktów przy odroczeniu płatności na przyszły, ustalony w umowie z dostawcą termin (W. BIEN, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, wyd. IX, Difin, Warszawa 2011, s. 167). W niniejszej pracy pod pojęciem kredytu handlowego rozumie się więc kredyt dostawcy. W dalszej części określenia „kredyt handlowy” i „kredyt kupiecki” będą stosowane zamiennie.

<sup>2</sup> K. KRECZMAŃSKA-GIGOL, *Zarządzanie należnościami jako proces obejmujący windykację*, w: *Windykacja należności. Ujęcie interdyscyplinarne*, red. K. Kreczmańska-Gigol, Difin, Warszawa 2011, s. 27.

<sup>3</sup> Tamże.

biorstw oraz konsekwencji ich nierzetelności płatniczej uzasadnia fakt, że, jak wynika z wielu badań, opóźnienia w płatnościach wśród przedsiębiorstw w Polsce nie są zjawiskiem marginalnym i stanowią istotne zagrożenie dla egzystencji firm. Co istotne, ich negatywne następstwa są odczuwane nie tylko przez dawców kredytu kupieckiego, ale mogą również dotyczyć samych dłużników.

Celem artykułu jest zaprezentowanie bieżącej sytuacji w zakresie nieterminowych płatności oraz konsekwencji opóźnień w płatnościach dla przedsiębiorstw w Polsce. W pierwszej części pracy przedstawiono zjawisko nieterminowych płatności. Druga część poświęcona została skutkom opóźnień w płatnościach. Powyższe kwestie omówione zostały na podstawie wyników badań poruszających zagadnienie rozliczeń między przedsiębiorstwami, pochodzących m.in. z instytucji oferujących usługi wspomagające proces zarządzania kredytem kupieckim.

## 1. ZJAWISKO NIETERMINOWYCH PŁATNOŚCI W POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTWACH

Dla wielu przedsiębiorstw kredyt handlowy to nieodłączny element rzeczywistości gospodarczej wspierający ich funkcjonowanie na rynku. Zgodnie z danymi GUS, na koniec 2012 r. należności krótkoterminowe z tytułu dostaw i usług przedsiębiorstw o liczbie pracujących powyżej 9 osób wyniosły 348,4 mld zł<sup>4</sup>, co stanowiło 35,8% wartości aktywów obrotowych ogółem i 14,32% aktywów ogółem<sup>5</sup>.

Powszechność stosowania kredytu kupieckiego w działalności przedsiębiorstw potwierdzają też dane firmy Atradius – jednego z ubezpieczycieli należności – zgodnie z którymi 42,3% krajowych transakcji B2B oraz 30,6% – zagranicznych, dokonywanych przez respondentów w Polsce, było realizowanych z odroczonym terminem płatności (według raportu z czerwca 2013 r.)<sup>6</sup>.

Udzielenie kredytu kupieckiego skutkuje, po stronie dostawcy, powstaniem należności z tytułu dostaw i usług, co wiąże się z pojawieniem się kosztów finansowania aktywów obrotowych, występowaniem należności przeterminowanych, ponoszeniem kosztów windykacji oraz ryzyka nieodzyskania części należności<sup>7</sup>.

<sup>4</sup> Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2012 r., GUS, Warszawa 2013, s. 36-37.

<sup>5</sup> Obliczenia własne.

<sup>6</sup> W badaniu wzięło udział 205 przedsiębiorstw z Polski (*Barometr praktyk płatniczych Atradius. Międzynarodowe badanie zachowań płatniczych B2B. Główne wyniki dla Polski. Wyniki czerwiec 2013*, Atradius N.V., s. 4, 9. Zasoby Internetu: [http://www.atradius.pl/images/stories/EconomicBarometer/ppb13\\_pl-pl%20final.pdf](http://www.atradius.pl/images/stories/EconomicBarometer/ppb13_pl-pl%20final.pdf) [dostęp: 11.03.2014]).

<sup>7</sup> M. SIERPIŃSKA, T. JACHNA, *Metody podejmowania decyzji finansowych. Analiza przypadków i przypadków*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 168.

Nawet podjęcie działań prewencyjnych w postaci oceny wiarygodności kontrahenta nie daje pełnej gwarancji terminowego spływu wierzytelności. Może się bowiem zdarzyć, że przedsiębiorstwa, które w przeszłości rzetelnie wywiązywały się ze swoich zobowiązań wobec dostawców, na skutek braku bądź nieterminowej zapłaty ze strony własnych odbiorców, nie będą w stanie dokonać płatności w ustalonym terminie<sup>8</sup>.

Problem nieterminowej zapłaty przez klientów jest problemem dotyczącym znacznej części przedsiębiorstw. Jego zasięg podkreślają wyniki badań P. Rytki, zgodnie z którymi ponad 96% ankietowanych przedsiębiorstw zadeklarowało, że miało problemy z opóźnieniem w zapłacie ze strony kontrahenta, a ponad 90% przyznało, że spotkało się z brakiem zapłaty ze strony klienta<sup>9</sup>.

Kwestia nieterminowych płatności poruszana jest w – ukazującym się co kwartał od listopada 2007 r. – *Raporcie BIG*, mierzącym poziom bezpieczeństwa działalności gospodarczej. Według wyników 25. edycji *Raportu BIG* (marzec 2014 r.), 51% ankietowanych stwierdziło, że zjawisko nieterminowego regulowania należności wśród firm z ich branży występuje często, a 31% oceniło zdolność ich partnerów biznesowych do regulowania bieżących zobowiązań jako niską<sup>10</sup>. W grupie przedsiębiorców<sup>11</sup> powyższe odsetki wyniosły odpowiednio: 50% i 34%<sup>12</sup>, co oznacza poprawę w porównaniu z wynikami odnotowanymi na koniec 2013 r. (odpowiednio: 59% i 35%)<sup>13</sup>.

Sytuację w zakresie należności przedsiębiorstw obrazują też wyniki zaprezentowane w kolejnej edycji raportu *Portfel należności polskich przedsiębiorstw* (kwiecień 2014 r.). Zgodnie z nimi, 14,3% badanych firm przyznało, że nie

---

<sup>8</sup> Klasyfikując polskich dłużników, Andrzej Kulik z Krajowego Rejestru Długów dzieli ich na trzy główne kategorie: bankrutów – tych, którzy utracili płynność finansową w wyniku zdarzeń losowych lub niewłaściwego zarządzania firmą; oszustów – tych, którzy od początku nie mają zamiaru wywiązywać się ze swoich zobowiązań; ryzykantów – tych, którzy pomimo posiadanych środków na spłatę zobowiązania, opóźniają jej dokonanie (A. KULIK, *Co zrobić, gdy partnerzy w biznesie nie chcą nam zapłacić*, „Dziennik Gazeta Prawna” z 13 grudnia 2012 (nr 242), dodatek: „Skrzydła Biznesu 2012”, s. D3). W danym przypadku mowa więc o tzw. bankrutach.

