

8

Przyczyny i skutki zatorów płatniczych w przedsiębiorstwach w sektorze B2B w Polsce i krajach europejskich

<https://doi.org/10.18559/978-83-8211-195-8/8>

 Agata Sierpińska-Sawicz

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
agata.sierpinska-sawicz@ue.poznan.pl

Causes and effects of payment backlogs in B2B sector in Poland and European countries

Abstract: The aim of the article was to analyse overdue invoice payments that generate payment backlogs and their economic consequences. Based on the data taken from the European Payment Index Reports, the analysed period was divided into two sub-periods: 2016–2019 and 2020–May 2023. The level of payment backlogs in the first period was mainly affected by internal factors—instruments of the trade credit policy, such as dates and forms of invoice payment and precautions undertaken against the risk of loss of receivables. From 2020, the increase in payment backlogs was caused by macro factors such as the economic situation, the level of inflation and interest rates or exchange rate policy. The negative effects of payment backlogs, such as additional costs of penalty interest, debt collection costs, deterioration of financial liquidity, loss of income, problems with staying on the market, limited implementation of innovations and development, redundancies and the lack of new hires after 2020 have clearly intensified. On a macro scale, they will be one of the causes of the economic slowdown.

Keywords: payment backlogs, causes of late payments, trade credit instruments, legal solutions, effects of payment backlogs.

Sugerowane cytowanie: Sierpińska-Sawicz, A. (2023). Przyczyny i skutki zatorów płatniczych w przedsiębiorstwach w sektorze B2B w Polsce i krajach europejskich. W: C. Kochalski (red.), *Analiza ekonomiczna przedsiębiorstw w warunkach niepewności* (s. 135–155). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. <https://doi.org/10.18559/978-83-8211-195-8/8>



Ta książka jest udostępniana na licencji Creative Commons Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 4.0 Międzynarodowe

Wstęp

Zatory płatnicze to wyjątkowo aktualny problem gospodarczy związany z nieterminowym regulowaniem płatności przez kontrahentów. Wpływają one negatywnie na działalność gospodarczą przedsiębiorstw i prowadzą do powstawania luki płynności finansowej oraz ograniczania inwestycji. Zatory płatnicze skutkują kumulacją długów i ich przechodzeniem na kolejnych powiązanych ze sobą kontrahentów, co w wielu przypadkach może prowadzić do upadłości podmiotów gospodarczych. Negatywne konsekwencje zatorów płatniczych są przede wszystkim uciążliwe dla mniejszych przedsiębiorstw (Masiukiewicz, 2016, s. 16). Im mniejsze przedsiębiorstwo, tym większy udział kosztów wynikających z opóźnień w płatnościach w kosztach całkowitych. Tymczasem to rozwój małych i średnich przedsiębiorstw jest warunkiem rozwoju gospodarczego kraju (Zapolska, 2020, s. 15).

Celem artykułu jest pokazanie różnic w przeterminowaniu płatności faktur między Polską a wybranymi krajami europejskimi oraz przyczyn ich powstawania. Ich znajomość ułatwia funkcjonowanie firm na wspólnym rynku i określenie sposobów przełamywania barier. Problem opóźnionych płatności jest szczególnie ważny w obecnych warunkach gospodarczych, dużej zmienności cen na rynkach surowcowych, wysokiej inflacji i stóp procentowych oraz różnic w stopach procentowych między poszczególnymi krajami. Różnice te mają wpływ na koszty finansowania dłużnego w różnych krajach. Wyższe koszty utrzymania płynności finansowej w krajach wspólnego rynku mogą ograniczać podmiotom gospodarczym możliwości inwestowania.

8.1. Przyczyny powstawania zatorów płatniczych

W teorii finansów problematyka rozliczeń w transakcjach handlowych postrzegana jest głównie przez pryzmat motywów finansowych i transakcyjnych. Pierwsze z nich wynikają z braku lub ograniczonego dostępu przedsiębiorstw do kapitału instytucjonalnego i asymetrii informacji. Z kolei motywy transakcyjne wiążą się z problemem optymalizacji poziomu gotówki oraz zobowiązań handlowych. Optymalizacja tych poziomów umożliwia bowiem z jednej strony minimalizowanie kosztów konwersji gotówki zamrożonej w aktywach, z drugiej zaś maksymalizuje korzyści wynikające z finansowania działalności kredytem (Zawadzka, 2015, s. 140).

Odroczone płatności oprócz korzyści w postaci poprawy konkurencyjności na rynku, wzrostu sprzedaży czy też zwiększenia udziału w rynku pociągają za sobą ryzyko braku terminowego odzyskiwania środków z należności. Wyrazem tego ryzyka są zatory płatnicze powodujące powstawanie luki finansowej w obszarze płynności. Powstaje ona w sytuacji, gdy odbiorcy nie posiadają środków na termi-

nowe regulowanie zobowiązań bądź prowadzą politykę regulowania płatności po kolejnych wezwaniach. Sytuacja taka zdarza się, gdy w branży nie stosuje się karnych odsetek za nieterminowe płatności, gdyż występuje bardzo silna konkurencja nie tylko ze strony producentów krajowych, ale też w wyniku taniego importu. Konsekwencją braku możliwości stosowania karnych odsetek są zatory płatnicze.

Zatory płatnicze to pojęcie, które nie jest szeroko definiowane w literaturze z zakresu nauk ekonomicznych. Są one wynikiem nieterminowego regulowania przez kontrahentów należności za dostarczone produkty, towary lub wykonane usługi (Goławska-Witkowska i in., 2016, s. 49–50). Według Andrzeja Bienia i Witolda Bienia (2010, s. 139) zatory płatnicze to rosnące zaległości w regulowaniu zobowiązań pieniężnych, które prowadzą do powstawania ryzyka braku terminowego odzyskiwania środków z należności i rozwijania normalnej działalności gospodarczej. Zatory płatnicze polegają na braku wpływów w wyniku niezapłaconych faktur. Zadłużenia te się kumulują i przechodzą następnie na kolejne powiązane z firmą podmioty gospodarcze. Ogólnie zatory płatnicze można określić jako zjawisko zaczynające się od kilku niezapłaconych faktur, co w długim okresie u wierzyciela może spowodować kłopoty z utrzymaniem płynności finansowej, a bez dodatkowego finansowania może doprowadzić do ograniczenia zakresu działalności lub nawet bankructwa podmiotu. Zatory płatnicze są wymieniane jako jeden z objawów pogarszającej się koniunktury gospodarczej i uznawane są za zjawisko patologiczne (Majchrzycka-Guzowska, 2011, s. 439). Zatory płatnicze od wielu lat są traktowane jako jeden z ważniejszych czynników hamujących rozwój przedsiębiorstwa i doprowadzających podmioty gospodarcze do bankructwa (Szyda, 2015, s. 860). Odroczenie płatności ma szczególne znaczenie w warunkach spowolnienia gospodarczego, gdyż w tym okresie często występuje ograniczony dostęp do kapitału na rynkach finansowych, co powoduje wzrost ryzyka nieodzyskania należności.

