

Iwa Kuchciak

Wymiana informacji gospodarczej w innowacyjnym przedsiębiorstwie

Ekonomiczne Problemy Usług nr 92, 147-165

2012

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.

IWA KUCHCIAK

Uniwersytet Łódzki

WYMIANA INFORMACJI GOSPODARCZEJ W INNOWACYJNYM PRZEDSIĘBIORSTWIE

Wprowadzenie

Informacja jest jednym z kluczowych zasobów będących w posiadaniu podmiotu gospodarczego. Źródła informacji dla procesu innowacyjnego mają charakter zarówno wewnętrzny, jak i zewnętrzny. Przykładem źródeł zewnętrznych jest informacja gospodarcza obejmująca wiedzę na temat wiarygodności oraz kondycji finansowej kontrahentów.

Dostęp do informacji gospodarczych jest szczególnie istotny w przypadku przedsiębiorstw innowacyjnych, dla których pozyskanie kapitału na rozwój i inwestycje jest sprawą kluczową. Zachowanie płynności finansowej stanowi bowiem podstawę rozwoju podmiotu gospodarczego, a brak dostępu do rzetelnej informacji gospodarczej uniemożliwia przeprowadzenie oceny wiarygodności partnera biznesowego i ograniczenie ryzyka zawieranych transakcji, tym samym i kosztów. Wykorzystanie wymiany informacji przekłada się na wzrost bezpieczeństwa i przejrzystości obrotu gospodarczego. Pozwala na racjonalizację kosztów i stabilizację działalności przedsiębiorstw innowacyjnych.

Celem opracowania jest wskazanie roli, jaką odgrywa wymiana informacji gospodarczych w procesie podejmowania przez przedsiębiorstwa decyzji dotyczących rozpoczęcia współpracy lub jej kontynuowania z innym podmiotem, oraz warunków dokonywanych transakcji. Zwrócona zostanie uwaga na problem, jakim jest wydłużanie terminów płatności, i scharakteryzowane zostanie znaczenie wymiany informacji gospodarczej w zachowaniu płynności finansowej. Wskazane zostaną kierunki rozwoju wymiany informacji gospodarczej w Polsce na przestrzeni ostatnich lat, w tym postrzeganie roli wymiany informacji w opinii przedsiębiorstw.

1. Ograniczenia kapitałowe w finansowaniu działalności innowacyjnych przedsiębiorstw

Z dostępnych opracowań¹ wynika, że pomimo systematycznego wzrostu innowacyjność polskich przedsiębiorstw odbiega od poziomów notowanych w większości krajów UE zarówno w zakresie innowacji produktowych i procesowych, jak również innowacji organizacyjnych i marketingowych. Polskie przedsiębiorstwa klasyfikowane są na jednych z ostatnich miejsc pod względem średnich nakładów na działalność innowacyjną i badawczo-rozwojową, odsetka przedsiębiorstw wdrażających innowacje oraz średniej wartości produkcji sprzedanej wyrobów nowych lub istotnie ulepszonych².

„World Economic Forum Executive Survey” w swoim najnowszym raporcie zaprezentował zestawienie 138 krajów w rankingu innowacyjności pod względem zaawansowania technologicznego oraz zdolności do wykorzystania potencjału płynącego z technologii teleinformatycznych. Indeks gotowości do wykorzystania nowych technologii (*Networked Readiness Index*) dla Polski wyniósł 62. Dla porównania – w latach 2009–2010 na 133 kraje indeks

¹ *Science, technology and innovation in Europe, The Community Innovation Statistics (CIS)*, 2008; S. V. Paravan, *Community Innovation Statistics. Is Europe growing more innovative?*, Statistics in focus 61/2007; *Innovation in Europe. Results for the EU, Iceland and Norway*, European Communities 2004; Por. *European Innovation Scoreboard 2010. The Innovation Union's performance scoreboard for Research and Innovation*, Maastricht Economic and social Research and training centre on Innovation and Technology (UNU-MERIT), 1 February 2011.

² Szerzej: *Innowacyjność 2010*, PARP, Warszawa 2010. Por. Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007–2013. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, 1.10.2007 r.

wynosił 65. O potencjale innowacyjnym przedsiębiorstw świadczy zdolność do innowacji oceniona na 3,26 przy średniej ważonej 3,18³.

Jednym ze sposobów wykorzystania tego potencjału jest zarządzanie zasobami materialnymi umożliwiające wyposażenie przedsiębiorstwa w technologie informacyjne, poniesienie nakładów na badania i rozwój oraz pozyskanie specjalistycznej wiedzy. Za najpoważniejszą barierę we wprowadzaniu rozwiązań innowacyjnych przedsiębiorstwa uważają brak możliwości sfinansowania takiego typu przedsięwzięć (ponad 50%). Dopiero w dalszej kolejności wskazywane jest zbyt duże ryzyko związane z wprowadzeniem innowacji (25%) oraz brak zainteresowania nowymi produktami/usługami ze strony klientów (22%)⁴.

W innych opracowaniach wśród czynników utrudniających działalność innowacyjną wymienia się także czynniki związane z wiedzą, współpracą podmiotów gospodarczych i naukowych oraz problemy ze znalezieniem odpowiednich partnerów⁵. Na trudności wynikające z nieterminowego regulowania należności jako barierę w prowadzeniu działalności wskazuje aż 25% wszystkich przedsiębiorstw z sektora MŚP⁶. W Polsce wskaźnik ten jest znacznie większy i wynosi 87%⁷.