<sup>9</sup> P. RYTKO, *Zarządzanie kredytem handlowym w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Difin, Warszawa 2009, s. 341.

<sup>10</sup> *Raport BIG. Wskaźnik Bezpieczeństwa Działalności Gospodarczej. 25. edycja. Marzec 2014*, BIG InfoMonitor SA., s. 10-11. Zasoby Internetu: [http://www.big.pl/download/raport\\_big\\_25edycja\\_2014\\_03\\_18\\_final.pdf](http://www.big.pl/download/raport_big_25edycja_2014_03_18_final.pdf) [dostęp: 18.03.2014].

<sup>11</sup> Badanie przeprowadzane jest wśród przedstawicieli sześciu segmentów rynku: dostawców usług finansowych, dostawców usług masowych, przedsiębiorców (inne branże, MSP), branży turystycznej, branży budowlanej oraz branży e-commerce.

<sup>12</sup> *Raport BIG. Wskaźnik Bezpieczeństwa Działalności Gospodarczej. 25. edycja. Marzec 2014*, s. 10-11.

<sup>13</sup> *Raport BIG. Wskaźnik Bezpieczeństwa Działalności Gospodarczej. 24. edycja. Grudzień 2013*, BIG InfoMonitor SA., s. 10-11. Zasoby Internetu: [http://www.big.pl/download/raport\\_big\\_2013\\_12\\_11.pdf](http://www.big.pl/download/raport_big_2013_12_11.pdf) [dostęp: 20.05.2014].

odczuwa problemów z regulowaniem zobowiązań przez klientów/kontrahentów, a 20,3% stwierdziło, że choć problem taki u nich występuje, to jego skala się zmniejsza<sup>14</sup>. W porównaniu z wynikami ze stycznia 2014 r., sytuacja polskich przedsiębiorstw w obszarze należności uległa więc pogorszeniu. W I kwartale 2014 r. odsetek deklarujących brak problemów z regulowaniem zobowiązań przez klientów/kontrahentów wynosił bowiem 22,6%, co było najwyższym wynikiem w całej historii badania (od 2009 r.)<sup>15</sup>. Uwagę zwracają jednak pozytywne nastroje respondentów dotyczące spływu należności. Udział firm oczekujących spadku problemów z odzyskiwaniem należności bądź oczekujących, że taki problem nie będzie ich dotyczył, wynosił w kwietniu 2014 r. 31%, przewyższając o 15,6 p.p. odsetek firm przewidujących pogorszenie sytuacji w zakresie odzyskiwania należności<sup>16</sup>.

Wielu informacji na temat rozliczeń między przedsiębiorstwami dostarczają opracowania przygotowywane przez międzynarodowe wywiadownie gospodarcze, firmy świadczące usługi z zakresu zarządzania oraz ubezpieczania należności.

Według raportu *Barometr płatności na świecie 2013*<sup>17</sup> – przygotowanego przez przedstawicieli D&B i Bisnode – w 2012 r. w Polsce mniej niż co czwarta faktura była płacona terminowo, podczas gdy w 2008 r. było to 47%. W rankingu piętnastu państw europejskich Polska pod względem odsetka należności regulowanych w terminie znalazła się na przedostatniej pozycji (rysunek 1). Niższy udział płatności realizowanych w terminie, równy 17,6%, zaobserwowano jedynie w Portugalii. W analizowanym okresie liderem zestawienia była Dania z odsetkiem należności regulowanych w terminie wynoszącym 83,3%<sup>18</sup>.

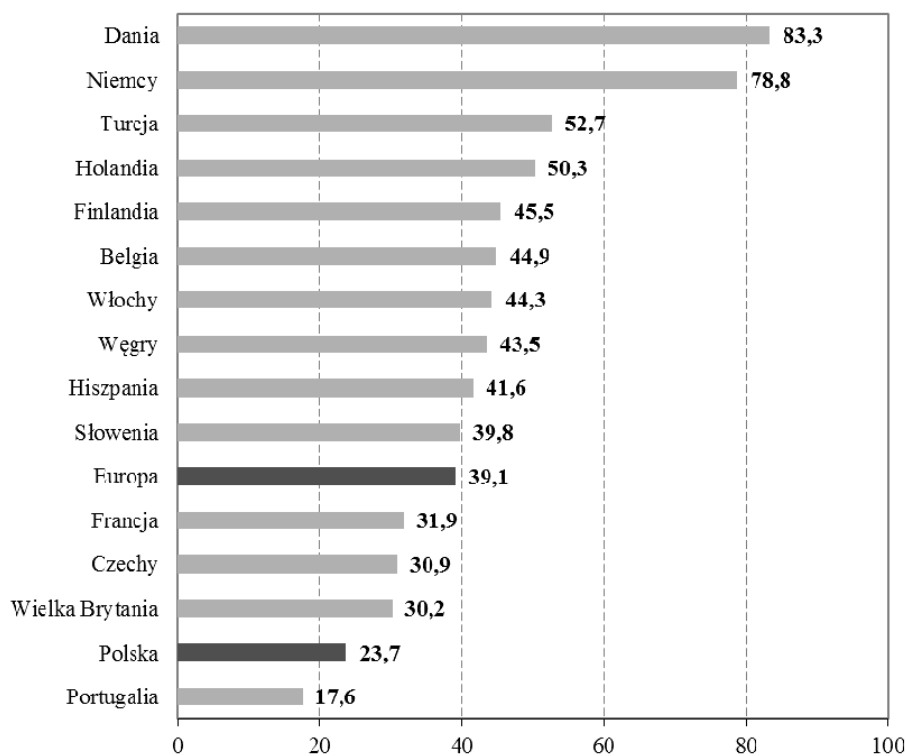
<sup>14</sup> P. BIAŁOWOLSKI, *Portfel należności polskich przedsiębiorstw. Kwiecień 2014. Informacja sygnałna*, Projekt badawczy: Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce oraz Krajowego Rejestru Długów, s. 5. Zasoby Internetu: [https://www.kpf.pl/pliki/informacjasygnaalna/inp\\_i\\_kw\\_2014.pdf](https://www.kpf.pl/pliki/informacjasygnaalna/inp_i_kw_2014.pdf) [dostęp: 27.05.2014].