Zatory płatnicze mogą być spowodowane zarówno czynnikami zewnętrznymi, jak i wewnętrznymi. Mogą one dotyczyć makroczynników, takich jak koniunktura gospodarcza, stopy procentowe, inflacja, kursy walutowe, polityka podatkowa. Kryzys gospodarczy zawsze powoduje osłabienie dynamiki gospodarczej i pogorszenie sytuacji ekonomiczno-finansowej znacznej liczby przedsiębiorstw. To z kolei zwiększa ryzyko narastania zatorów płatniczych, które skutkują kumulacją długów i ich przechodzeniem na kolejnych powiązanych ze sobą kontrahentów (Gołaś, 2016, s. 29). Spowolnienie gospodarcze czy też kryzys pogarszają zdolności płatnicze przedsiębiorstw. Dekoniunktura prowadzi do wzrostu bezrobocia i ograniczenia popytu na rynku, ale nie tylko ona może prowadzić do zatorów płatniczych. Ze względu na cykliczność branżową koniunktura gospodarcza poszczególnych branż może potęgować zatory płatnicze w branży, które przez powiązania handlowe będą pociągać za sobą powstawanie należności przeterminowanych i nieściągalnych.

Inflacja jest ważnym czynnikiem przeterminowania płatności faktur i trudności w odzyskiwaniu środków. Może ona bowiem destabilizować gospodarkę, ograniczać

tempo wzrostu ekonomicznego, powodując wzrost stopy procentowej i wahania kursów wymiany walut. Wzrost kursów walut będzie zwiększał kwoty do uregulowania kontrahentom zagranicznym. Inflacja osiągająca zbyt wysoki poziom pociąga za sobą znaczne zwiększenie ryzyka inwestowania. Wysokie stopy procentowe ograniczają możliwości przedsiębiorstw w obszarze zaciągania kredytów bankowych czy korzystania z innych form finansowania zwłaszcza w warunkach niskiej rentowności sprzedaży. Przedsiębiorstwa mają problemy z dostępem do kapitału ze źródeł bankowych w warunkach restrykcyjnej polityki monetarnej. Dotyczy to zarówno małych podmiotów gospodarczych, jak i dużych jednostek. Duże jednostki, które cechuje niestabilność przepływów pieniężnych i niska wartość aktywów mogących stanowić zabezpieczenie kredytów bankowych, zachowują się jak małe przedsiębiorstwa – zatem zwiększają ilość wykorzystywanego kredytu handlowego (Nilsen, 2002, s. 231).

Podobnie wysoki deficyt budżetu państwa sfinansowany przez emisję obligacji skarbowych będzie pochłaniał środki banków, które zainwestują wolną gotówkę w instrumenty bez ryzyka i wówczas mniej środków przeznaczą na kredyty bankowe. Emisja obligacji skarbowych będzie wypychała firmy z rynku długu. Inwestorzy będą skłonni nabywać papiery bez ryzyka, a nie obligacje przedsiębiorstw, zwłaszcza w warunkach spowolnienia gospodarczego. Przedsiębiorstwa, nie mając większego wpływu na czynniki zewnętrzne, będą zmuszone monitorować ryzyko powstawania zatorów płatniczych i ograniczać je poprzez racjonalne kształtowanie wewnętrznych determinant mających na nie wpływ. Podmioty muszą racjonalnie zarządzać zarówno aktywami obrotowymi (zwłaszcza zapasami i należnościami), jak i środkami je finansującymi, głównie zobowiązaniami wobec dostawców.

Wewnętrzne przyczyny zatorów płatniczych tkwią przede wszystkim w polityce kredytu kupieckiego. Wyraża się ona w sposobie stosowania instrumentów kredytu kupieckiego, takich jak terminy i formy płatności faktur, opusty cenowe, karne odsetki, limity kredytu kupieckiego czy też formy zabezpieczenia wierzytelności (Sierpińska i in., 2021, s. 75). Do wewnętrznych przyczyn zatorów płatniczych będzie niewątpliwie należała polityka w obszarze zarządzania kapitałem obrotowym oraz poziomem realizowanych inwestycji. Wzrost sprzedaży nawet przy zachowaniu dotychczasowych terminów płatności faktur będzie powodował wzrost zapasów, należności i zobowiązań wobec dostawców, a zatem wzrost zapotrzebowania na kapitał obrotowy. Brak możliwości jego pokrycia w związku z realizacją szerokiego programu inwestycyjnego spowoduje problemy z utrzymaniem płynności finansowej.

Wysoki poziom zapasów i należności może zwiększać efektywność operacyjnej działalności przedsiębiorstwa, ale też może powodować negatywne skutki finansowe. Wyższe zapasy zmniejszają koszty dostaw surowców i materiałów oraz towarów, ograniczają skutki wzrostu ich cen oraz redukują ryzyko przerwania ciągłości dostaw. Wysoki poziom należności może być wynikiem długich terminów płatności, które poprawiają pozycję konkurencyjną na rynku, prowadzą do wzrostu sprze-

daży i relatywnej obniżki kosztów stałych. Z kolei łagodniejsza polityka udzielania kredytu kupieckiego może spowodować, że straty związane z opóźnionym otrzymaniem płatności za towary przewyższą korzyści związane ze wzrostem sprzedaży. Dodatkowo takie kwestie jak popyt sezonowy, bariery kapitałowe czy trudności finansowe mogą zwiększać skłonności do zachowań nielegalnych w rodzaju oszustw czy wyłudzeń. Takie zwiększone ryzyko braku wpływu należności do firmy może w praktyce wynikać z osłabienia pozycji siły rynkowej i konkurencyjności, zmian technologicznych czy koncentracji klientów. Badania wskazują, że firmy, które najbardziej cierpią z powodu opóźnień w płatnościach, wydają się firmami, które stosują najmniej zaawansowane / skuteczne metody i praktyki w obszarze zarządzania swoimi wierzycelnościami. Sugeruje to, że sposób, w jaki kredyt kupiecki jest określany, zarządzany i monitorowany w przedsiębiorstwie, ma wpływ bezpośrednio na poziom generowanego ryzyka (Okreglicka, 2016, s. 265).

Jednak wyższe poziomy należności i zapasów powiązane są z koniecznością zaangażowania dodatkowego kapitału obrotowego, który przedsiębiorstwa muszą pozyskać i ponosić związane z nimi koszty finansowe lub w przypadku kapitału własnego – koszty alternatywne (Aktas i in., 2015, s. 101). Ponadto zbyt dużo gotówki zaangażowanej w ramach kapitału pracującego netto może również utrudniać / opóźniać realizację projektów inwestycyjnych, podnosząc wartość przedsiębiorstwa w krótkim okresie, jednak nie stymulując długoterminowego rozwoju firmy (Guerin, 2011, s. 139, za: Okreglicka, 2016, s. 265).