Ze względu na znaczenie środków własnych w finansowaniu przedsięwzięć innowacyjnych powstał cały szereg opracowań wskazujących na rolę dostępności wewnętrznego finansowania w kreowaniu zachowań inwestycyjnych w przedsiębiorstwach⁸. Wynika z nich, że generalnie ograniczenie możliwości pozyskania finansowania wiąże się z większą wrażliwością przepływów pieniężnych. Co więcej, wskazuje się na silny związek między wielkością przepływów pieniężnych

³ Ranking 1–7, gdzie 1 oznacza, że źródłem innowacji jest wyłącznie korzystanie z licencjonowania lub imitowanie podmiotów zagranicznych, zaś 7 świadczy o pochodzeniu innowacji z badań i pionierskich rozwiązań dotyczących produktów i procesów. S. Dutta, I. Mia, *The Global Information Technology Report 2010–2011 Transformations 2.0, 10th Anniversary Edition*, World Economic Forum 2011, s. 379.

⁴ *Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2010 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, kwiecień 2011 r., nr 1/2011, s. 25.

⁵ *Innowacyjność 2008. Stan innowacyjności, projekty badawcze, metody wspierania, społeczne determinanty*, red. A. Żolnierski, PARP, Warszawa 2008, s. 56.

⁶ Szerzej: A. Ehmman, *The SME Glass Ceiling Growth Obstacles in 2007*, The Institute of Directors (IoD) Policy Papers, http://www.iod.com/MainWebSite/Resources/Document/policy_paper_glass_ceiling.pdf (29.07.2011.).

⁷ Badanie ankietowe Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową, sierpień 2010.

⁸ Przegląd literatury z tego zakresu zawiera: R.G. Hubbard, *Capital-market Imperfections and Investment*, „Journal of Economic Literature” 1998, nr 36, s. 193–225.

a finansowaniem nakładów na B+R⁹ oraz na utrudnienia w przypadku najbardziej innowacyjnych podmiotów w finansowaniu inwestycji¹⁰. Niektóre z badań poruszają także zagadnienie dostępu do źródeł finansowania w celu realizacji inwestycji, w tym finansowania publicznego, *private equity*¹¹ oraz kredytów bankowych¹². Innym badanym aspektem są różnice w strukturze finansowania występujące między przedsiębiorstwami innowacyjnymi i pozostałymi¹³.

Teoretyczne rozważania znajdują potwierdzenie w praktyce gospodarczej. W Polsce w 2009 roku 68,4% wszystkich nakładów na działalność innowacyjną w przedsiębiorstwach przemysłowych oraz 84,2% przedsiębiorstw z sektora usług stanowiły środki własne tych jednostek¹⁴. W drugiej połowie 2010 roku rozwiązania innowacyjne prawie zawsze były finansowane ze środków własnych (jedynie w 4% przypadków były to fundusze unijne, zaś w 2% inne kapitały zewnętrzne)¹⁵.

2. Odroczone termin płatności w transakcjach handlowych

Ze względu na tak wysoki udział środków własnych niezmiernie ważną rolę odgrywa zatem zarządzanie należnościami, stosowanie bowiem kredytu kupieckiego w transakcjach jest popularną formą zarówno w odniesieniu do małych, jak i dużych podmiotów gospodarczych. Świadczą o tym dane zestawione na rysunku 1.

⁹ Szerzej: B. Hall, *Investment and Research and Development at the Firm Level: Does the Source of Financing Matter?*, NBER Working Paper 1992, No. 4096. Por.: C. Himmelberg, B. Petersen, B., *R&D and internal finance: A panel study of small firms in high-tech industries*, „Review of Economics and Statistics” 1994, No. 76, s. 38–51.

¹⁰ Szerzej: H. Hottenrott, B. Peters, *Innovative Capability and Financing Constraints for Innovation – More Money, More Innovation?*, ZEW Discussion Paper 2009, No. 09–081.

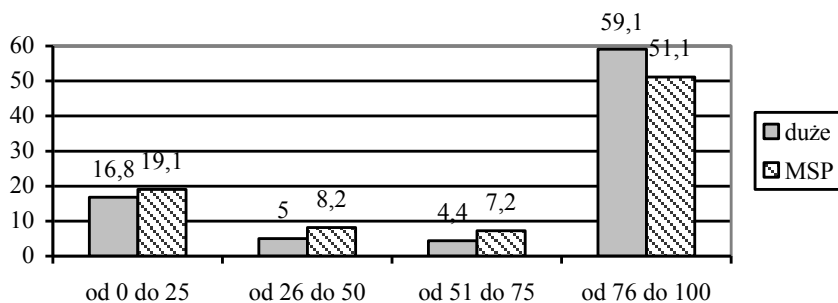
¹¹ S. Kaplan, P. Stromberg, *Financial Contracting Theory Meets the Real World: Evidence from Venture Capital Contracts*, Review of Economic Studies 2003, No. 70, s. 281–315.

¹² Por. E. Mueller, F. Reize, *Loan Availability and Investment – Can Innovative Companies Better Cope with Loan Denials?*, ZEW – Centrum European Economic Forum Research, Discussion Paper 2010, No. 10–025.

¹³ A. Cosh, A. Hughes, A. Bullock, I. Milner, *SME finance and innovation in the current economic crisis*, Centre for Business Research University of Cambridge, University of Cambridge, Cambridge, UK 2009, s. 22–23.

¹⁴ *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006–2009*, GUS, Informacje i opracowania statystyczne, Warszawa 2010, s. 21.

¹⁵ *Trendy rozwojowe sektora MSP...*, s. 24.



Rysunek 1. Odsetek polskich przedsiębiorstw o udziale sprzedaży z odroczonym terminem zapłaty w sprzedaży ogółem (%)

Źródło: *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w II kw. 2011 oraz prognoz koniunktury na III kw. 2011*, NBP, lipiec 2011, s. 39.

Wśród ankietowanych przedsiębiorstw niezależnie od ich wielkości dominowały te z udziałem kredytu kupieckiego o wartości sprzedaży w wysokości od 76% do 100%. Średni udział przychodów ze sprzedaży z odroczoną płatnością w sumie przychodów ze sprzedaży wyniósł 59,8%, zaś około 18% przedsiębiorstw w całości realizowało sprzedaż na zasadzie odraczania płatności. Natomiast jedynie blisko 15% badanych przedsiębiorstw w ogóle nie udzielało odroczonych terminów płatności¹⁶.