<sup>15</sup> P. BIAŁOWOLSKI, *Portfel należności polskich przedsiębiorstw. Styczeń 2014. Informacja sygnałna*, Projekt badawczy: Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce oraz Krajowego Rejestru Długów, s. 5. Zasoby Internetu: <http://www2.krd.pl/Centrum-prasowe/Raporty.aspx> [dostęp: 18.03.2014].

<sup>16</sup> BIAŁOWOLSKI, *Portfel należności polskich przedsiębiorstw. Kwiecień 2014*, s. 5.

<sup>17</sup> *Barometr płatności na świecie 2013, cz. I – Europa. Raport Bisnode D&B Polska*. Zasoby Internetu: <http://www.bisnode.pl/wp-content/uploads/2013/08/Raport-Barometr-P%C5%82atno%C5%9Bci-Europa.pdf> [dostęp: 18.03.2014].

<sup>18</sup> Tamże, s. 4, 7.



Rys. 1. Odsetek płatności realizowanych w terminie w wybranych krajach Europy (w %)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Barometr płatności na świecie 2013*, s. 4.

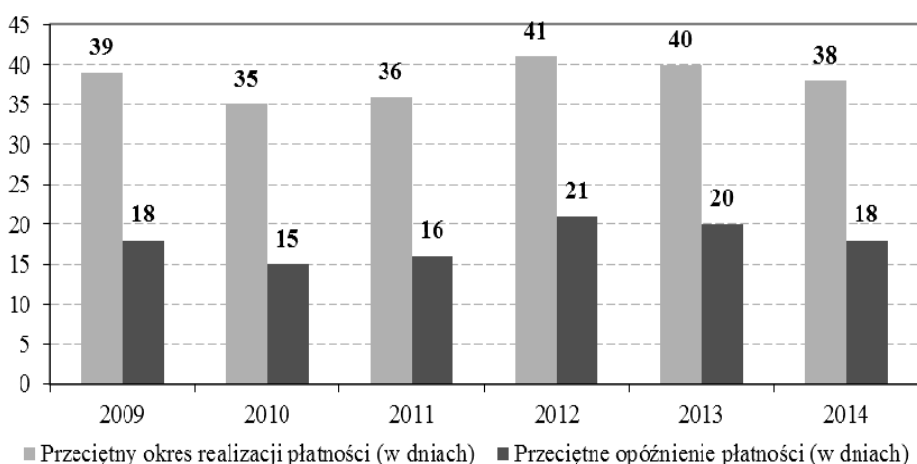
W 2012 r. niekorzystnie przedstawiała się także struktura terminowa zaległości, według której odsetek faktur przeterminowanych powyżej 120 dni wynosił w Polsce 10,1% (w 2008 r.: 5,6%) wobec 1,8% odnotowanych dla Europy. Podmiotami najdłużej zwlekającymi z dokonaniem zapłaty były mikro i małe przedsiębiorstwa. Z kolei najniższy odsetek płatności dokonywanych w terminie, równy 16%, zaobserwowano w przypadku dużych firm<sup>19</sup>.

Istotne źródło danych na temat wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w Europie stanowią raporty firmy Intrum Justitia, prezentujące wyniki badania *European Payment Index (Europejski Indeks Płatniczy)*<sup>20</sup>. Zgodnie z badaniem przeprowadzonym w I kwartale 2014 r., przeciętny okres realizacji płatności w sektorze B2B wyniósł w Polsce 38 dni (termin ten obejmuje uzgodniony między stronami okres

<sup>19</sup> Tamże, s. 4, 7, 8.

<sup>20</sup> Ostatnia edycja badania przeprowadzona została w okresie od stycznia do marca 2014 r. w 33 krajach.

realizacji płatności oraz okres opóźnienia zapłaty). W porównaniu z rokiem 2013 przeciętny okres realizacji płatności uległ więc skróceniu o 2 dni, jednakże nadal jest on dłuższy niż w latach 2010-2011 (rysunek 2).



Rys. 2. Przeciętny termin realizacji płatności i przeciętne opóźnienie (w dniach) w sektorze B2B w latach 2009-2014 – wyniki dla Polski

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów: *European Payment Index 2009*, Intrum Justitia 2009, s. 30; *European Payment Index 2010*, Intrum Justitia 2010, s. 31; *European Payment Index 2011*, Intrum Justitia 2011, s. 33; *European Payment Index 2012*, Intrum Justitia 2012, s. 37; *European Payment Index 2013*, Intrum Justitia 2013, s. 34; *European Payment Index 2014*, Intrum Justitia 2014, s. 43.

Jak wynika z rysunku 2, skrócenie okresu realizacji płatności związane jest ze zmniejszeniem długości opóźnień w realizacji zobowiązań handlowych. O ile w 2013 r. przeciętne opóźnienie płatności wynosiło 20 dni, to w roku 2014 spadło do 18 dni. Taki wynik odnotowano też w 2009 r. Wciąż jednak przeciętne opóźnienie płatności przekracza poziomy zaobserwowane w latach 2010-2011 (odpowiednio: 15 i 16 dni).

Wyniki odnotowane dla Polski warto porównać z wynikami innych krajów objętych badaniem (rysunek 3). W 2014 r. najdłuższe terminy realizacji zobowiązań w sektorze B2B (powyżej 75 dni) cechowały: Turcję, Włochy, Cypr, Hiszpanię, Portugalię oraz Grecję. Najszybciej płatności dokonywane natomiast były w Finlandii i Norwegii. Analizując powyższe dane w układzie terytorialnym, widać wyraźne zróżnicowanie średnich terminów płatności pomiędzy państwami północy i południa Europy.

Regionalne zróżnicowanie zachowań płatniczych przedsiębiorstw potwierdzają też dane dotyczące opóźnień w płatnościach (rysunek 3). W 2014 r. najkrótszy przeciętny okres zwłoki w zapłacie cechował kraje nordyckie: Finlandię, Szwecję, Norwegię, Danię i Islandię. Średnie opóźnienia nieprzekraczające 10 dni odnotowano również w Niemczech i Szwajcarii. Największe opóźnienia zaobserwowano z kolei w: Grecji, Portugalii i Włoszech, a zatem na południu Europy. Jak wspomniano, przeciętne opóźnienie płatności w Polsce w 2013 r. wyniosło 18 dni. Wynik ten nie należy więc do najwyższych, niemniej jednak kształtuje się on powyżej mediany wyznaczonej dla wszystkich badanych krajów, równej 16 dni<sup>21</sup>.