8.2. Terminy płatności faktur jako podstawowy instrument kredytu kupieckiego

Każde odroczenie płatności faktur generuje kredyt handlowy zwany też kredytem kupieckim. Przedsiębiorstwo może być równocześnie dawcą kredytu i jego biorcą. Kredyt handlowy jest elastycznym źródłem finansowania, z którego podmioty gospodarcze chętnie korzystają, zwłaszcza w warunkach ograniczeń kredytów bankowych w okresie spowolnienia gospodarczego. W swoich badaniach Marzec i Pałowska (2012, s. 32) ustalili, że w małych firmach występuje istotna zależność substytucyjna między kredytem kupieckim i kredytem bankowym. W okresie kryzysu finansowego, gdy dostęp do kredytów bankowych podlegał ograniczeniu, kredyt handlowy w większym stopniu stawał się substytutem krótkoterminowych kredytów bankowych.

Terminy płatności faktur należą do podstawowych instrumentów polityki kredytu kupieckiego. Za ich pomocą przedsiębiorstwo może modyfikować zachowania klientów i w konsekwencji wpływać na poziom należności. Przyznanie kredytu kupieckiego jest inwestycją w klienta mającą na celu stymulowanie sprzedaży. Wa-

runki płatności faktur muszą być dostosowane do poziomu ryzyka kredytowania odbiorców. Pozwalają one wówczas minimalizować ryzyko powstania należności przeterminowanych i nieściągalnych oraz maksymalizować sprzedaż. Proces podejmowania decyzji odnoszących się do terminów wzajemnych rozliczeń pieniężnych powinien być oparty na ocenie kosztów i korzyści skutków odroczonej płatności zwłaszcza w aspekcie utrzymania płynności finansowej.

W zależności od czasu odroczenia płatności przedsiębiorstwa stosują krótkie, standardowe bądź długie terminy płatności faktur. Krótkie terminy płatności charakteryzują się tym, że przedsiębiorstwo stosuje w relacji do swoich kontrahentów znacznie krótszy od standardowo przyjętego na rynku termin zapłaty. Wiąże się on często ze skontem kasowym, które premiuje szybką zapłatę, oraz z limitem kredytowym. Krótki termin płatności ma charakter represyjny, dlatego jego używanie powinno się ograniczać tylko do wybranych przypadków takich jak niewielka wartość zamówienia, sytuacji gdy przedmiotem obrotu są dobra łatwo psujące się lub łatwe do odsprzedania, pojawia się nowy klient, który nie jest znany przedsiębiorstwu, oraz gdy zyskowność sprzedaży w danym segmencie rynku jest niewielka i dostawca nie może ponieść kosztów kredytowania odbiorców. Zastosowanie krótkiego terminu płatności przy standardowych transakcjach dla odbiorców o małym i umiarkowanym ryzyku może znacząco zniechęcić ich do dalszej współpracy. Standardowy termin płatności to typowy termin płatności stosowany w relacji do klientów o umiarkowanym ryzyku kredytowym. Jego długość zależy od polityki stosowanej w danej branży, jej specyfiki, segmentu klientów i konkurencji na danym rynku. Standardowy termin płatności stosuje się także, gdy taka jest praktyka w branży oraz gdy kontrahent składa optymalne pod względem wielkości zamówienie. W praktyce gospodarczej standardowy termin płatności faktur wynosi 30 dni i został uregulowany przepisami prawnymi (Sierpińska -Sawicz, 2014, s. 95).

Długi termin płatności oferowany jest głównie klientom o małym lub umiarkowanym ryzyku kredytowym, lecz jednak nie wszystkim. Jest on specyficznym wynagrodzeniem dla kontrahentów, którzy z punktu widzenia przedsiębiorstwa są klientami kluczowymi, o długiej historii wzajemnych stosunków handlowych, którzy składają znaczne zamówienia. Długi termin płatności faktur jest więc szczególną nagrodą dla klienta odbierającego od przedsiębiorstwa znaczną część produkcji. Może on być wykorzystywany w warunkach gdy (Bekas, 2013, s. 109):

- występuje bardzo silna konkurencja w danym segmencie rynku,
- wyroby przedsiębiorstwa łatwo znajdują substytuty,
- przedsiębiorstwo wprowadza na rynek nowy produkt lub rozszerza ekspansję na nowe rynki zbytu,
- przedsiębiorstwo dysponuje nadwyżką mocy produkcyjnych,
- przedsiębiorstwo sprzedaje wyroby na geograficznie bliskim rynku,
- kontrahent przedsiębiorstwa znajduje się w znacznej odległości od niego, ale charakteryzuje się małym ryzykiem kredytowym;

- sprzedaż jest realizowana w warunkach recesji gospodarczej i powstaje potrzeba pobudzenia popytu na dane produkty,
- sytuacja finansowa przedsiębiorstwa jest trudna i za wszelką cenę musi ono zwiększyć sprzedaż.

Narzucanie słabszym podmiotom gospodarczym przez silniejszych kontrahentów długich terminów regulowania należności za dostarczone produkty, towary i usługi jest poważnym i powszechnym problemem w wielu krajach. Odbiorcy oprócz udzielonego kredytu kupieckiego mają zwyczaj wydłużać terminy płatności faktur, wymuszając dodatkowe kredyty. Stąd kredyty kupieckie są wyższe, niż wynikałoby to z terminów płatności faktur. Takie praktyki prowadzą jednak do utraty płynności finansowej lub znacznego pogorszenia kondycji dostawcy w związku z kosztami kredytowania odbiorców, dlatego stały się one podstawą uregulowań prawnych dotyczących terminów płatności faktur (Sierpińska i in., 2021, s. 89).

Ustawa z dnia 19 lipca 2019 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia zatorów płatniczych (Dz.U. 2019 poz. 1649), która weszła w życie 1 stycznia 2020 roku, wprowadziła szereg instrumentów prawnych takich jak skrócenie terminów zapłaty, podwyższenie wysokości odsetek ustawowych, czy zobowiązanie największych firm do raportowania do Ministerstwa Rozwoju swoich praktyk płatniczych, mających na celu zdyscyplinowanie nierzetelnych dłużników. Celem wprowadzenia powyższych restrykcji jest również zwalczanie często spotykanego kredytowania bieżącej działalności w drodze generowania opóźnień w zapłacie. Okazuje się bowiem, że dla dłużnika takie rozwiązanie jest wielokrotnie korzystniejsze finansowo niż inne formy finansowania zewnętrznego.