Prowadzona przez przedsiębiorstwa polityka sprzedaży kształtowana była w większym stopniu pod wpływem siły przetargowej odbiorców niż w wyniku wdrażania własnej strategii. Decyzja o udzieleniu kredytu kupieckiego często wynika z braku lub z niedostatecznej wiedzy o rzeczywistej sytuacji finansowej kontrahentów przed zawarciem kontraktu¹⁷.

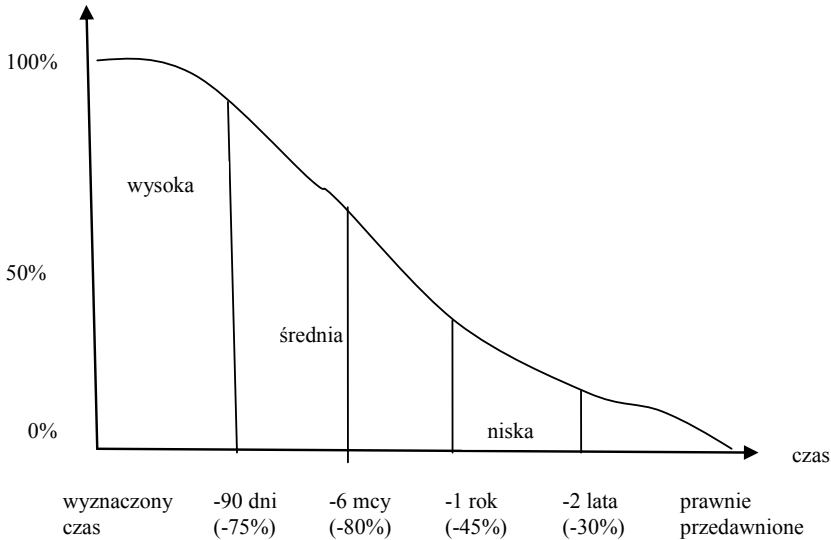
Sprzedaż towarów lub świadczenie usług z odroczonym terminem płatności (kredyt kupiecki) wiąże się z ryzykiem braku płatności ze strony kontra-

¹⁶ Najbardziej zadłużonym przedsiębiorstwem z tytułu zwykłych transakcji pomiędzy przedsiębiorstwami w marcu 2011 r. było przedsiębiorstwo z województwa łódzkiego, którego dług wynosił ponad 10,3 mln zł. *Kompleksowy raport o długach – marzec 2011 r.*, KR D BIG S.A., s. 74.

¹⁷ Por. *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw...*, s. 39.

hentów¹⁸. Przyczyną nieotrzymania należności mogą być opóźnienia w otrzymywanych przez kontrahenta płatnościach lub jego bankructwo¹⁹.

Na niektórych rynkach zagrożeniem mogą być zmiany sytuacji ekonomicznej i politycznej w kraju dłużnika. Możliwość odzyskania należności w podziale na wysoką, średnią i niską zaprezentowana jest na rysunku 2.



Rysunek 2. Możliwość odzyskania należności

Źródło: *European Payment Index 2009*, *Intrum Justitia 2009*, s. 9.

Jak wynika z danych zamieszczonych na rysunku 1, najwyższą możliwością odzyskania charakteryzują się należności regulowane w wyznaczonym terminie oraz te z niewielkim opóźnieniem wynikającym ze specyfiki danego rynku, na którym funkcjonuje przedsiębiorstwo. Przekroczenie 85

¹⁸ W literaturze zjawisko to określane jest mianem ryzyka kredytu kupieckiego. J. Kukielka, M. Matusiak, J. Jaworski, *Bezpieczny obrót gospodarczy, czyli jak ograniczać ryzyko handlowe w transakcjach krajowych i eksportowych. Poradnik dla przedsiębiorców*, Warszawa 2008, s. 5.

¹⁹ W Polsce rok 2009 stał się okresem przełomowym pod względem liczby prowadzonych procesów upadłościowych, odnotowano w nim 693 postępowania upadłościowe, czyli o 63% więcej niż w roku poprzednim. P. Antonowicz, *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce. Raport z badań*, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, Warszawa-Gdańsk, kwiecień 2010, s. 11.

dni powoduje gwałtowne obniżenie szans na odzyskanie należności w pełnej wysokości²⁰. Zmiany w przeciętnym okresie realizacji płatności przedstawione są w tabeli 1.

Tabela 1

Przeciętny czas realizowania płatności (liczba dni)

Rodzaje płatności	2007	2008	2009	2010
B2C	42	40	41	39
B2B	59	56	57	55
Sektor publiczny	69	65	67	63

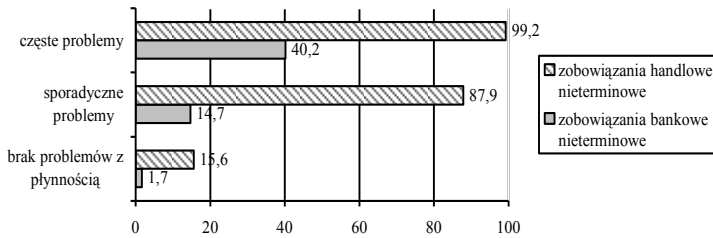
Źródło: *European Payment Index 2010*, Intrum Justitia 2010, s. 6.

Niepokojącym zjawiskiem jest stopniowe wydłużanie terminu realizacji płatności. Tendencja ta widoczna jest we wszystkich sektorach. W Polsce w 2010 roku płatności B2C realizowane były w 32 dni, płatności B2B – 35, zaś w sektorze publicznym wynosiły 40 dni.

