

Danuta Zawadzka

Wzajemne rozliczenia przedsiębiorstw w okresie spowolnienia gospodarczego

Ekonomiczne Problemy Usług nr 51, 245-253

2010

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

DANUTA ZAWADZKA

Politechnika Koszalińska

WZAJEMNE ROZLICZENIA PRZEDSIĘBIORSTW W OKRESIE SPOWOLNIENIA GOSPODARCZEGO

Wprowadzenie

Warunki wzajemnych rozliczeń pieniężnych przedsiębiorstw uzależnione są od wielu czynników¹. Ich kształtowanie jest konsekwencją określonych motywów przedsiębiorstw w obrocie gospodarczym oraz możliwości finansowych stron transakcji handlowych². Terminy płatności są jednym z narzędzi stosowanego powszechnie kredytu handlowego. Z punktu widzenia dostawcy kredytującego swoich odbiorców ryzyko związane jest głównie z opóźnieniami w regulowaniu należności, jak i z następującymi po nich przypadkami niewypłacalności odbiorców, a także ich bankructwami. Spowolnienie gospodarcze, mające swój początek w 2007 roku, niewątpliwie ma wpływ na warunki rozliczeń pienięż-

¹ Por. D. Zawadzka, R. Ardan, *Ocena czynników wpływających na prawdopodobieństwo skorzystania przez małe przedsiębiorstwa ze skonta w kredycie kupieckim*, *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, red. B. Bernaś, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 945–953.

² Por. D. Zawadzka, *Motywy wyboru kredytu kupieckiego przez mikroprzedsiębiorstwa*, w: *Harmonizacja rynków finansowych i finansów przedsiębiorstw w skali narodowej i europejskiej*, red. A. Bogus, M. Wypych, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007, s. 488–496; *eadem*, *Przesłanki kredytowania kontrahentów w obrocie gospodarczym*, w: *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*, red. T. Dudycz, Ł. Tomaszewicz *Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu* nr 1183, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2007, s. 705–713; *eadem*, *Efektywność kredytowania kontrahentów w transakcjach handlowych*, w: *Efektywność źródłem bogactwa narodów*, red. T. Dudycz, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Łódź–Wrocław 2006, s. 458–463.

nych w sektorze B2B (*Business to Business*) oraz wynikające z nich ryzyko³. W jego następstwie upadły m.in. wielkie korporacje oraz banki obejmujące swym zakresem rynki globalne. Dekoniunktura na rynkach światowych odbiła się również na sektorze MSP, szczególnie w obszarze zarządzania płynnością finansową. Pojawia się zatem pytanie, w jaki sposób zmieniły się terminy wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw na rynkach lokalnych/krajowych, w tym przede wszystkim w Polsce? z jednej strony w literaturze podkreśla się, iż obniżona zdolność płatnicza przedsiębiorstw oraz ograniczenia w pozyskaniu kredytów bankowych powodują spiralę zatorów płatniczych. Z drugiej strony jednak zaznacza się, iż w warunkach spowolnienia gospodarki przedsiębiorstwa zaostrzają politykę kredytową, aby zmniejszać ryzyko płatnicze kontrahentów. Odpowiedź na postawione pytanie jest o tyle trudna, iż brakuje szeroko zakrojonych badań empirycznych dotyczących terminów płatności, obejmujących swych zakresem dostateczną liczbę podmiotów, aby można było obiektywnie uogólnić wnioski na całą populację.

Celem artykułu jest ocena zmian w terminach wzajemnych rozliczeń pieniężnych przedsiębiorstw w okresie spowolnienia gospodarczego. Rozważania oparto na weryfikacji empirycznej danych dotyczących przeciętnych terminów płatności pomiędzy przedsiębiorstwami (B2B) pochodzących m.in. Z międzynarodowych wywiadowni gospodarczych, takich jak Intrum Justitia, Creditreform i Euler Hermes. Badaniem objęto kraje europejskie w latach 2004–2008, ze szczególnym uwzględnieniem okresu 2007–2008. Dane dotyczące Polski uzupełniono o informacje obejmujące lipiec 2009 roku.