Przykładowo dla podmiotów publicznych nowe przepisy określają maksymalny 30-dniowy termin zapłaty faktur, który jest liczony od dnia doręczenia faktury. Jeśli strony transakcji handlowej przewidziały w umowie termin zapłaty dłuższy niż 30 dni, wierzyciel może żądać odsetek ustawowych po ich upływie. Odsetki naliczane będą od dnia spełnienia świadczenia i doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku potwierdzającego dostawę towarów lub wykonanie usługi do dnia zapłaty, ale nie dłużej niż do dnia wymagalności świadczenia pieniężnego.

Według nowych regulacji prawnych w relacjach biznesowych asymetrycznych obowiązuje maksymalnie 60-dniowy termin zapłaty. Dotyczy on relacji, w których wierzycielem jest mikro-, mała i średnia firma, a dłużnikiem znacznie większe przedsiębiorstwo. Oznacza to, że w przypadku transakcji pomiędzy takimi podmiotami, termin zapłaty określony w umowie w żadnym wypadku nie może przekraczać 60 dni. W przypadku zaś ustalenia przez strony terminu płatności dłuższego, termin ten nie będzie obowiązywał i z mocy ustawy zostanie skrócony do 60 dni. Nowe przepisy mają więc z założenia wpłynąć w szczególności na poprawę płynności podmiotów mniejszych, które przy transakcjach z podmiotami większymi, posiadającymi przewagę ekonomiczną, często akceptowały narzucane im w umowach nieproporcjonalnie długie terminy płatności.

W przypadku transakcji pomiędzy podmiotami symetrycznymi nadal możliwe jest ustalenie terminu dłuższego niż 60 dni, o ile strony ustalą to w umowie i pod tym warunkiem, że termin ten nie będzie dla żadnej ze stron rażąco niesprawiedliwy. Dotyczy to sytuacji, w której podmioty są sobie równe, na przykład dwa średniej wielkości przedsiębiorstwa ustalają termin zapłaty dłuższy niż 60 dni. W przypadku sporu to dłużnik, a nie wierzyciel, będzie musiał udowodnić, że ustalony termin zapłaty nie był rażąco nieuczciwy w stosunku do wierzyciela. Ustalenie to następuje na wniosek wierzyciela. Z wnioskiem tym może on wystąpić, zanim upłyną trzy lata od dnia, w którym nastąpiła lub miała nastąpić zapłata. Wśród okoliczności, które powinny być brane pod uwagę przy ocenie uczciwości postanowień umownych, dodano na przykład czas, który jest zwykle potrzebny na sprzedaż towaru przez dłużnika, czy też w przypadku dostosowania harmonogramu realizowanych dostaw/świadczonych usług do harmonogramu płatności.

Dodatkowo, jeżeli strony ustalą termin zapłaty dłuższy niż 120 dni, istnieje możliwość odstąpienia od umowy lub wypowiedzenia jej. Termin jest liczony od doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, które potwierdzają wykonanie usługi lub dostarczenie towaru.

8.3. Formy płatności faktur a zatory płatnicze

Przedsiębiorstwa mogą wykorzystywać różne formy zapłaty za dostawy towarów i usług. Niektóre z nich mogą wydatnie ograniczyć ryzyko przeterminowanych należności bądź problemów z ich odzyskaniem. W kontaktach handlowych przedsiębiorstwo może stosować zapłatę z góry (zaliczki, przedpłaty), płatności gotówkowe realizowane w różnych momentach realizacji umowy handlowej, zapłatę z dołu, zapłatę z odroczonym terminem płatności oraz kompensaty i netting.

Zapłata z góry polega na uregulowaniu całości lub części ceny przed wykonaniem dostawy towarów lub realizacją usług (Nazar, 2012, s. 16). Zapłata gotówką z góry (*cash-in-advance*), jeśli wynika to z warunków umowy zawartej pomiędzy kupującym a sprzedającym, oznacza, że dostawca może zażądać zapłaty z góry za wyprodukowany towar (świadczoną usługę, wykonany projekt), w dniu wystawienia faktury. Kilka dni wyprzedzenia płatności przed dostawą towaru związane jest najczęściej z formą otrzymanej gotówki (na przykład w przypadku płatności czekiem, wekslem). Dostawa towarów czy świadczenie usługi następuje dopiero w momencie wpłynięcia środków na rachunek bankowy sprzedającego. Innymi słowy, zapłata za fakturę warunkuje odbiór towaru. Możliwa jest także opcja pełnej zapłaty przy składaniu zamówienia. Ten instrument najczęściej stosowany jest w przypadku realizacji bardzo dużej ilości drobnych transakcji z przypadkowymi klientami. Powinna być ona także stosowana w relacji do klientów o dużym ryzyku kredytowym, gdyż ogólnie rzecz ujmując, ma ona bardzo restrykcyjny charakter. Przy płatności kaso-

wej klient dokonuje płatności za dostawę gotówką, czekiem, wekslem, przekazem bankowym lub pocztowym, poleceniem zapłaty i innymi dopuszczonymi w obrocie handlowym formami płatności. W praktyce mogą występować różne sposoby regulowania płatności z góry (Bond, 2003, s. 57). Zapłata gotówką z góry przy zamówieniu (*cash with order* – CWO) może dotyczyć całości lub części transakcji. Jeśli dotyczy ona zamówień typowych produktów, to ma wówczas formę restrykcyjnej przedpłaty i wymusza kredytowanie dostawcy. Z tego powodu przedpłata powinna być stosowana jedynie wobec kontrahentów zaliczanych do klasy wysokiego ryzyka kredytowego bądź w sytuacji gdy przedsiębiorstwo ma duże problemy z utrzymaniem płynności finansowej. Przedpłaty stanowią wówczas substytut kredytu bankowego. Zapłata z góry, najczęściej w dniu wystawienia faktury (*cash before delivery*), warunkuje odbiór towaru. Warunki zapłaty muszą być określone w umowie między kupującym a sprzedającym.

Przy umowach zakładających odroczenie płatności w celu potwierdzenia zawarcia i zabezpieczenia wykonania umowy kontrahenci umawiają się na zapłatę zaliczki bądź zadatku. Wpłacona kwota potwierdza z jednej strony wolę nabywcy dokonania zakupu towaru, usługi lub prawa, a równocześnie ułatwia sprzedawcy finansowanie realizacji umowy. Z drugiej strony zapłata zaliczki jest potwierdzeniem zawarcia umowy. W przeciwieństwie do zadatku zaliczka nie została wprost uregulowana w przepisach kodeksu cywilnego. Skutki jej wręczenia wywieść można jedynie z ogólnych przepisów kodeksu dotyczących wykonywania umów wzajemnych. Wynika z nich, że zaliczka może być uznana za wpłatę na poczet przyszłych należności, która po zrealizowaniu umowy zostanie wliczona w cenę towaru lub usługi. Zaliczka powinna być zwrócona wpłacającemu, gdy umowa nie dojdzie do skutku. Wynika to z rozwiązań zawartych w art. 494 kodeksu cywilnego (Nazar, 2012, s. 15).