W odniesieniu do sytuacji płynnościowej polskich przedsiębiorstw należy wskazać, że wprawdzie od początku 2007 roku ulegała ona powolnemu, ale stopniowemu pogorszeniu, niemniej jednak nadal oceniana była jako relatywnie dobra. Jednocześnie można było zaobserwować ogólną poprawę terminowości obsługi zadłużenia kredytowego dokonywaną kosztem obsługi zadłużenia pozabankowego²¹. Tendencje w 2011 roku w obsłudze zadłużenia przedstawiono na rysunku 3.

²⁰ Średnie terminy spłaty są regularnie publikowane przez różne organizacje (np. w cyklicznych raportach: *Atradius' Payment Practices Barometer*, *Dun & Bradstreet Trade Payment Analysis*, *Grant Thornton International European Business Survey*). Cechą wspólną opracowań jest wskazanie na wydłużanie się terminów płatności.

²¹ *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kw. 2010 oraz prognoz koniunktury na I kw. 2011*, NBP, styczeń 2011, s. 41.



Rysunek 3. Obsługa zadłużenia kredytowego oraz pozabankowego (%)

Źródło: *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw...*, s. 38.

Jak pokazano na rysunku 3, zwiększające się problemy z płynnością w pierwszej kolejności przekładają się na pogorszenie zdolności przedsiębiorstw do terminowego regulowania zobowiązań handlowych. Przy często występujących problemach z płynnością 99,2% badanych przedsiębiorstw przyznało, że opóźnia regulowanie zobowiązań handlowych, a około 40% również zobowiązań bankowych.

W kwietniu 2011 roku odnotowano zmniejszenie problemów z odzyskiwaniem należności w skali całego kraju. Ocena taka wynikała jednak z pewnej polaryzacji opinii. Jednocześnie wzrastała liczba przedsiębiorstw mających coraz mniejsze trudności z odzyskiwaniem należności (z 13,5% do 17,0%) oraz zwiększał się odsetek przedsiębiorstw, w których problem niespłaconych należności narastał (z 17,7% do 19,3%)²².

3. Opóźnienia w regulowaniu płatności – zatory płatnicze

Można wskazać na cały szereg negatywnych konsekwencji dla prowadzenia działalności gospodarczej występowania opóźnień w płatnościach. Przede wszystkim jest nią obniżenie płynności i konieczność znalezienia innego źródła finansowania zobowiązań, co pociąga za sobą wyższe koszty finansowania i przekłada się na obniżenie rentowności działania. Ponadto skutkami opóźnień są dodatkowe koszty związane z dochodzeniem niespłaconych należności oraz prawdopodobieństwo wystąpienia strat w przychodach.

²² P. Białowski, *Portfel należności polskich przedsiębiorstw. Informacja sygnałna*, KRD BIG S.A., kwiecień 2011, s. 5.

Konsekwencje problemów z należnościami są niezmiernie poważne w przypadku innowacyjnego działania polegającego na dokonywaniu inwestycji. Na konieczność ograniczania inwestycji pod wpływem trudności w odzyskaniu należności wskazuje 30,0% przedsiębiorstw²³.

Zniwelowanie negatywnego wpływu wystąpienia strat w płatnościach na osiągnięte przychody wymaga dodatkowej sprzedaży. Jej wysokość uzależniona jest od wysokości poniesionej straty oraz od marży stosowanej przez przedsiębiorstwo. Przykładowe zestawienie zawarto w tabeli 2.

Tabela 2

Efekt strat w płatnościach należności

Marża	2%	3%	4%	5%	6%	7%
Stracona kwota	Wymagana dodatkowa sprzedaż	Wymagana dodatkowa sprzedaż	Wymagana dodatkowa sprzedaż	Wymagana dodatkowa sprzedaż	Wymagana dodatkowa sprzedaż	Wymagana dodatkowa sprzedaż
500 euro	25 000	16 667	12 500	10 000	8 333	7 143
10 000 euro	500 000	333 333	250 000	200 000	166 667	142 857

Źródło: *European Payment Index 2009...*, s. 5.

Jak wynika z danych przedstawionych w tabeli 2, wymagana dodatkowa sprzedaż zwiększa się wraz ze wzrostem kwoty należności oraz obniżaniem marży stosowanej przez przedsiębiorstwo. Przeciętna utrata wartości należności zwiększyła się w kolejnych latach. Dla porównania – w 2007 roku wynosiła 1,9% i wzrosła w 2010 do 2,6%. Dla Polski wskaźnik ten jest wyższy i ukształtował się w 2010 roku na poziomie 3,1%²⁴.

Opóźnienia są również wskazywane jako kluczowa przyczyna pojawiania się zatorów płatniczych. Występowanie zatorów płatniczych stanowi poważny problem gospodarczy²⁵. Utrudniają one lub nawet uniemożliwiają terminową

²³ Tamże, s. 7.

²⁴ *European Payment Index 2010...*, s. 3.

²⁵ Szerzej: J. Albert, T. Leader, *Review of the effectiveness of European Community legislation in combating late Payments*, Contract 30-CE0039936/00-92, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market-goods/files/late_payments/doc/finalreport_en.pdf (29.07.2011).

realizację zobowiązań przez przedsiębiorstwo ze względu na niezyskanie w terminie płatności od swoich kontrahentów za sprzedane wyroby lub usługi²⁶. Może to mieć negatywne konsekwencje dla budżetu państwa, kiedy to nieregulowanie publiczno-prywatych zobowiązań przez przedsiębiorstwa powoduje zmniejszanie wpływów budżetowych. Wreszcie próba rekompensaty niezapłaconych należności powodować może wzrost cen i tym samym powstanie presji inflacyjnej²⁷.

Trudności sprawia oszacowanie skali zjawiska zatorów płatniczych w odniesieniu tylko do przedsiębiorstw innowacyjnych, gdyż dostępne statystyki całościowo ujmują segment przedsiębiorstw. W 2010 roku aż 84% badanych przedsiębiorstw zadeklarowało, iż zetknęło się ze zjawiskiem niepłacenia bądź płacenia po terminie przez kontrahentów lub/i zgłaszało trudności ze ściąganiem należności. Wśród nich problem ściągania należności w nieco większym stopniu dotknął sektor MŚP, jak również branżę budowlaną. Najczęściej wymienianą przyczyną opóźnień w płatnościach i/lub niepłacenia należności były trudności finansowe kontrahentów²⁸. W kwietniu 2011 roku 53% przedstawicieli przedsiębiorstw uznało, że zjawisko nieterminowego regulowania należności występuje często²⁹.