³ Na ryzyko płatnicze kontrahenta bezpośredni wpływ ma ryzyko transakcji w szerokim znaczeniu. Dotyczy ono cech konkretnej transakcji będącej przedmiotem obrotu gospodarczego. W ramach tej kategorii ryzyka z punktu widzenia dostawcy, warto wyróżnić: a) ryzyko przedmiotu transakcji – stopień przetworzenia przedmiotu transakcji ma wpływ przede wszystkim na sposób zabezpieczenia transakcji i termin kredytu kupieckiego; im mniej przetworzony towar, tym mniejsze ryzyko dla dostawcy; b) ryzyko związane z postawą odbiorcy w zakresie regulowania zobowiązań handlowych – dotyczy skłonności dłużnika do działań oportunistycznych względem dostawcy; c) ryzyko finansowe kontrahenta – ma wpływ na dostępność alternatywnych źródeł finansowania bieżących dostaw; wpływa na możliwość spłaty zadłużenia z tytułu przyznanego kredytu kupieckiego; d) ryzyko płynności finansowej kontrahenta – od niego zależy zdolność do terminowego uregulowania zobowiązania z tytułu dostaw towarów lub usług; e) ryzyko niewypłacalności kontrahenta – odnosi się do możliwości spłaty zadłużenia z tytułu kredytu kupieckiego w ogóle; f) ryzyko dotyczące rodzaju rozliczenia, wykorzystywanego w danej transakcji; g) ryzyko dotyczące rodzaju zabezpieczeń.

Terminy płatności w Unii Europejskiej

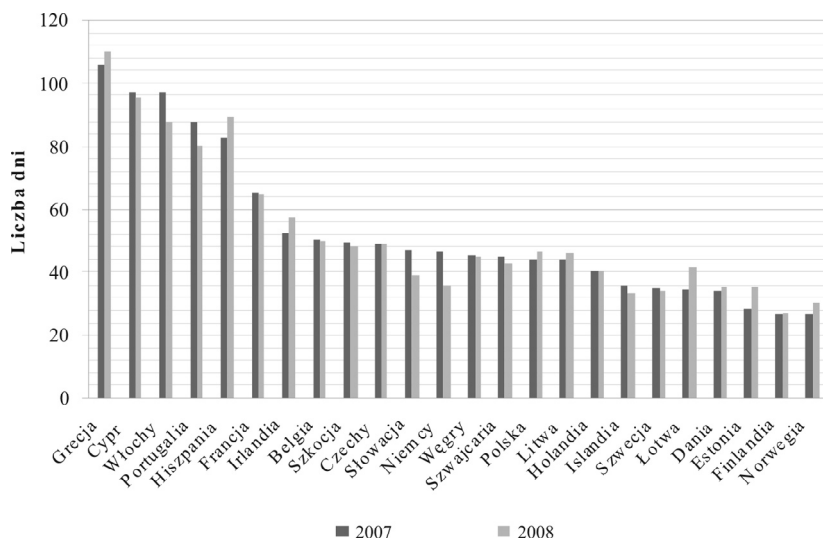
Problem opóźnionych płatności jest dostrzegany w Unii Europejskiej. W ramach otwartej konsultacji pod nazwą *Opóźnione płatności w transakcjach handlowych: czy jest to nadal problem w Unii Europejskiej?* Komisja Europejska zbiera od przedsiębiorstw krajów członkowskich, w tym MSP w Polsce, informacje o problemach przedsiębiorców w tym zakresie. W uzasadnieniu KE podaje m.in., iż opóźnione płatności w transakcjach handlowych mają dramatyczne konsekwencje dla przedsiębiorstw. W przypadku nie zapłaconych faktur przedsiębiorstw lub po ich zapłaceniu już po wymaganym terminie zapłaty wiele przedsiębiorstw staje w obliczu ogromnych trudności finansowych. Dotyczy to w szczególności małych i średnich przedsiębiorstw. Dyrektywa unijna 2000/35/WE określa obowiązek zapłacenia obowiązkowych odsetek w przypadku opóźnionej zapłaty kwoty podstawowej w transakcjach handlowych⁴. Jednak wiele przedsiębiorstw podkreśla, że unijne przepisy dotyczące opóźnionej zapłaty mają zbyt wiele luk prawnych i słabych punktów, aby były w pełni skuteczne⁵.