Zaliczki są zwykle stosowane przy produkcji wyrobów wytwarzanych na indywidualne zamówienia, przy których sprecyzowane parametry techniczno-użytkowe wyrobu często ograniczają na nie popyt. Szczególne warunki zamówienia wymagają zakupu specjalnych materiałów, opakowań, ponoszenia kosztów prac badawczo-rozwojowych, zwiększenia kontroli jakości, czy też zburzenia typowych harmonogramów produkcji. Stanowią one zabezpieczenie transakcji i odbioru zamówionego produktu. Wysokość zaliczki zależy od ponoszonych kosztów. Im bardziej nietypowe zamówienie, tym zaliczka powinna być wyższa. Zaliczki stanowią często sposób na utrzymanie płynności finansowej. Powszechnie występują one w transakcjach o długim terminie realizacji. Wykorzystywane są one także w stosunku do klientów, co do których istnieje wysokie ryzyko kredytowe lub gdy przedsiębiorstwo nie jest w stanie ponieść tak dużego nakładu środków (Sierpińska i in., 2021, s. 77).

Przedpłata to określona suma pieniężna, stanowiąca część wartości towarów wpłacana z góry w celu uzyskania gwarancji jego zakupu w określonym terminie. Przedpłaty są stosowane jako metoda ograniczenia ryzyka utraty należności przy dużym ryzyku kredytowania odbiorcy. Wówczas odbiorca kredytuje dostaw-

cę, a przedpłata stanowi substytut kredytu bankowego (Sierpińska i Jachna, 2007, s. 177). Podobnie jak w przypadku zaliczki, im bardziej nietypowe zamówienie, tym przedpłata powinna być wyższa.

Stosowanie przedpłat i wysokich zaliczek jest istotne szczególnie dla tych firm, które produkują specyficzne wyroby, dostosowane do specjalnych wymogów narzucanych przez kupujących. Przedpłaty poprawiają w dużym stopniu płynność finansową sprzedającego, a ich koszty powinny być porównywalne z kosztami krótkoterminowych kredytów bankowych. Przedpłaty spełniają w tym przypadku rolę kredytu bankowego, którego dostawcy udziela klient i przez to przejawia się represyjny charakter tego instrumentu. Ponosi on także ryzyko związane, z tym, że producent może nie wywiązać się z zamówienia, bądź opóźnić termin wykonania. Zaliczki i przedpłaty pełnią ważną rolę zwłaszcza w tych sektorach, w których mamy do czynienia z produktami jednostkowymi lub o znacznej wartości charakteryzującymi się długim czasem wykonania (Buk i Chrobak, 2016, s. 20).

Bardzo często stosowaną formą płatności w obrocie handlowym jest płatność z dołu (*open account*). Polega ona na regulowaniu zobowiązań wobec dostawcy za otrzymane towary lub świadczone usługi na koniec okresu rozliczeniowego. Płatność z dołu jest najkorzystniejszą formą płatności z punktu widzenia kupującego czy importera. Może on sprawdzić otrzymany produkt pod kątem jego zgodności z dokumentacją oraz jakością. Płatność typu faktura za fakturę (*bill to bill*) jest wykorzystywana przy zamówieniach o niewielkiej wartości jednostkowej, ale składanych często i regularnie. Płatność za sprzedane wyroby następuje w momencie wyekspediowania kolejnej ich partii do kontrahenta. Płatność przy odbiorze towaru COD (*cash on delivery*) powinno się stosować przy dużym ryzyku kredytowym, jeśli klient nie jest wiarygodny, co wynika z wcześniejszych z nim kontaktów, bądź gdy ryzyko to nie zostało zbadane z różnych powodów, a mamy do czynienia z nowym klientem (Sierpińska i in., 2021, s. 79).

Płatności gotówką są ograniczone Ustawą z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu. Nowa ustawa dotycząca tego obszaru weszła w życie 13 lipca 2018 roku i zastąpiła dotychczas obowiązującą w tym zakresie ustawę pod tym samym tytułem. Limit transakcji gotówkowych wynosi 15 000 zł. W relacjach B2B (*business to business*) przedsiębiorcy zasadniczo nie powinni dokonywać transakcji gotówkowych, gdyż zgodnie z zasadami prawa przedsiębiorców ustawa o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy nie ma zastosowania. Transakcje te powinny być bowiem co do zasady bezgotówkowe, a transakcje gotówkowe nie powinny przekraczać limitu zobowiązującego do stosowania środków bezpieczeństwa wskazanych ustawą o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy (Sławińska, 2018).

Przykładem ułatwień, jakie banki wprowadziły w oferowanych systemach rozliczeń między jednostkami gospodarczymi, jest *direct debit*, czyli polecenie zapłaty. W rozliczeniu tym pobranie należności z rachunku dłużnika i przekazanie jej na

rachunek wierzyciela dokonuje się na zlecenie dłużnika, ale z inicjatywy wierzyciela. Tym samym jest to udzielona bankowi dyspozycja wierzyciela obciążenia określoną kwotą rachunku dłużnika i uznania tą kwotą rachunku wierzyciela. Polecenie zapłaty to wygodna forma rozliczeń bezgotówkowych z kontrahentami, usprawniająca płatności z tytułu stale świadczonych usług lub cyklicznych dostaw towarów.

Powszechnie wykorzystywaną formą rozliczeń bezgotówkowych między kontrahentami są kompensaty. Umożliwiają one dokonanie rozliczeń należności i zobowiązań bez pośrednictwa banku. W warunkach braku płynnych środków płatniczych są one dobrym sposobem na poprawę płynności finansowej. Kompensaty przeprowadzane są przez samą firmę lub przez wyspecjalizowane jednostki gospodarcze. Na rynku funkcjonują firmy, które zajmują się wyłącznie organizowaniem kompensat, lecz częściej firmy te prowadzą również inne usługi w obszarze obrotu wierzytelnościami, takie jak zbieranie informacji o dłużnikach, windykacja wierzytelności, skup wierzytelności, doradztwo w sprawach restrukturyzacji zadłużenia i innych aspektów polityki finansowej (Sierpińska i in., 2019, s. 146). Podstawę prawną pozwalającą na regulowanie długów stanowi potrącenie. Zasady potrącenia, czyli kompensowania wzajemnych należności, regulują art. 498–503 kodeksu cywilnego.

W międzynarodowych grupach kapitałowych o wielostronnych powiązaniach handlowych w grupie stosowany jest netting. Grupa taka tworzy centrum nettingowe, które zajmuje się rozliczeniami finansowymi w postaci kompensaty wzajemnych zobowiązań i należności określonych w jednej walucie. Skutkiem dokonanych potrąceń jest wzajemne umorzenie wierzytelności określonych w pieniądzu. Dokonanie wzajemnej kompensaty powoduje, że nie muszą być dokonane przepływy pieniężne między dłużnikiem a wierzycielem. Konsekwencją potrącenia jako formy transakcji pieniężnej jest wygaśnięcie zobowiązania jednej strony wobec drugiej. Netting jest systemem pozwalającym spółkom międzynarodowym, których oddziały mają siedziby w różnych krajach, na rozliczanie swych wewnętrznych zobowiązań zgodnie z określonym harmonogramem.