Wyniki te potwierdzają badania zatorów płatniczych przeprowadzane przez Dun & Brastreet w Polsce w sześciu branżach: budowlanej, metalowej, spożywczej, spedycyjnej, RTV/AGD i kosmetycznej. Zgodnie z wynikami wzrosły one w 2010 roku o 15% (do 7,75 mld zł) w porównaniu z rokiem 2009. Podobnie w porównaniu z 2009 rokiem zwiększyła się o 12% liczba nieregulowanych na czas faktur, zaś średnia zaległość w zapłacie wynosiła 18 dni w przypadku umów między przedsiębiorstwami i 24 dni, gdy jej stronami są władze publiczne. Ponad 70% przedsiębiorstw, które mają problemy z odzyskiwaniem płatności, stanowią małe podmioty. Dla nich problemem jest już 5000 zł zaległości³⁰.

²⁶ *Late Payment of Commercial Debt*, Research Paper 97/25, 12 February 1997, s. 3.

²⁷ *Rynek zarządzania wierzytelnościami w Polsce oraz perspektywy jego rozwoju do 2014 r.*, Instytut Badań nad Gospodarką Krajową, Warszawa, październik 2010, s. 5–8.

²⁸ *Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw...*, s. 40.

²⁹ *Raport BIG. Wskaźnik bezpieczeństwa działalności gospodarczej*, „BIG InfoMonitor”, kwiecień 2011, s. 7–9.

³⁰ Najwyższy przyrost opóźnionych w spłacie należności w 2010 r. w porównaniu z 2009 odnotowany został w branży budowlanej (33%), metalowej (18%) oraz spożywczej (10%). A. Fandrejewska, *Coraz mniej firm płaci w terminie*, „Parkiet”, 26.07.2011, <http://www.parkiet.com/artykul/1077642.html> (27.07.2011).

Opóźnienia w realizacji płatności występują nie tylko w Polsce. Dane krajowe można odnieść do wyników międzynarodowych. Długość średniego opóźnienia w 2010 roku wynosiła 18 dni, podczas gdy w Polsce zgodnie z tymi badaniami ukształtowała się ona na niższym poziomie w przypadku płatności B2C oraz B2B wynoszącym 15 dni i nieco dłuższym dla sektora publicznego – 20 dni³¹.

Porównania można dokonać także w oparciu o tzw. Payment Index. Jest to wskaźnik wykorzystywany do porównania poszczególnych gospodarek, regionów oraz sektorów. Wykorzystywane są w nim miary służące do oceny płynności. Przy uwzględnieniu tych elementów Payment Index dla Polski wynosi 163, co klasyfikuje ją w grupie wymagających podjęcia działań zmierzających do ograniczenia ryzyka³².

4. Wymiana informacji w procesie ograniczania ryzyka transakcyjnego w aspekcie legislacyjnym

Skala występowania opóźnień w spłacie należności w połączeniu z ich negatywnymi konsekwencjami generowanymi dla przedsiębiorstw i dla całej gospodarki wpłynęła na poszukiwanie rozwiązań tego problemu. Jedną z sugerowanych dróg powinno być ograniczanie ryzyka transakcji handlowych poprzez sprawdzanie wiarygodności płatniczej kontrahentów.

Na szczeblu międzynarodowym wyrazem tych działań stało się wdrożenie dyrektywy w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych³³. Zwracała ona uwagę na generowanie przez nadmiernie długie terminy płatności oraz opóźnienia w płatnościach znacznych obciążeń administracyjnych i finansowych dla przedsiębiorstw mogących prowadzić do niewypłacalności podmiotów. Promowała ona ujednolicenie zasad naliczania odsetek od opóźnień w płatności jako instrumentu mającego na celu powstrzymanie przed przekraczaniem terminów płatności oraz rozwiązanie kwestii procedur ściągania należności. W marcu 2011 roku została ona zastąpiona nową

³¹ *European Payment Index 2010...*, s. 31.

³² Tamże, s. 31.

³³ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2000/35/WE z dnia 29 czerwca 2000 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych, Dz. Urz. UE L z 29.06.2000, nr 200, poz. 35, s. 35.

dyrektywą o tej samej nazwie, której celem jest zapewnienie wierzycielom lepszej ochrony, w szczególności małym i średnim przedsiębiorcom w Unii Europejskiej³⁴. W nowej dyrektywie zwrócona została uwaga na konieczność podnoszenia świadomości na temat środków zaradczych w przypadku opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych wśród przedsiębiorców.

Odpowiedzią Polski na regulacje unijne było uchwalenie w 2003 roku ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych³⁵, zastąpionej w 2010 roku ustawą o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych³⁶. Główną słabością dotychczasowej ustawy były przede wszystkim liczne ograniczenia, tj. zamknięty katalog przedsiębiorców uprawnionych do przekazywania informacji, nieprecyzyjne przepisy uniemożliwiające faktyczną współpracę biur informacji gospodarczej z instytucjami utworzonymi na podstawie prawa bankowego. Obowiązująca poprzednio ustawa nie dawała również możliwości wymiany informacji o wierzytelnościach sprzedanych.

Założeniem nowej ustawy było zapewnienie szczelności systemu informacji gospodarczej za pomocą stworzenia ram prawnych dla funkcjonowania nowoczesnych mechanizmów umożliwiających weryfikację wiarygodności płatniczej kontrahenta poprzez udostępnianie informacji o zobowiązaniach z różnych tytułów prawnych, bez ograniczeń nałożonych poprzednią ustawą. Dostęp do informacji o kontrahencie powinien bowiem sprzyjać udrażnianiu systemu płatniczego stanowiącego tak istotny problem dla rozwoju przedsiębiorstw, szczególnie o charakterze innowacyjnym.