Choć przywołane powyżej wyniki badań trudno ze sobą porównywać (badania obejmują bowiem różne okresy, przedsiębiorstwa, jak i kraje), to jednak ich zestawienie pozwala stwierdzić, że pomimo pewnych oznak poprawy w zakresie odzyskiwania należności sygnalizowanych w wynikach badań z 2014 r.<sup>22</sup>, problem opóźnionych płatności jest wciąż obecny, co może istotnie wpływać na funkcjonowanie firm. Rangę problemu podkreślają konsekwencje, jakie wynikają z nieterminowego regulowania zobowiązań wobec dostawców dóbr i usług.

## 2. KONSEKWANCJE OPÓŹNIEŃ W PŁATNOŚCIACH DLA PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

Udzielenie kredytu kupieckiego wiąże się z występowaniem ryzyka kredytowego, czyli ryzyka poniesienia strat na skutek braku bądź nieterminowej spłaty przez kontrahenta. W szczególności, według danych raportu *Europejski Indeks Płatniczy 2014* z powodu opóźnień w płatnościach przedsiębiorstwa w Polsce straciły 3,8% obrotów. Wynik ten jest lepszy o 0,2 p.p. od zaobserwowanego rok wcześniej, przewyższa jednak wartości z lat 2009-2012 oscylujące w granicach 2,8%-3,2%<sup>23</sup>.

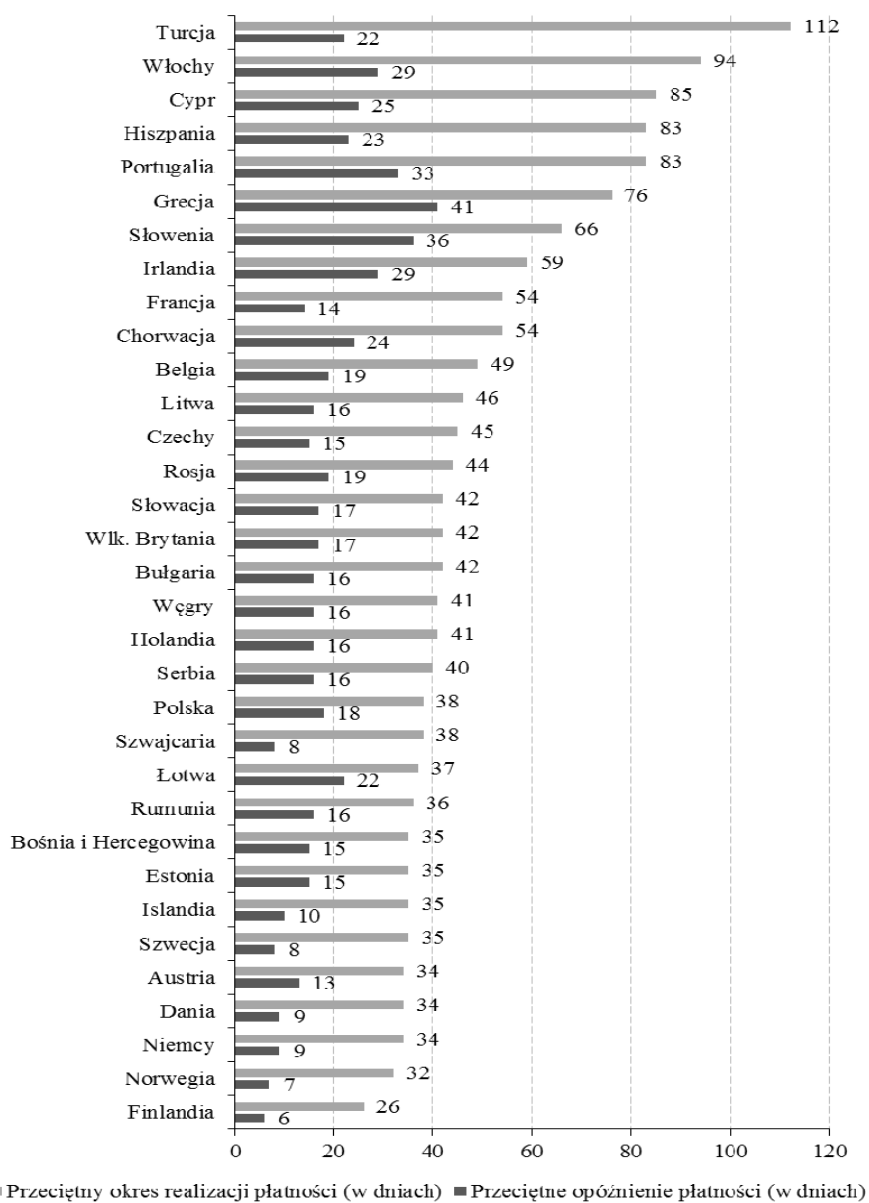
Do czynników wpływających na ryzyko braku zapłaty zalicza się: koniunkturę gospodarczą, sytuację w branży, procedury kredytowe dostawcy, jakość zarządzania w firmie kontrahenta, wiarygodność i wypłacalność kontrahenta<sup>24</sup>.

<sup>21</sup> Obliczenia własne.

<sup>22</sup> Choć zgodnie z kwietniowym badaniem *Portfel należności polskich przedsiębiorstw* sytuacja w obszarze należności w porównaniu z poprzednim kwartałem pogorszyła się, to i tak odnotowana wartość Indeksu Należności Przedsiębiorstw stanowi trzecią najwyższą w historii badania (BIAŁOWOLSKI, *Portfel należności polskich przedsiębiorstw. Kwiecień 2014*, s. 4).

<sup>23</sup> *European Payment Index 2013*, s. 43.

<sup>24</sup> K. KRECZMAŃSKA-GIGOL, R. PAJEWSKA-KWAŚNY, *Faktoring. Przewodnik dla przedsiębiorcy*,



Rys. 3. Przeciętny okres realizacji płatności i przeciętne opóźnienie (w dniach) w sektorze B2B w 2014 r. w badanych krajach

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *European Payment Index 2014*, s. 22-54.



Na skutek niesolidnego regulowania zobowiązań przez kontrahentów pojawiają się koszty przeterminowanych należności, jak na przykład koszty zamrożonych środków pieniężnych czy koszty związane z prowadzeniem działań windykacyjnych<sup>25</sup>.