Reasumując, należy zauważyć, że wiele form płatności mocno ogranicza ryzyko zatorów płatniczych. Najpowszechniej spośród zaprezentowanych ograniczająco na wielkość zatorów płatniczych wpływają kompensaty i netting. Rozliczenia te są stosowane głównie w grupach kapitałowych. Nowe rozwiązania prawne wprowadzone od stycznia 2023 roku zwalniają podatkowe grupy kapitałowe w Polsce z obowiązku składania sprawozdań o terminach zapłaty stosowanych w relacjach z innymi przedsiębiorcami (Ustawa z dnia 4 listopada 2022 r. o zmianie ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych oraz ustawy o finansach publicznych). Ustawodawca doszedł bowiem do wniosku, że opóźnienia w spełnianiu świadczeń pieniężnych, generowane między podmiotami działającymi w ramach jednej grupy kapitałowej, nie mają wpływu na zewnętrzny rynek ani na działające na nim podmioty. W konsekwencji nie przyczyniają się one do powstawania zatorów płatniczych.

8.4. Czas przeterminowania faktur w krajach europejskich

Na podstawie danych pozyskanych z raportów firmy Intrum – *European Payment Reports* za lata od 2016 do maja 2023 roku – przeprowadzona została analiza umownych terminów płatności faktur i czasu ich przeterminowania w krajach europejskich. Średni umowny termin płatności jest obliczany jako średnia arytmetyczna ważona, w której wagą jest struktura udziału poszczególnych terminów płatności wynegocjowanych z odbiorcami. Suma umownego terminu płatności i czasu przeterminowania pokazuje rzeczywisty termin płatności faktur. W praktyce gospodarczej opóźnienia płatności faktur są codzienną praktyką stosowaną przez podmioty gospodarcze. Zamieszczone w tabeli 1 umowne terminy płatności w poszczególnych krajach przeanalizowane zostały przy uwzględnieniu dwóch kryteriów: czasu trwania średniego umownego terminu płatności faktur i kierunków jego zmian.

W 2019 roku w 62,1% krajów termin umowny nie przekraczał 20 dni. W przedziale 20–30 dni mieściło się 27,6% krajów, a tylko trzy kraje (10,3%) miały średni umowny termin płatności faktur powyżej 30 dni. Były to Serbia (53 dni), Hiszpania (36 dni) i Irlandia (33 dni).

Od 2020 roku umowne terminy płatności faktur mocno wzrosły. Przykładowo o ile w Austrii średni umowny termin płatności w 2019 roku wynosił 15 dni, o tyle już rok później 50 dni. W Polsce w 2020 roku średni umowny termin płatności wynosił 45 dni, podczas gdy rok wcześniej było to 25 dni. Tendencja wzrostu terminów płatności faktur była charakterystyczna dla wszystkich wymienionych w tabeli 1 krajów. W maju 2023 roku średni umowny termin płatności niższy niż 40 dni miały tylko dwa kraje: Chorwacja (36 dni) oraz Irlandia (32 dni). Termin płatności dla pozostałych krajów mieścił się w przedziale 40–45 dni.

Po gwałtownym wzroście średnich umownych terminów płatności faktur w 2020 roku w wielu krajach sytuacja zaczęła się stabilizować i terminy te zaczęły spadać, zamykając się w granicach 5–10 dni.

W Irlandii termin płatności obniżył się z 59 dni do 32 dni, w Chorwacji o 25 dni, w Grecji i Słowenii o 13 dni a w Serbii o 11 dni. Spadek średniego umownego terminu płatności faktur w Polsce nie był zbyt duży i wynosił 3 dni. Tylko w 4 krajach, jak Belgia (33–42 dni), Holandia (27–42 dni) Republika Czeska (34–43 dni) i Słowacja (37–41 dni) średnie umowne terminy płatności faktur wzrosły.

W tabeli 2 pokazany został średni czas przeterminowania płatności faktur w firmach obszaru B2B. Analizowany okres należy podzielić na dwa podokresy; od 2016 do 2019 roku i od 2020 do maja 2023 roku w związku z drastyczną zmianą sytuacji gospodarczej spowodowaną pandemią COVID-19, dynamicznym wzrostem cen surowców oraz wojną w Ukrainie. Czas przeterminowania płatności to różnica między rzeczywistym średnim terminem płatności faktur a średnim umownym terminem płatności.

Tabela 1. Średnie umowne terminy płatności faktur płatności w przedsiębiorstwach B2B w krajach Unii Europejskiej w latach 2016 – maj 2023

| Kraj | Umowne terminy płatności, dni | | | | | | | |
|----------------------|-------------------------------|------|------|------|------|------|------|----------|
| | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | maj 2023 |
| Austria | 18 | 17 | 16 | 15 | 50 | 42 | 36 | 40 |
| Belgia | 21 | 21 | 21 | 20 | 33 | 40 | 37 | 42 |
| Bułgaria | 19 | 23 | 26 | 11 | 51 | 43 | 39 | 45 |
| Bośnia i Hercegowina | 6 | 42 | 47 | 27 | 53 | 41 | 37 | 43 |
| Chorwacja | 28 | 34 | 22 | 20 | 61 | 38 | 36 | 36 |
| Dania | 15 | 16 | 14 | 13 | 46 | 40 | 39 | 45 |
| Estonia | 9 | 11 | 11 | 11 | 47 | 41 | 43 | 44 |
| Finlandia | 12 | 13 | 14 | 12 | 47 | 41 | 40 | 44 |
| Francja | 36 | 35 | 29 | 17 | 50 | 38 | 39 | 40 |
| Grecja | 29 | 27 | 12 | 15 | 53 | 44 | 37 | 40 |
| Hiszpania | 44 | 44 | 46 | 36 | 44 | 40 | 38 | 41 |
| Holandia | 21 | 22 | 20 | 22 | 27 | 40 | 39 | 42 |
| Irlandia | 35 | 30 | 20 | 33 | 59 | 41 | 40 | 32 |
| Litwa | 20 | 12 | 20 | 13 | 48 | 44 | 42 | 42 |
| Łotwa | 15 | 16 | 15 | 9 | 47 | 41 | 39 | 41 |
| Niemcy | 12 | 15 | 25 | 17 | 47 | 41 | 37 | 42 |
| Norwegia | 14 | 15 | 17 | 16 | 50 | 40 | 44 | 43 |
| Polska | 21 | 24 | 24 | 25 | 45 | 40 | 44 | 42 |
| Portugalia | 28 | 31 | 36 | 18 | 45 | 41 | 44 | 41 |
| Republika Czeska | 18 | 17 | 19 | 17 | 34 | 40 | 42 | 43 |
| Rumunia | – | 21 | 25 | 19 | 49 | 40 | 41 | 41 |
| Serbia | – | 40 | 40 | 53 | 52 | 45 | 39 | 41 |
| Słowacja | 17 | 17 | 18 | 15 | 37 | 41 | 38 | 41 |
| Słowenia | 15 | 20 | 19 | 16 | 53 | 42 | 38 | 40 |
| Szwajcaria | 27 | 26 | 27 | 24 | 46 | 40 | 40 | 41 |
| Szwecja | 20 | 21 | 22 | 19 | 48 | 42 | 39 | 41 |
| Węgry | 16 | 14 | 12 | 11 | 46 | 42 | 42 | 44 |
| Wielka Brytania | 25 | 19 | 20 | 25 | 45 | 40 | 38 | 41 |
| Włochy | 31 | 39 | 32 | 27 | 49 | 41 | 37 | 40 |