Regulacje nowej ustawy rozszerzyły zakres podmiotowy na wszystkich wierzycieli i przedmiotowy poprzez dodanie do katalogu tytułów prawnych uprawniających do przekazania informacji gospodarczych do biur o zadłużeniu z tytułu umów o świadczenie usług pocztowych i telekomunikacyjnych, przewozu osób i bagażu w komunikacji masowej, dostarczania wszelkich rodzajów mediów. Ponadto wprowadzono mechanizmy pozwalające na wymianę informacji pomiędzy różnymi podmiotami przetwarzającymi dane

³⁴ Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2011/7/UE w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych (wersja przekształcona), Dz. Urz. UE L z 16.02.2011, nr 48, poz. 7, s. 1.

³⁵ Ustawa z dnia 12 czerwca 2003 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, Dz.U. nr 139, poz. 133, z późn. zm.

³⁶ Ustawa z dnia 9 kwietnia 2010 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych, Dz.U. nr 81, poz. 530.

o dłużnikach, w tym pomiędzy biurami gospodarczymi a biurem informacji kredytowej, jak też pomiędzy biurami a podobnymi instytucjami działającymi w krajach Unii Europejskiej³⁷.

5. Stan obecny wymiany informacji gospodarczej i postrzeganie jej znaczenia przez przedsiębiorców

Działania legislacyjne w połączeniu z podejmowanymi przez rząd i instytucje wspierające przedsiębiorczość działaniami na rzecz promowania współpracy między podmiotami w celu podnoszenia ich innowacyjności wpłynęły na rozwój wymiany informacji gospodarczych w Polsce. Obecnie na rynku informacji gospodarczej funkcjonują, przede wszystkim działające na podstawie ustawy, biura informacji gospodarczej, tj. InfoMonitor BIG S.A.³⁸, Krajowy Rejestr Długów BIG S.A.³⁹ i ERIF BIG S.A.⁴⁰ Poza tym informacje o dłużnikach posiada Biuro Informacji Kredytowej S.A., windykatorki, fundusze sekurytyzacyjne, podmioty zajmujące się zarządzaniem i obrotem wierzytelnościami, a także wywiadownie gospodarcze i agencje ratingowe⁴¹.

Wszystkie biura informacji gospodarczej gromadzą, przechowują, przetwarzają i udostępniają informacje o dłużnikach, a także konsumentach i podmiotach niebędących konsumentami, którzy terminowo realizują swoje zobowiązania. Ponadto instytucje te zbierają i ujawniają informacje o podmiotach, wobec których posłużono się cudzymi lub podrobionymi dokumentami⁴².

Wymiana informacji gospodarczych stanowi przede wszystkim narzędzie prewencyjne polegające na powstrzymaniu się od niewywiązywania się ze

³⁷ Szerzej: Ustawa z dnia 9 kwietnia 2010 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych...

³⁸ W 2011 r. biuro informacji dysponowało 5,6 mln informacji o zaległych zadłużeniach przedsiębiorców i konsumentów.

³⁹ Na koniec stycznia 2011 r. w bazie KRD BIG S.A. znajdowało się w ponad 2 mln dłużników.

⁴⁰ Po pierwszym półroczu 2011 roku w Rejestrze Dłużników ERIF znajdowało się blisko 750 tys. rekordów. W ciągu zaledwie trzech miesięcy liczba obecnych tam długów wzrosła aż o ponad 30%. Wartość zadłużeń wpisanych do rejestru przekroczyła 3 mld zł.

⁴¹ Dodatkowo funkcjonuje rejestr dłużników niewypłacalnych, wprowadzony ustawą z dnia 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym, Dz.U. 2001, nr 17, poz. 209 (tekst jednolity).

⁴² Płatność, aby mogła być zgłoszona do biura informacji gospodarczej, musi spełnić warunki określone w ustawie o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych.

zobowiązań w obawie przed wpisem do rejestru dłużników. Ponadto pozwala ona na skuteczniejsze uzyskanie zapłaty w przypadku dokonania wpisu do rejestru w obawie przed konsekwencjami, takimi jak utrudniony dostęp do bankowych i pozabankowych źródeł finansowania oraz utrata wiarygodności. Biura informacji gospodarczej oprócz swojej podstawowej działalności oferują produkty i usługi pozwalające monitorować okresowo wiarygodność kontrahentów, które mają na celu wspomagać zarządzanie wierzytelnościami, oraz prowadzą działalność edukacyjną poprzez publikowanie raportów na temat zadłużenia.

O skuteczności działania biur informacji gospodarczej świadczą wyniki przeprowadzanych badań dotyczących korzystania z biur informacji gospodarczej i postrzegania ich roli w odzyskiwaniu niespłaconych należności. Pierwsze z nich zostało przeprowadzone w 2006 roku przez Ministerstwo Gospodarki w celu zebrania informacji na temat efektów wprowadzenia w 2003 roku ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Zgodnie z jego wynikami pomimo niedoskonałości tej ustawy⁴³ 56% przedsiębiorców i organizacji przedsiębiorców zadeklarowało, że korzysta z biura informacji, a 20% ankietowanych odpowiedziało, że zamierza korzystać. Ci z respondentów, którzy wskazali, że zamierzają korzystać z usług biura, podali następujące powody: poprawa zarządzania ryzykiem kredytowym i operacyjnym, możliwość umieszczenia w bazie biura dłużników oraz dokonywanie ich weryfikacji, uzyskanie wiedzy o dłużnikach, poprawa ściągalności należności, ułatwiona selekcja nierzetelnych konsumentów i zwiększenie skuteczności windykacji należności⁴⁴.