Z badań Intrum Justitia⁶ wynika, iż przeciętny okres realizacji zobowiązań handlowych w Unii Europejskiej w 2006 roku wyniósł 59,2 dni, w 2007 roku – 58,6 dni, a w 2008 roku – 55,5 dni. Przeciętny termin płatności w obrocie gospodarczym uległ zatem skróceniu. W stosunku do 2004 roku obniżył się o 2,7 dnia. Szczegółowe zestawienie praktyk płatniczych w Unii Europejskiej w latach 2007 i 2008. przedstawiono na rysunku 1. Podane terminy obejmują przeciętny umowny okres realizacji zobowiązań wobec dostawców i okres zwłoki przypadający poza zakontraktowany termin, wynikający z warunków udzielonego kredytu handlowego.

⁴ W Polsce obowiązuje Ustawa z dnia 12.06.2003 o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, DzU nr 139, poz. 1323, z późn. zm.

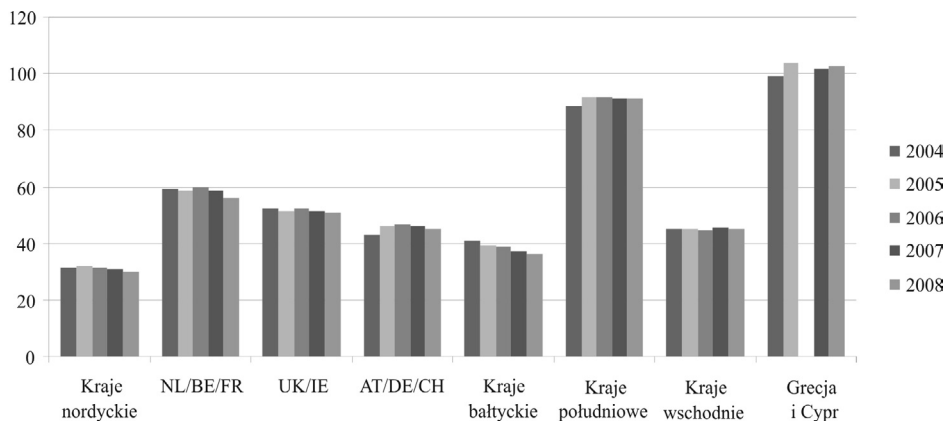
⁵ www.eic.siph.com.pl; data wykorzystania 10.11.2009.

⁶ *Economic growth masks poor payment*, European Payment Index – Spring 2007, www.europeanpayment.com 10.01.2008. *European Payment Index – Spring 2005, All-Time High Number of Insolvencies – Lower Payment Risk*, Intrum Justitia, 20.10.2007. Intrum Justitia jest firmą oferującą usługi zarządzania wierzytelnościami zarówno w Polsce jak i w Europie. Usługi obejmują kompletny łańcuch zarządzania wierzytelnościami, począwszy od informacji o wierzytelnościach, poprzez fakturowanie i przesyłanie upomnień po monitorowanie i windykację odpisanych należności. Usługi firmy zostały w większości podzielone na następujące grupy: windykacja należności, monitoring, windykacja międzynarodowa, kupno wierzytelności, obsługa prawna, długoterminowe nadzorowanie wierzytelności, zwrot podatku VAT zapłaconego za granicą oraz wiele usług specjalistycznych związanych z zarządzaniem wierzytelnościami. Grupa Intrum posiada ponad 80 tys. klientów i zatrudnia około 2900 pracowników w 23 krajach Europy. Siedziba główna firmy mieści się w Szwecji. Od czerwca 2002 r. akcje Intrum Justitia są notowane na giełdzie Stockholmsbörsen.