Według badania *Portfel należności polskich przedsiębiorstw* przeprowadzonego w kwietniu 2014 r., koszty ponoszone w związku z nieterminową spłatą zobowiązań przez klientów/kontrahentów stanowiły przeciętnie 7,9% ogółu kosztów przedsiębiorstw. Wynik ten był więc wyższy o 1,3 p.p. w stosunku do odnotowanego w styczniu 2014 r., kształtując się na poziomie zbliżonym do długookresowej średniej<sup>26</sup>.

Trudności w odzyskaniu należności stanowią poważną barierę dla działalności przedsiębiorstw, na co wskazują między innymi wyniki 25. edycji *Raportu BIG* (marzec 2014 r.). Według nich, 76% ankietowanych firm uważało nieterminowe regulowanie płatności za istotną przeszkodę w prowadzeniu działalności gospodarczej w Polsce<sup>27</sup>. Znaczenie powyższego problemu w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw podkreślają dodatkowo wyniki badania przeprowadzonego w 2013 r. w ramach projektu *Monitoring kondycji sektora MSP w latach 2010-2012*<sup>28</sup>, zgodnie z którymi dla 44,2% małych i średnich firm ściąganie należności od kontrahentów stanowi utrudnienie dla ich rozwoju<sup>29</sup>.

Jak wcześniej zauważono, opóźnienia w płatnościach mogą niekorzystnie oddziaływać na płynność finansową dostawcy – udzielającego kredytu kupieckiego. Na kwestię tę zwróciło uwagę 57% respondentów z Polski biorących udział w badaniu *Europejski Indeks Płatniczy 2014*, którzy przyznali, że w związku z opóźnieniami w płatnościach doświadczyli zmniejszenia płynności finansowej. Sytuacja taka może prowadzić do powstania zatorów płatniczych, a zatem do realizacji scenariusza, według którego na skutek braku bądź opóźnień w zapłacie ze strony dłużnika przedsiębiorstwo wierzyciela nie będzie w stanie terminowo regulować zobowiązań wobec swoich dostawców, a ci z kolei – wobec swoich. Zjawisko takie stanowi poważne zagrożenie dla mniejszych przedsiębiorstw, uzależnionych często od kilku odbiorców oraz mających trudności z pozyskaniem

<sup>25</sup> R. SZCZEŚNIAK, *Konsekwentni zarządzający poradzą sobie z należnościami*, Dodatek do „Gazety Prawnej” z 16 czerwca 2008 (nr 116), s. C1. Zasoby Internetu: <http://edgp.gazetaprawna.pl/index.php?act=mprasa&sub=page&id=54168&page=115190&type=1&z=65> [dostęp: 04.04.201].

<sup>26</sup> BIAŁOWOLSKI, *Portfel należności polskich przedsiębiorstw*. Kwiecień 2014, s. 7.

<sup>27</sup> *Raport BIG. Wskaźnik Bezpieczeństwa Działalności Gospodarczej*. 25. edycja. Marzec 2014, s. 9.

<sup>28</sup> Badanie przeprowadzono w okresie 26 kwietnia – 1 sierpnia 2013 r. na próbie 1500 aktywnych przedsiębiorstw prywatnych.

<sup>29</sup> *Polskie MSP na drodze ku nowoczesności. Ujęcie według klas wielkości*, Konfederacja Lewiatan, 2013, s. 55. Zasoby Internetu: [http://konfederacjalewiatan.pl/wydawnictwa/\\_files/publikacje/2013/MSP\\_2013\\_-\\_wg\\_klas\\_wielko\\_ci.pdf](http://konfederacjalewiatan.pl/wydawnictwa/_files/publikacje/2013/MSP_2013_-_wg_klas_wielko_ci.pdf) [dostęp: 21.05.2014].

środków na prowadzenie działalności. Opóźnienia w płatnościach mogą też jednak znacząco wpłynąć na działalność przedsiębiorstw większych. Co ważne, nawet przedsiębiorstwa wykazujące zyski, stając się ofiarą zatorów płatniczych, na skutek utraty płynności finansowej mogą zostać doprowadzone do bankructwa.

W skali mikro zatory płatnicze mogą zatem istotnie utrudniać lub wręcz uniemożliwiać prowadzenie działalności gospodarczej, skutkując często bankructwami przedsiębiorstw. W ujęciu makro, nierzetelne wywiązywanie się z zobowiązań handlowych i wynikające z tego zatory płatnicze przyczyniają się do ograniczenia obrotu gospodarczego i spowolnienia wzrostu gospodarczego<sup>30</sup>.

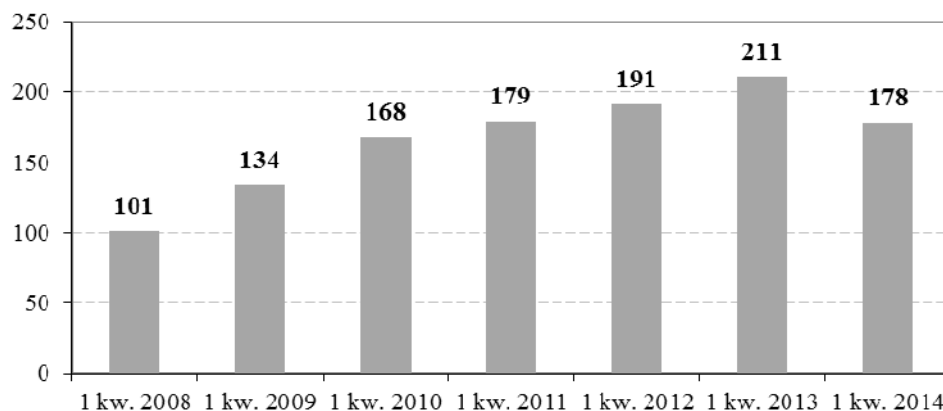
Na problem zatorów płatniczych zwracają uwagę wyniki raportu *Portfel należności polskich przedsiębiorstw* (kwiecień 2014 r.), gdzie 36,2% ankietowanych zadeklarowało, że w następstwie problemów z otrzymywaniem należności nie może terminowo regulować własnych zobowiązań, co wpływa negatywnie na wizerunek firmy oraz skutkuje gorszymi warunkami. Drugą pod względem istotności konsekwencją nieregularnej obsługi zobowiązań przez kontrahentów była natomiast konieczność ograniczenia inwestycji, na którą wskazywał co trzeci z badanych. W stosunku do wyników ze stycznia 2014 r. nastąpił wzrost znaczenia obu powyższych następstw opóźnień w płatnościach. Wzrósł także odsetek respondentów, którzy w związku z opóźnieniami w płatnościach deklarują konieczność ograniczenia zatrudnienia lub wynagrodzeń<sup>31</sup>.