Inne badania przeprowadzono w 2010 roku na zlecenie Rejestru Dłużników ERIF przez SMG/KRC Millford Brown. Aż 76,3%, przedstawicieli przedsiębiorstw uznało, iż znalezienie się w rejestrze dłużników skłania przeciętnego dłużnika do spłaty swoich długów. Obawę o utratę wiarygodności po dokonaniu wpisu do rejestru dłużników wyraziło 72,3% badanych przedsiębiorstw, podczas gdy na trudności w pozyskaniu kolejnych odroczone terminów płatności wskazało 31,2% badanych⁴⁵.

⁴³ Wskazywanym jednoznacznie utrudnieniem były liczne ograniczenia nałożone ustawą z dnia 14 lutego 2003 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych.

⁴⁴ *Ocena skutków regulacji problemów występujących na rynku informacji gospodarczych*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2008, s. 31–32.

⁴⁵ *Wiedza Polaków o biurach informacji gospodarczej i postawy wobec niespłaconych długów*, <http://www.naszedlugi.pl/admin/docs/final-a-b-kwarciak-erif-prezentacja-27-maja-2010.pdf> (31.07.2011).

Wyniki te można porównać z wynikami raportów biura InfoMonito, zgodnie z którymi historia współpracy jest bardzo ważna dla przedsiębiorstw. W 2011 roku aż 69% przedsiębiorców udzieliło odpowiedzi, że odmawia niektórym klientom dostarczenia usługi lub wystawienia faktury z odroczonej płatnością ze względu na złą historię współpracy⁴⁶.

O pozytywnej ocenie skuteczności rejestru dłużników świadczy także wynik odpowiedzi na pytanie o uniknięcie nawiązania współpracy z nierzetelnymi kontrahentami dzięki wykorzystaniu informacji zawartych w rejestrach dłużników. W skali od 0 do 9 (0 oznaczało zdecydowanie nie, 9 – zdecydowanie tak) średnia udzielonych odpowiedzi przez przedsiębiorców wyniosła 7,14. W przypadku pytania o zapobiegnięcie sprzedaży produktów/usług nierzetelnym klientom indywidualnym średnia była nawet wyższa i wyniosła 7,23. Uzyskane odpowiedzi świadczą o silnym akcentowaniu prewencyjnego wykorzystania rejestru dłużników w rozwiązywaniu problemu niespłaconych wierzytelności przez przedsiębiorstwa.

Działalność biur informacji gospodarczej przynosi już widoczne efekty. Dzięki najdłużej działającemu z nich – KR D BIG S.A. – odzyskano już ponad 11,33 mld zł wierzytelności. Ponad połowa dłużników (58%) zalegających z płatnościami nie dłużej niż rok zwraca dług po samym ostrzeżeniu o możliwości dopisania do KR D. Kolejne 27% dokonuje płatności, gdy już znajdzie się w rejestrze⁴⁷.

Przedstawione wyniki badań świadczą o rosnącej świadomości przedsiębiorców dotyczącej znaczenia wymiany informacji gospodarczej. W kontekście rosnącego udziału kredytu kupieckiego w wartości sprzedaży oraz wspomnianych licznych negatywnych konsekwencji powodowanych niespłacaniem należności w wyznaczonych terminach poprawa przejrzystości obrotu gospodarczego jest niezmiernie ważna. Odnosi się to w szczególności do przedsiębiorstw innowacyjnych, które zgłaszają wysokie zapotrzebowanie na kapitał tak niezbędny w finansowaniu wszelkich innowacyjnych przedsięwzięć.

⁴⁶ *Raport BIG. Wskaźnik Bezpieczeństwa Działalności Gospodarczej...*, s. 7–9.

⁴⁷ *Kompleksowy raport o długach – marzec 2011...*, s. 79. O świadomości korelacji monitorowania należności i bezpieczeństwa obrotu świadczą także wyniki cyklicznego badania Indeksu Należności Przedsiębiorstw przeprowadzanego przez KR D BIG S.A.

Podsumowanie

Tworzenie rejestrów/biur wymiany informacji gospodarczej oraz dostęp do tych baz danych staje się coraz popularniejszym sposobem ograniczania asymetrii informacji między podmiotami gospodarczymi. Działalność biur informacji gospodarczej wspiera przedsiębiorstwa w minimalizowaniu ryzyka transakcji i w odzyskiwaniu zaległych należności poprzez oferowanie dostępu do baz danych zawierających informacje na temat terminowości regulowanych zobowiązań przez kontrahentów. Korzystanie z tych informacji umożliwia przedsiębiorcom ograniczanie ryzyka związanego z podejmowaniem współpracy z partnerami, w tym dokonywaniem sprzedaży z odroczonym terminem płatności. Ponadto współpraca z biurami informacji kredytowej umożliwia uzyskanie przewagi konkurencyjnej tak istotnej w przypadku innowacyjnych przedsiębiorstw.

Pewne trudności w efektywnym korzystaniu z biur informacji kredytowej wynikają z dużego rozproszenia rejestrów dłużników, działających niezależnie od siebie, i niedostatecznej współpracy i wymiany informacji pomiędzy nimi. Mogą one wynikać z faktu, że w Polsce rynek wymiany informacji funkcjonuje zaledwie od kilku lat i że dopiero nowa ustawa o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych stworzyła rozwiązania, które pod względem wiarygodności danych – w tym możliwej współpracy z bankowymi bazami danych, szybkości przepływu informacji oraz bezpieczeństwa przetwarzania i transferu – nie odbiegają od rozwiązań przyjętych w innych państwach europejskich.