Rys. 1. Terminy realizacji zobowiązań handlowych w Europie w latach 2007 i 2008 (przeciętna liczba dni)

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Economic growth masks poor payment...*



Rys. 2. Terminy realizacji zobowiązań handlowych w Europie w latach 2004–2008 w podziale na regiony (przeciętna liczba dni)

Kraje nordyckie: Dania, Finlandia, Islandia, Norwegia, Szwecja.

NL/BE/FR: Belgia, Francja, Holandia.

UK/IE: Wielka Brytania, Irlandia.

Kraje południowe: Włochy, Portugalia, Hiszpania.

AT/DE/CH: Austria, Niemcy, Szwajcaria.

Kraje Wschodnie: Czechy, Węgry, Polska.

Kraje bałtyckie: Estonia, Litwa, Łotwa.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Economic growth masks poor payment...*

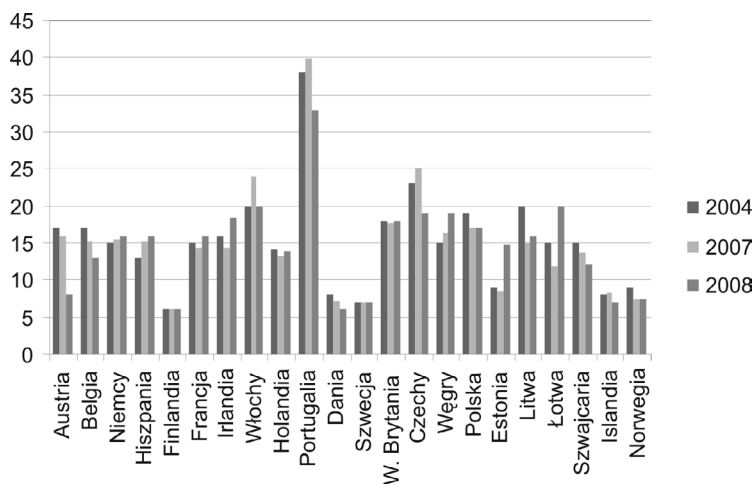
Najdłuższe okresy płatności cechują kraje południowej Europy, najkrótsze natomiast kraje północne. Porównując zachowania płatnicze przedsiębiorstw, można zauważyć, iż wykazują one pewną specyfikę w zależności od regionu kontynentu (rysunek 2).

Najniższy poziom ryzyka płatniczego cechuje kraje nordyckie. Przeciętny okres realizacji płatności wobec dostawców oscyluje wokół 31 dni. W krajach tych przedsiębiorstwa deklarują jednocześnie najniższy odsetek utraconych płatności (rysunek 4). W dalszej kolejności znajdują się tzw. kraje bałtyckie i kraje wschodnie. Niemniej jednak, pomimo względnie krótkiego okresu realizacji płatności, w krajach tych przedsiębiorstwa deklarują najwyższy odsetek (ca 3%) utraconych płatności z tytułu udzielonego kredytu handlowego.