W skrajnym przypadku zakłócenie płynności finansowej przedsiębiorstwa może prowadzić do jego niewypłacalności i w konsekwencji upadłości. Zgodnie z raportem firmy Coface dotyczącym upadłości firm w Polsce, w I kwartale 2014 r. sądy ogłosiły upadłość 178 przedsiębiorstw (dane na dzień 28 marca 2014 r.). Liczba ta jest o 15% niższa od zanotowanej w analogicznym okresie 2013 r. Nadal jednak przewyższa ona o 80% wynik z pierwszego kwartału 2008 r. (rysunek 4). W ujęciu branżowym największy udział w liczbie upadłości odnotowano w przypadku producentów (29,2%) oraz firm handlowych (28,7%)<sup>32</sup>.

<sup>30</sup> Rynek zarządzania wierzycielnościami w Polsce oraz perspektywy jego rozwoju do 2014 roku, IBnGR, Warszawa 2010, s. 5.

<sup>31</sup> BIAŁOWOLSKI, *Portfel należności polskich przedsiębiorstw. Kwiecień 2014*, s. 7.

<sup>32</sup> *Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w I kwartale 2014 roku*, Informacja Prasowa, Warszawa, 31 marca 2014 r., s. 1, 3. Zasoby Internetu: <http://www.coface.pl/Aktualnosci-i-Media/Biuro-prasowe/Raport-Coface.-Upadlosci-w-Polsce-w-I-kwartale-2014-r> [dostęp: 04.04.2014].



Rys. 4. Liczba postanowień upadłościowych w Polsce w I kwartałach lat 2008-2014  
Dane za 2013 r. i 2014 r. według wiedzy na koniec I kwartału

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w I kwartale 2014 roku*, s. 2.

Konsekwencje nieterminowego regulowania zobowiązań handlowych należy też rozważać w aspekcie pozycji przedsiębiorstwa na rynku. Nieterminowa spłata zobowiązań wobec dostawców naraża przedsiębiorstwo na utratę wiarygodności oraz podważa zaufanie do niego. Ograniczone zaufanie do odbiorców – dłużników kredytu kupieckiego – sprawia z kolei, że pogorszeniu ulegają relacje z kontrahentami<sup>33</sup>. Problem nieterminowej obsługi zobowiązań rzutuje jednak nie tylko na przedsiębiorstwo wierzyciela, ale może też dotknąć samego dłużnika, który poprzez osłabienie więzi z dostawcami odczuwa skutki własnej nierzetelności płatniczej. W ten sposób niesolidne wywiązywanie się z zobowiązań wobec dostawców szkodzi wizerunkowi firmy, co może utrudniać współpracę nie tylko z aktualnymi kontrahentami, ale również nawiązanie współpracy z nowymi.

Kwestia zaufania wydaje się szczególnie istotna w przypadku kredytowania odbiorców, gdzie decyzja o odroczeniu terminu płatności może być poprzedzona okresem, w którym klient buduje swoją wiarygodność, zdobywając stopniowo zaufanie dostawcy. W szczególności, jego znaczenie podkreślane jest w kodeksach etycznych firm, w których wyraźnie zaznacza się, że relacje z partnerami w biznesie powinny być oparte na wzajemnym zaufaniu<sup>34</sup>.

<sup>33</sup> D. ZAWADZKA, *Determinanty popytu małych przedsiębiorstw na kredyt handlowy. Identyfikacja i ocena*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009, s. 246.

<sup>34</sup> Np. *Kodeks etyki dla przedsiębiorców*, Warszawa, kwiecień 2001. Zasoby Internetu: <http://www.kig.pl/kodeks-etyki-dla-przedsiębiorców.html> [dostęp: 23.04.2014]; Kodeks etyczny programu Rzetelna Firma. Zasoby Internetu: <http://www.rzetelnafirma.pl/dla-firm/kodeks-etyczny.html> [dostęp: 23.04.2014].

Związek między solidnym regulowaniem zobowiązań a wizerunkiem firmy eksponują wyniki ankiety *Długi złodziejem wizerunku* przeprowadzonej przez TNS OBOP dla Krajowego Rejestru Długów. Zdaniem 74% ankietowanych firma, która jest zadłużona wobec kontrahentów lub pracowników, albo jest nieuczciwa, albo jest nieudolna i nie radzi sobie w interesach. 46% respondentów wykluczyło możliwość współpracy z taką firmą z powodu braku zaufania, zaś 40% ankietowanych stwierdziło, że firmy zawsze, niezależnie od sytuacji, powinny płacić swoje rachunki<sup>35</sup>.

Rozważając znaczenie nieterminowego dokonywania płatności dla relacji między dostawcą a odbiorcą, warto podkreślić jeszcze jedną kwestię. Zwłoka w zapłacie na rzecz dostawcy może oznaczać podjęcie przez niego zdecydowanych działań w postaci np. wstrzymania dostaw, naliczenia karnych odsetek, rozpoczęcia windykacji. Podkreśla się, że aktywność dłużnika jest ściśle związana z aktywnością wierzyciela, co oznacza, że dłużnik reguluje swoje zobowiązania pod wpływem aktywności wierzyciela, jego zachowań i form nacisku przez niego stosowanych<sup>36</sup>. W wielu jednak przypadkach, w obawie przed pogorszeniem relacji z odbiorcą i jego utratą, przedsiębiorstwa tolerują opóźnienia w płatnościach. Takie przyzwolenie, choć z jednej strony może pozwolić na utrzymanie klienta, z drugiej – utrwalać przekonanie o braku konsekwencji zwłoki w zapłacie – może skutkować powieleniem takiego zachowania w przyszłości oraz przeświadczeniem, że płacenie po terminie nie jest niczym niewłaściwym. Kwestia ta jest tym bardziej istotna, że jak wynika z ankiety przeprowadzonej przez Krajowy Rejestr Długów, 23% prywatnych przedsiębiorców i 20% menedżerów przyznało, że nie widzi nic złego w tym, żeby nie płacić kontrahentom i w ten sposób finansować własną działalność<sup>37</sup>.