Wprawdzie potrzeba będzie kilku kolejnych lat, aby wprowadzone ustawą zmiany mogły być ocenione pod kątem ich efektywności na rynku wymiany informacji gospodarczych, w tym ich znaczenia dla tak ważnych w gospodarce przedsiębiorstw innowacyjnych, jednak już teraz należy pozytywnie ocenić odnotowywany w badaniach wzrost świadomości przedsiębiorców na temat roli wymiany informacji gospodarczej w poprawie bezpieczeństwa obrotu. Najbliższe lata powinny przynieść zwiększony zakres korzystania przez przedsiębiorstwa z usług biur informacji gospodarczej. Proces ten może zostać przyspieszony dzięki prowadzeniu na szerszą skalę kampanii promocyjnej i edukacyjnej przez funkcjonujące na rynku biura informacji gospodarczej we współpracy z władzami państwowymi i instytucjami wspierającymi przedsiębiorców.

Literatura

- Albert J., Leader T., *Review of the effectiveness of European Community legislation in combating late Payments*, Contract 30-CE0039936/00-92, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/single-market_goods/files/late_payments/doc/finalreport_en.pdf.
- Antonowicz P., *Procesy upadłościowe przedsiębiorstw w Polsce. Raport z badań, Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, Warszawa–Gdańsk, kwiecień 2010*.
- Białowolski B., *Portfel należności polskich przedsiębiorstw. Informacja sygnałna, KRD BIG S.A., kwiecień 2011*.
- Cosh A., Hughes A., Bullock A., Milner I., *SME finance and innovation in the current economic crisis*, Centre for Business Research University of Cambridge, University of Cambridge, Cambridge, UK 2009.
- Dutta S., Mia I., *The Global Information Technology Report 2010–2011. Transformations 2.0, 10th Anniversary Edition*, World Economic Forum 2011.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2000/35/WE z dnia 29 czerwca 2000 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych, Dz. Urz. UE L z 29.06.2000 r., nr 200, poz. 35.
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2011/7/UE w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych (wersja przekształcona), Dz. Urz. UE L z 16.02.2011 r., nr 48, poz. 7.
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2006–2009*, GUS, Informacje i opracowania statystyczne, Warszawa 2010.
- European Innovation Scoreboard 2010. The Innovation Union's performance scoreboard for Research and Innovation*, Maastricht Economic and social Research and training centre on Innovation and Technology (UNU-MERIT), 1 February 2011.
- European Payment Index 2009*, Intrum Justitia 2009.
- European Payment Index 2010*, Intrum Justitia 2010.
- Fandrejewska A., *Coraz mniej firm płaci w terminie*, „Parkiet”, 26.07.2011, <http://www.parkiet.com/artykul/1077642.html>.
- Hall B., *Investment and Research and Development at the Firm Level: Does the Source of Financing Matter?*, NBER Working Paper 1992, No. 4096.
- Himmelberg C., Petersen B., *R&D and internal finance: A panel study of small firms in high-tech industries*, „Review of Economics and Statistics” 1994, nr 76.
- Hottenrott H., Peters B., *Innovative Capability and Financing Constraints for Innovation – More Money, More Innovation?*, ZEW Discussion Paper 2009, nr 09–081.
- Hubbard R.G., *Capital-market Imperfections and Investment*, „Journal of Economic Literature” 1998, No. 36.
- Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kw. 2010 oraz prognoz koniunktury na I kw. 2011*, NBP, styczeń 2011.

- Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w II kw. 2011 oraz prognoz koniunktury na III kw. 2011*, NBP, lipiec 2011.
- Innowacyjność 2008. Stan innowacyjności, projekty badawcze, metody wspierania, społeczne determinanty*, red. A. Żołnierski, PARP, Warszawa 2008.
- Innowacyjność 2010*, PARP, Warszawa 2010.
- Innovation in Europe. Results for the EU, Iceland and Norway*, European Communities 2004.
- Kaplan S., Stromberg P., *Financial Contracting Theory Meets the Real World: Evidence from Venture Capital Contracts*, Review of Economic Studies 2003, No. 70.
- Kompleksowy raport o długach – marzec 2011 r.*, KRD BIG S.A.
- Kukielka J., Matusiak M., Jaworski J., *Bezpieczny obrót gospodarczy, czyli jak ograniczyć ryzyko handlowe w transakcjach krajowych i eksportowych. Poradnik dla przedsiębiorców*, Warszawa 2008.
- Late Payment of Commercial Debt*, Research Paper 97/25, 12 February 1997.
- Mueller E., Reize F., *Loan Availability and Investment – Can Innovative Companies Better Cope with Loan Denials?*, ZEW – Centrum European Economic Forum Research, Discussion Paper 2010, No. 10–025.
- Ocena skutków regulacji problemów występujących na rynku informacji gospodarczych*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2008.
- Paravan S.V., *Community Innovation Statistics. Is Europe growing more innovative?*, Statistics in focus 61/2007.
- Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka, 2007–2013. Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, 1.10.2007.
- Raport BIG. Wskaźnik bezpieczeństwa działalności gospodarczej*, BIG InfoMonitor, kwiecień 2011.
- Rynek zarządzania wierzytelnościami w Polsce oraz perspektywy jego rozwoju do 2014 r.*, Instytut Badań nad Gospodarką Krajową, Warszawa, październik 2010.
- Science, technology and innovation in Europe, The Community Innovation Statistics (CIS) 2008*.
- Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2010 roku*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, kwiecień 2011, nr 1.
- Ustawa z dnia 12 czerwca 2003 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, Dz.U. nr 139, poz. 133, z późn. zm.
- Ustawa z dnia 9 kwietnia 2010 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych, Dz.U. nr 81, poz. 530.
- Wiedza Polaków o biurach informacji gospodarczej i postawy wobec niesplaconych długów*, <http://www.naszedlugi.pl/admin/docs/final-a-b-kwarciak-erif-prezentacja-27-maja-2010.pdf>.

Summary

Many payments in commercial transactions is made after the time. Such delays in payment have a negative impact on the liquidity and complicate the financial management of companies. So that an information sharing can have important effects, especially in an innovative companies. The aim of this paper is to offer a comprehensive overview of the economic effects of information sharing systems, joining together theory and empirical aspects. Moreover the paper shows the development in exchange of information in Poland over the past years, including the perception of the role of the exchange of information, in the opinion of the companies.