Ryzyko wzajemnych rozliczeń pomiędzy przedsiębiorstwami w Unii Europejskiej

Ryzyko wzajemnych rozliczeń w sektorze B2B wiąże się z możliwością niespłacenia przez odbiorców zobowiązań za dostarczone towary lub usługi. Dotyczy sytuacji, gdy płatność nie następuje w ogóle, gdy jej wartość jest inna od oczekiwanej lub następuje opóźnienie w jej realizacji. Jest elementem każdej transakcji sprzedaży z odroczonym terminem płatności⁷. Jedną z możliwości oceny ryzyka jest określenie prawdopodobieństwa wystąpienia opóźnionej płatności na podstawie informacji dotyczących przeciętnych odchyłek pomiędzy zakontraktowanymi a zrealizowanymi terminami płatności m.in. W aspekcie terytorialnym (region Europy, kraj, województwo) oraz branżowym. Na rysunku 3 zaprezentowano opóźnienia w realizacji zobowiązań handlowych w Europie w latach 2004, 2007 i 2008.

⁷ D. Zawadzka, *Ryzyko płatnicze w rozliczeniach wzajemnych przedsiębiorstw – w świetle wyników badań empirycznych*, w: *Współczesne finanse. Stan i perspektywy rozwoju finansów przedsiębiorstw i ubezpieczeń*, red. B. Kołosowska, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń 2008, s. 375–384.



Rys. 3. Opóźnienia w realizacji zobowiązań handlowych w Europie w latach 2004, 2007 i 2008 w sektorze przedsiębiorstw (przeciętna liczba dni)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Economic growth masks poor payment...*

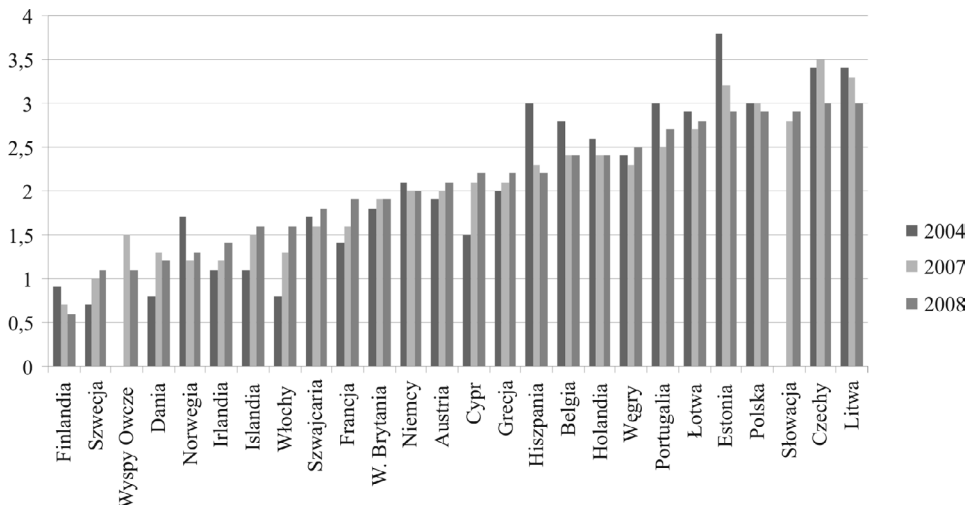
Najwyższe opóźnienia występują w Portugalii (39,9 dni w 2007 r., 33 w 2008 r.) oraz we Włoszech (23,9 dni w 2007 r. oraz 20 w kolejnym roku). Na uwagę zasługuje skrócenie przeciętnego okresu opóźnienia realizacji zobowiązań handlowych w analizowanym okresie. Najkrótsze opóźnienia występują w krajach nordyckich.

Z danych Creditreform⁸ wynika, iż największe opóźnienia płatnicze występują we Włoszech i na Ukrainie. Wywiadownia podaje za FENCA (Federation of European Collection Association) strukturę opóźnionych płatności (strukturę wiekową należności)⁹. Wynika z niej, iż połowa przedsiębiorstw na tych rynkach czeka na swoje należności 365 dni i dłużej. Podobnie jest w Rosji i Hiszpanii. Pozytywnie ocenia się sytuację w Norwegii, Niemczech i Czechach. Nie do końca pokrywa się to z danymi Intrum Justitia. Niemniej badania swym zakresem obejmują inną grupę krajów (dodatkowo Rumunię, Rosję, Ukrainę). Na rysunku