## PODSUMOWANIE

Dokonany przegląd wyników badań pozwala stwierdzić, że zjawisko opóźnionych płatności w rozliczeniach między przedsiębiorstwami jest problemem aktualnym, dotyczącym znaczącej części przedsiębiorstw w Polsce. Ich zachowania

---

<sup>35</sup> *Długi złodziejem wizerunku*. Zasoby Internetu: <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Dlugi-zlodziejem-wizerunku-2475301.html> [dostęp: 21.05.2014]; A. SZYMBORSKA-SUTTON, *Płacę w terminie: więcej kontraktów dla firm bez długów*. Zasoby Internetu: <http://m.onet.pl/biznes/analizy,4frb9> [dostęp: 21.05.2014].

<sup>36</sup> K. MATELA, *Psychologiczne aspekty zarządzania należnościami*, w: *Windykacja należności*, s. 169.

<sup>37</sup> *Bankrutują przez cudze długi*. Centrum Prasowe Krajowego Rejestru Długów, 9 marca 2012 r. Zasoby Internetu: <https://www2.krd.pl/Centrum-prasowe/Aktualnosci/2012/Bankrutuja-przez-cudze-dlugi> [dostęp: 28.05.2014].

płatnicze w aspekcie terminowości rozliczeń wyraźnie różnią się od zachowań płatniczych przedsiębiorstw północnej Europy (np. Norwegia, Finlandia, Dania), w przypadku których notuje się najkrótsze terminy realizacji płatności i opóźnień w spłacie. Oznacza to, że przedsiębiorstwa w Polsce wciąż mają wiele do poprawienia w sferze kultury płatniczej i etyki w biznesie.

Ważkość problemu opóźnionych płatności w rozliczeniach między przedsiębiorstwami podkreślają związane z nimi konsekwencje. W tym zakresie analiza wyników badań wyraźnie potwierdza negatywne następstwa nierzetelności płatniczej dla funkcjonowania przedsiębiorstw. Istotnym zagrożeniem dla działalności firm są zatory płatnicze, oznaczające że przedsiębiorstwa mające trudności ze spłatą zobowiązań „zarażają” nimi kolejne podmioty. W ten sposób nawet przedsiębiorstwa rzetelnie podchodzące do swych zobowiązań, dotknięte problemem nieterminowych płatności ze strony swoich klientów, mogą z konieczności wystąpić w roli niesolidnego dłużnika.

Nadto, nieterminowe płatności ze strony odbiorców dóbr i usług mogą oznaczać dodatkowe koszty w przedsiębiorstwie dostawcy, konieczność ograniczania inwestycji, zatrudnienia lub wynagrodzeń, potrzebę poszukiwania dodatkowych źródeł finansowania. Turbulencje finansowe, jakich może doświadczyć wierzyciel na skutek zwłoki w zapłacie przez dłużników, mogą nawet prowadzić do upadłości przedsiębiorstwa.

Choć bardzo często podkreśla się negatywne skutki opóźnień w płatnościach z punktu widzenia dostawcy-wierzyciela, warto również zwrócić uwagę na perspektywę dłużnika. Nierzetelność płatnicza może szkodzić wizerunkowi firmy oraz wpływać niekorzystnie na jej relacje z dostawcami, rzutując na warunki przyszłych transakcji. Często jednak przedsiębiorstwa, w tym zwłaszcza uzależnione od kilku odbiorców, w obawie przed utratą klientów przyzwalają na opóźnienia w zapłacie bez wyciągania w stosunku do nich konsekwencji. Postępowanie takie można więc z jednej strony potraktować jako pewną inwestycję w relację z klientem. Z drugiej jednak, zbyt duża tolerancja dla zalegających z dokonaniem zapłaty zmniejsza szansę odzyskania należności oraz może skutkować poczuciem bezkarności u niesolidnych dłużników. To ostatnie wydaje się szczególnie niebezpieczne, bowiem może prowadzić do pogorszenia dyscypliny płatniczej kontrahentów i sprawić, że dla niektórych przedsiębiorstw opóźnienia w płatnościach zamiast mieć charakter incydentalny staną się obowiązującą praktyką. Jak zaś wynika z wcześniejszych uwag, realizacja takiego scenariusza może rodzić poważne reperkusje dla działalności przedsiębiorstw.

## BIBLIOGRAFIA

- Bankrutują przez cudze długi. Centrum Prasowe Krajowego Rejestru Długów, 9 marca 2012 r. Zasoby Internetu: <https://www2.krd.pl/Centrum-prasowe/Aktualnosci/2012/Bankrutuja-przez-cudze-dlugi> [dostęp: 28.05.2014].
- Barometr płatności na świecie 2013, cz. I – Europa. Raport Bisnode D&B Polska. Zasoby Internetu: <http://www.bisnode.pl/wp-content/uploads/2013/08/Raport-Barometr-P%C5%82atno%C5%9Bci-Europa.pdf> [dostęp: 18.03.2014].
- Barometr praktyk płatniczych Atradius. Międzynarodowe badanie zachowań płatniczych B2B. Główne wyniki dla Polski. Wyniki czerwiec 2013, Atradius N.V. Zasoby Internetu: [http://www.atradius.pl/images/stories/EconomicBarometer/ppb13\\_pl-pl%20final.pdf](http://www.atradius.pl/images/stories/EconomicBarometer/ppb13_pl-pl%20final.pdf) [dostęp: 11.03.2014].
- BIAŁOWOLSKI P., Portfel należności polskich przedsiębiorstw. Styczeń 2014. Informacja sygnałna, Projekt badawczy: Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce oraz Krajowego Rejestru Długów. Zasoby Internetu: <http://www2.krd.pl/Centrum-prasowe/Raporty.aspx> [dostęp: 18.03.2014].
- BIAŁOWOLSKI P., Portfel należności polskich przedsiębiorstw. Kwiecień 2014. Informacja sygnałna, Projekt badawczy: Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce oraz Krajowego Rejestru Długów. Zasoby Internetu: [https://www.kpf.pl/pliki/informacja\\_sygnalna/inp\\_i\\_kw\\_2014.pdf](https://www.kpf.pl/pliki/informacja_sygnalna/inp_i_kw_2014.pdf) [dostęp: 27.05.2014].
- BIEŃ W., Zarządzanie finansami przedsiębiorstw, wyd. IX, Difin, Warszawa 2011.
- Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2012 r., GUS, Warszawa 2013.
- Długi złodziejem wizerunku. Zasoby Internetu: <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Dlugi-zlodziejem-wizerunku-2475301.html> [dostęp: 21.05.2014].
- European Payment Index 2009, Intrum Justitia 2009.
- European Payment Index 2010, Intrum Justitia 2010.
- European Payment Index 2011, Intrum Justitia 2011.
- European Payment Index 2012, Intrum Justitia 2012.
- European Payment Index 2013, Intrum Justitia 2013.
- European Payment Index 2014, Intrum Justitia 2014.
- Kodeks Etyczny Programu Rzetelna Firma. Zasoby Internetu: <http://www.rzetelnafirma.pl/dla-firm/kodeks-etyczny.html> [dostęp: 23.04.2014].
- Kodeks etyki dla przedsiębiorców, Warszawa, kwiecień 2001. Zasoby Internetu: <http://www.kig.pl/kodeks-etyki-dla-przedsiębiorcow.html> [dostęp: 23.04.2014].
- KREZMAŃSKA-GIGOL K., Zarządzanie należnościami jako proces obejmujący windykację, w: Windykacja należności. Ujęcie interdyscyplinarne, red. Kreczmańska-Gigol K., Difin, Warszawa 2011, s. 25-34.
- KREZMAŃSKA-GIGOL K., PAJEWSKA-KWAŚNY R., Faktoring. Przewodnik dla przedsiębiorcy, Infor Biznes, Warszawa 2010.
- KULIK A., Co zrobić, gdy partnerzy w biznesie nie chcą nam zapłacić, „Dziennik Gazeta Prawna” z 13 grudnia 2012 (nr 242), dodatek: „Skrzydła Biznesu 2012”.
- MATELA K., Psychologiczne aspekty zarządzania należnościami, w: Windykacja należności. Ujęcie interdyscyplinarne, red. Kreczmańska-Gigol K., Difin, Warszawa 2011, s. 169-182.
- Polskie MSP na drodze ku nowoczesności. Ujęcie według klas wielkości, Konfederacja Lewiatan, 2013. Zasoby Internetu: [http://konfederacjalewiatan.pl/wydawnictwa/\\_files/publikacje/2013/MSP\\_2013\\_-\\_wg\\_klas\\_wielko\\_ci.pdf](http://konfederacjalewiatan.pl/wydawnictwa/_files/publikacje/2013/MSP_2013_-_wg_klas_wielko_ci.pdf) [dostęp: 21.05.2014].
- Raport BIG. Wskaźnik Bezpieczeństwa Działalności Gospodarczej. 24. edycja. Grudzień 2013, BIG InfoMonitor SA. Zasoby Internetu: [http://www.big.pl/download/raport\\_big\\_2013\\_12\\_11.pdf](http://www.big.pl/download/raport_big_2013_12_11.pdf) [dostęp: 20.05.2014].