Źródło: na podstawie (Intrum, 2016 – maj 2023).

Tabela 2. Średni czas przeterminowania płatności faktur w przedsiębiorstwach B2B w krajach Unii Europejskiej w latach 2016 – maj 2023

| Kraj | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | maj 2023 |
|----------------------|------|------|------|------|------|------|------|----------|
| Austria | 4 | 1 | 1 | 5 | 14 | 12 | 14 | 16 |
| Belgia | 43 | 40 | 39 | 40 | 3 | 12 | 11 | 11 |
| Bułgaria | 4 | -3 | -5 | 0 | 17 | 15 | 14 | 14 |
| Bośnia i Hercegowina | 5 | -9 | -8 | -11 | 15 | 14 | 14 | 14 |
| Chorwacja | 19 | 3 | 6 | 1 | 16 | 12 | 14 | 14 |
| Dania | 1 | 0 | 1 | 3 | 20 | 12 | 11 | 11 |
| Estonia | 0 | 0 | -1 | -1 | 15 | 14 | 13 | 13 |
| Finlandia | 2 | 2 | 0 | 2 | 17 | 12 | 10 | 10 |
| Francja | -2 | -8 | -6 | 4 | 15 | 12 | 16 | 16 |
| Grecja | 12 | 1 | -1 | 8 | 16 | 13 | 13 | 13 |
| Hiszpania | 3 | -1 | -1 | 8 | 21 | 12 | 16 | 16 |
| Holandia | 0 | -2 | -3 | 15 | -2 | 11 | 13 | 13 |
| Irlandia | -5 | 4 | -8 | -2 | 16 | 13 | 14 | 14 |
| Litwa | -5 | 1 | 5 | -2 | 16 | 12 | 12 | 12 |
| Łotwa | 1 | 4 | -3 | 3 | 16 | 11 | 16 | 16 |
| Niemcy | 0 | -3 | -8 | 0 | 20 | 12 | 12 | 12 |
| Norwegia | 5 | 7 | 1 | 2 | 20 | 11 | 13 | 13 |
| Polska | 4 | 3 | 1 | -2 | 17 | 10 | 17 | 17 |
| Portugalia | 17 | 8 | 2 | 7 | 18 | 12 | 13 | 13 |
| Republika Czeska | 1 | 0 | 0 | 1 | 4 | 11 | 10 | 10 |
| Rumunia | - | -6 | -7 | 4 | 13 | 12 | 12 | 12 |
| Serbia | - | -2 | -7 | -6 | 18 | 11 | 12 | 12 |
| Słowacja | -1 | 3 | 0 | 1 | 14 | 13 | 12 | 12 |
| Słowenia | 5 | 0 | 3 | 5 | 17 | 12 | 13 | 13 |
| Szwajcaria | 4 | 4 | 3 | 3 | 18 | 13 | 12 | 12 |
| Szwecja | 3 | 1 | 1 | 2 | 18 | 11 | 12 | 12 |
| Węgry | 13 | 13 | 21 | 28 | 20 | 12 | 11 | 11 |
| Wielka Brytania | -8 | -3 | -2 | -8 | 19 | 12 | 13 | 13 |
| Włochy | 6 | 0 | -4 | -3 | 0 | 11 | 17 | 17 |

Źródło: na podstawie (Intrum, 2016 – maj 2023).

W 2019 roku czas przeterminowania płatności wynosił średnio 1–5 dni, tylko w Grecji i Hiszpanii wynosił 8 dni. W wielu krajach rzeczywisty termin płatności był krótszy od średniego umownego terminu płatności, co w tabeli jest pokazane jako wartość ujemna. W Bośni i Hercegowinie czas rzeczywisty był krótszy od

umownego o 11 dni, w Wielkiej Brytanii o 8 dni, a w Polsce było to 2 dni. Tylko w 3 badanych krajach czas przeterminowania płatności był długi i wynosił: w Belgii 40 dni, na Węgrzech 28 dni, a w Holandii 15 dni. W krajach tych obowiązywały wyjątkowo krótkie umowne terminy płatności faktur i było to jedną z przyczyn ich przeterminowania.

W maju 2023 roku średni czas przeterminowania wynosił od 10 do 17 dni. Najdłużej przeterminowane były płatności faktur we Włoszech i w Polsce (17 dni) oraz we Francji, na Łotwie, w Niemczech i Hiszpanii (16 dni). W Polsce firmy odzyskiwały środki średnio po 59 dniach, podobnie jak w roku 2019 w Bułgarii, Bośni i Hercegowinie. W wielu krajach średni rzeczywisty termin płatności był krótszy od terminu umownego. Było to wynikiem stosowania przedpłat i opustów cenowych za przyspieszenie płatności faktur. Firmy ustalały korzyści związane z takimi praktykami w relacji do kosztów przeterminowania i ryzyka nieodzyskania należności. Czas przeterminowania płatności faktur wyraźnie wskazuje na zatory płatnicze w gospodarce europejskiej. Ich eliminacja narzuca konieczność poznania przyczyn powstawania zatorów.

8.5. Przyczyny przeterminowanych płatności faktur

Przyczyny i natężenie zatorów płatniczych są w poszczególnych krajach Unii Europejskiej mocno zróżnicowane. Zależą one od cyklu koniunkturalnego gospodarki, sektorów i specyfiki branżowej, wielkości przedsiębiorstwa, a także fazy cyklu życia firmy. W pierwszym etapie rozwoju firmy mają ograniczony dostęp do kapitałów obcych, co utrudnia im utrzymanie płynności finansowej i rozwój. Opóźnienia płatności mogą być spowodowane reklamacjami dotyczącymi jakości dostarczonych produktów, błędnie przygotowaną dokumentacją oraz brakiem odpowiednich informacji na fakturach, które powinny być na nich zamieszczone. W okresie dekoniunktury firmy wykorzystują reklamacje do świadomego wydłużania czasu kredytu kupieckiego. Przyczyny opóźnień płatności średnie dla podmiotów B2B w Unii Europejskiej zostały zaprezentowane w tabeli 3.