⁸ Creditreform to międzynarodowa wywiadownia gospodarcza specjalizująca się w dostarczaniu przedsiębiorstwom usług informacyjnych. Wywodzi się z Niemiec. Jest obecnie jedną z najstarszych i największych w Europie organizacji zajmujących się gromadzeniem, analizą oraz dostarczaniem informacji o moralności płatniczej przedsiębiorstw oraz prowadzeniem windykacji należności. Posiada 175 biur w różnych krajach świata, zrzeszając 170 tys. stałych członków: banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, firmy leasingowe, przedsiębiorstwa produkcyjne i handlowe.

⁹ Informacja prasowa Creditreform, 10.08.2009 r.

4 zaprezentowano przeciętny udział utraconych należności w należnościach ogółem przedsiębiorstw.



Rys. 4. Utracone należności (%) w latach 2004, 2007 i 2008

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Economic growth masks poor payment...*

Najwyższy odsetek utraconych należności w należnościach ogółem przedsiębiorstw wystąpił w krajach wschodniej Europy.

Terminy płatności przedsiębiorstw w Polsce

Z danych Intrum Justitia wynika, iż przeciętny termin płatności w Polsce w 2007 roku wyniósł 44,1 dni, w 2008 roku – 46,8 dni. Średni okres opóźnienia płatności poza zakontraktowany w ramach kredytu handlowego termin wyniósł 17,1 dni (zarówno w 2007 r., jak i 2008 r.). Utracone należności wyniosły odpowiednio 3,0% i 2,9% należności przedsiębiorstw ogółem. Creditreform dokonuje oceny zdolności płatniczej przedsiębiorstw za pomocą indeksu zdolności płatniczej¹⁰. Im niższa jest wartość indeksu, tym lepsza jest kondycja przedsiębiorstwa. W Polsce jest niewiele podmiotów i tym samym branż, które charakteryzują się indeksem między 100 a 200. Najczęściej są to wartości z przedziału (200, 400). Najniższe ryzyko w 2008 roku przypisano branży telekomunikacyjnej. Bran-

¹⁰ Jest on obliczany automatycznie z kombinacji 15 cech podawanych w raporcie o wiarygodności płatniczej, a także wartości porównawczych pochodzących z analizy branżowej.

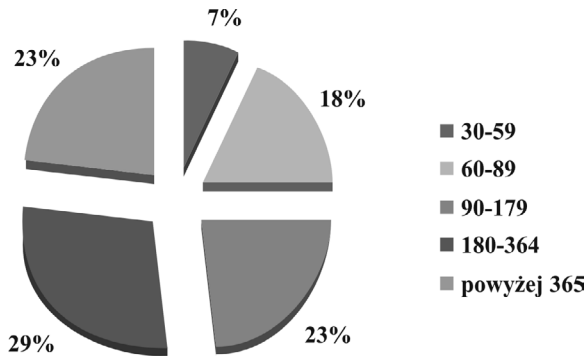
że o najwyższym ryzyku wystąpienia opóźnionych płatności (przekraczają IZP = 300) to rolnictwo i rybołówstwo, działalność wydawnicza i poligrafia, górnictwo oraz hotele i restauracje¹¹. Euler Hermes¹² zestawia tzw. moralność płatniczą¹³ według województw. Długość przeciętnego okresu rotacji należności w lipcu 2009 roku wahała się od 47 dni w województwie opolskim i lubuskim do 69 dni w województwie mazowieckim¹⁴. Najwyższy odsetek należności spłacanych w terminie (wg siedziby odbiorcy) co do wartości średnich wystąpił w województwie kujawsko-pomorskim (86,8%), najniższy – w województwie warmińsko-mazurskim (78%). Najwyższe ryzyko wystąpienia trudnych długów (opóźnionych ponad 120 dni) występuje w województwie pomorskim (4,6%) oraz małopolskim (4,3%). Dane te nie pokrywają się z przywołanym zestawieniem opracowanym przez FENCA. Według niego, wartość należności przedsiębiorstw powyżej 180 dni wynosi w Polsce 52% należności powyżej 30 dni (rysunek 5). Ryzyko w ocenie międzynarodowego stowarzyszenia firm windykacyjnych jest oceniane zatem na poziomie wyższym niż innych przedsiębiorstw dokonujących ewaluacji ryzyka płatniczego w sektorze B2B w Europie.