- Raport BIG. Wskaźnik Bezpieczeństwa Działalności Gospodarczej. 25. edycja. Marzec 2014, BIG InfoMonitor SA. Zasoby Internetu: [http://www.big.pl/download/raport\\_big\\_25edycja\\_2014\\_03\\_18\\_final.pdf](http://www.big.pl/download/raport_big_25edycja_2014_03_18_final.pdf) [dostęp: 18.03.2014].
- Raport Coface nt. upadłości firm w Polsce w I kwartale 2014 roku, Informacja Prasowa, Warszawa, 31 marca 2014 r. Zasoby Internetu: <http://www.coface.pl/Aktualnosci-i-Media/Biuro-prasowe/Raport-Coface.-Upadlosci-w-Polsce-w-I-kwartale-2014-r> [dostęp: 04.04.2014].
- Rynek zarządzania wierzytelnościami w Polsce oraz perspektywy jego rozwoju do 2014 roku, IBnGR, Warszawa 2010.
- RYTKO P., Zarządzanie kredytem handlowym w małych i średnich przedsiębiorstwach, Difin, Warszawa 2009.
- SIERPIŃSKA M., JACHNA T., Metody podejmowania decyzji finansowych. Analiza przykładów i przypadków, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- SZCZEŚNIAK R., Konsekwentni zarządzający poradzą sobie z należnościami, Dodatek do „Gazety Prawnej”, 16 czerwca 2008 (nr 116), s. C1. Zasoby Internetu: <http://edgp.gazetaprawna.pl/index.php?act=mprasa&sub=page&id=54168&page=115190&type=1&z=65> [dostęp: 04.04.2014].
- SZYMBORSKA-SUTTON A., Płacę w terminie: więcej kontraktów dla firm bez długów. Zasoby Internetu: <http://m.onet.pl/biznes/analizy,4frb9> [dostęp: 21.05.2014].
- ZAWADZKA D., Determinanty popytu małych przedsiębiorstw na kredyt handlowy. Identyfikacja i ocena, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.

#### OPÓŹNIONE PŁATNOŚCI I ICH KONSEKWENCJE DLA DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE

##### Streszczenie

Odraczanie terminów płatności za dostawy dóbr i usług stanowi powszechną praktykę w transakcjach między przedsiębiorstwami, przynoszącą określone korzyści dla dostawcy, jak i odbiorcy, ale też wiążącą się z zagrożeniem w postaci braku bądź nieterminowej spłaty ze strony kontrahenta.

Z uwagi na jego skalę oraz znaczenie, w artykule skoncentrowano się na doświadczanym przez przedsiębiorstwa problemie opóźnień w płatnościach ze strony odbiorców oraz ich konsekwencjach. Pierwsza część pracy poświęcona została przedstawieniu zjawiska nieterminowych płatności wśród przedsiębiorstw w Polsce. W drugiej części podjęto kwestię skutków opóźnień w płatnościach. Omawiając powyższe zagadnienia, odwołano się do wyników badań dotyczących rozliczeń między przedsiębiorstwami, pochodzących m.in. z instytucji oferujących usługi wspierające proces zarządzania kredytem kupieckim.

**Słowa kluczowe:** kredyt kupiecki, opóźnienia w płatnościach, zatory płatnicze

#### DEFERRED PAYMENTS AND THEIR CONSEQUENCES FOR ENTERPRISES' ACTIVITIES IN POLAND

##### Summary

Deferring payment for purchases and services is a universal practice in transactions between enterprises giving definite profits both to the vendor and the buyer, but also one that is connected with the threat of a lack or a delay of the payment from the client.

The article focuses on the problem of payments delayed by the clients and the consequences of the delays, because of the problem's range and significance. Part One of the paper is devoted to

a presentation of the phenomenon of delayed payments in Polish enterprises. In Part Two the question is tackled of the consequences of delays in payments. When discussing the above issues the research findings are referred to that concern settlements between enterprises, the research being conducted, among others, in institutions offering services supporting the process of managing the trade credit.

**Key words:** trade credit, delays in payments, payment gridlock.

*Translated by Tadeusz Karłowicz*