¹¹ Informacja prasowa Creditreform, 20.01.2009 r.

¹² Euler Hermes jest częścią międzynarodowej grupy ubezpieczeniowo-finansowej, specjalizującej się w ubezpieczaniu należności, polubownej i sądowej windykacji oraz ocenie kondycji finansowej podmiotów gospodarczych. Grupa Euler Hermes w Polsce oferuje rozwiązania dopasowane do indywidualnych potrzeb firm działających w kraju i specyfiki ich działalności. W Polsce działają trzy firmy należące do tego koncernu: Towarzystwo Ubezpieczeniowe Euler Hermes SA, Euler Hermes Zarządzanie Ryzykiem Sp. Z o.o., Kancelaria Prawna Euler Hermes Sp. Komandytowa, Anna Kozińska.

¹³ Wskaźnik Moralności Płatniczej (PMI – *Payment Morality Index*) to ocena wystawiona każdemu z monitorowanych przez Euler Hermes przedsiębiorstw na bazie jego historycznych i obecnych zachowań płatniczych. Na wysokość wskaźnika PMI mają wpływ między innymi opóźnienia w regulowaniu zobowiązań handlowych wobec dostawców, długość przeterminowania, wysokość długu, prowadzone postępowania windykacyjne i układowe. PMI jest uaktualniane co miesiąc, na podstawie danych zebranych od uczestniczących w Programie Analiz Należności dostawców. Przetwarzając dane w sposób anonimowy, Euler Hermes każdemu odbiorcy wystawia ocenę w postaci wskaźnika moralności płatniczej. Jest to z jednej strony rekomendacja dla rzetelnych płatników, z drugiej ostrzeżenie przed nieuczciwymi lub nieterminowymi kontrahentami.

¹⁴ W województwie zachodniopomorskim długość średniego okresu należności wyniosła w lipcu 51 dni. *Raport – Moralność płatnicza wg województw w lipcu 2009 r.* Warszawa, wrzesień 2009 r.



Rys. 5. Struktura opóźnionych płatności w Polsce

Źródło: informacja prasowa Creditreform Polska, 10.08.2009 (na podstawie danych FENCA 2009).

Zakończenie

W danych zaprezentowanych w artykule trudno doszukać się jednoznacznego trendu skracania terminów wzajemnych rozliczeń pieniężnych przedsiębiorstw, zarówno w Europie, jak i w obrocie krajowym. Widać jednak, iż przedsiębiorcy w miarę możliwości przyznają krótsze terminy kredytowania kontrahentów, aby szybciej odzyskać środki pieniężne zaangażowane w należności. Z uwagi na ograniczone możliwości pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania przedsiębiorstwa opóźniają zapłatę za dostarczone towary i usługi, dokonując w ten sposób substytucji kredytu bankowego kredytem handlowym.

MUTUAL SETTLEMENTS BETWEEN COMPANIES IN ECONOMIC CRISIS

Summary

The paper concentrates on the problems of payment terms between companies which arise from trade credit. The author tries to answer the question: How the payment terms has change through the economic crisis? She points out that the late payments causes paying congestions, which influence on the problems with liquidity. The paper consist of four parts. In the first one the author presents the B2B payment terms in Europe. Next, she characterizes the payment risk in European countries. In the third part, the mutual settlements between companies in Poland are discussed. The last part includes conclusions.

Translated by Danuta Zawadzka