Tabela 3. Główne przyczyny opóźnień płatności faktur w poszczególnych krajach Unii Europejskiej w latach 2016–2019

| Wyszczególnienie | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|--|------|------|------|------|
| Trudności finansowe (%) | 72 | 66 | 62 | 54 |
| Reklamacje i inne problemy z dostawami (%) | 21 | 20 | 19 | 17 |
| Problemy administracyjne (%) | 46 | 49 | 45 | 48 |
| Świadome opóźnianie płatności (%) | 63 | 55 | 48 | 50 |

Źródło: na podstawie (Intrum, 2016–2019).

Na trudności finansowe powodujące opóźnienia płatności wskazywało w 2016 roku 72% firm, a w 2019 roku już tylko 54%, co świadczy o poprawie płynności finansowej. W okresie czterech badanych lat nie usunięto problemów administracyjnych i reklamacji ani problemów z dostawami towarów jako przyczyn przeterminowania płatności faktur. Nastąpiła natomiast poprawa w obszarze świadomego, celowego opóźniania płatności. Proceder taki może też wynikać z przewagi ekonomicznej danego przedsiębiorcy na rynku bądź wymuszania zbyt długich terminów płatności przez dominujących graczy w łańcuchu dostaw.

Dla lat 2020–2022 brak jest porównywalnych danych zamieszczonych w tabeli 3. W okresie tym diametralnie zmieniła się sytuacja gospodarcza w świecie. W kontynuowanych przez firmę Intrum badaniach (tabela 4) podmioty wskazały główne wyzwania, z jakimi będą borykały się firmy i które będą utrudniać terminowe regulowanie zobowiązań. Były to rosnąca inflacja, brak zgodności działania przedsiębiorstw z przepisami prawnymi, rosnące stopy procentowe i zakłócenia łańcuchów dostaw spowodowane pandemią COVID-19 i wojną w Ukrainie. Sześcioro na dziesięcioro respondentów w maju 2023 roku twierdziło, że spodziewa się wyższej inflacji (59%) i rosnących stóp procentowych (57%), które uderzą w ich dochody w tym roku. Mniej więcej tyle samo stwierdziło, że są zaniepokojeni trudnościami finansowymi, z jakimi borykają się ich dłużnicy.

Tabela 4. Przyczyny przeterminowania płatności faktur według respondentów w 2022 i 2023 roku (w %)

| Wyszczególnienie | 2022 | maj 2023 |
|--|------|----------|
| Rosnąca inflacja | 61 | 59 |
| Przepisy prawne i brak zgodności postępowania przedsiębiorstw z przepisami | 60 | 54 |
| Kłopoty finansowe dłużników | – | 57 |
| Rosnące stopy procentowe | 57 | 57 |
| Zakłócenia łańcuchów dostaw | 57 | 54 |
| Nieefektywność administracyjna wśród klientów | 56 | 53 |
| Ryzyko klimatyczne (na przykład ekstremalna pogoda wydarzenia, wyzwania w okresie przejściowym do zielonej gospodarki) | 51 | 48 |
| Międzynarodowa ignorancja | 45 | 47 |
| Zakłócenia spowodowane przez zmienność geopolityczną | – | 42 |

Źródło: na podstawie (Intrum, 2022, 2023).

Zjawiska te nie występowały do 2022 roku. Na problemy administracyjne, takie jak błędy w fakturach i inne problemy z dostawami, wskazywało w 2019 roku 48% podmiotów, a w 2022 roku 56%. Nie jest to znaczący wzrost wobec innych przyczyn niedostrzeganych w poprzednich latach, takich jak ryzyko klimatyczne czy ignoro-

wanie przez korporacje międzynarodowe terminów płatności faktur i reklamacji. Firmy godzą się często na takie zachowania dużych podmiotów gospodarczych ze względu na ryzyko utraty odbiorcy. Połowa ankietowanych podmiotów dostrzega problemy związane z ryzykiem klimatycznym

8.6. Skutki przeterminowanych płatności faktur

Opóźnianie płatności faktur ma negatywny wpływ na rozwój przedsiębiorstw i całego kraju. Przedsiębiorstwa, które nie odzyskują w terminie swoich należności za dostawy towarów i usług, nie płacą terminowo swoim kontrahentom. Powoduje to, że kolejne podmioty gospodarcze mają problemy z utrzymaniem płynności finansowej. Skutkiem opóźnionych płatności może być utrata bieżących dostaw zaopatrzeniowych i zachwianie ciągłości procesów produkcyjnych. W wyniku nieterminowych dostaw wyrobów gotowych do kontrahentów przedsiębiorstwo może utracić część klientów, co spowoduje spadek przychodów ze sprzedaży. Skutkiem opóźnionych płatności będzie relatywny wzrost kosztów zwłaszcza w firmach mających duży udział kosztów stałych w kosztach ogółem i zmniejszenie zysków, które byłyby przeznaczone na rozwój. Podmioty gospodarcze płacą karne odsetki za opóźnienie płatności faktur oraz odsetki bankowe z tytułu korzystania z alternatywnych do kredytu kupieckiego źródeł finansowania działalności. Dodatkowe koszty generuje też wdrożenie procedur ograniczania ryzyka współpracy z nierzetelnymi kontrahentami. Chodzi tu o ubezpieczenia kredytu kupieckiego, gwarancje bankowe, zastawy a nawet hipoteki na majątku. Skutkiem opóźnionych płatności jest brak środków na wprowadzanie na rynek nowych produktów, wdrażanie nowoczesnych technologii produkcji oraz ograniczenie rozwoju przedsiębiorstw. Analizując skutki opóźnień płatności faktur, nie można pominąć ryzyka utraty przez przedsiębiorstwa reputacji na rynku. Nieakceptowane wydłużanie czasu kredytu kupieckiego pogarsza relacje biznesowe między partnerami zarówno w kraju, jak i za granicą. Skutki przeterminowanych płatności faktur zostały zaprezentowane w tabeli 5.

O ile w 2017 roku jedynie 15% przedsiębiorstw ponosiło dodatkowe koszty przeterminowania płatności faktur, o tyle w 2021 roku już 38% dużych firm miało takie problemy. W 2021 roku co trzecia duża firma traciła część dochodów i miała problemy z utrzymaniem się na rynku. Bardzo duży odsetek firm (31%–42%) wskazywał na ograniczenie rozwoju, brak przyjęć nowych pracowników, ograniczenie innowacji, a nawet na konieczność zwolnień zatrudnionych w wyniku spadku przychodów ze sprzedaży. W maju 2023 roku 28% respondentów wskazało dodatkowo jako skutek opóźnionych płatności faktur przez kontrahentów wzrost niepewności i stresu wśród zatrudnionych pracowników spowodowany pogarszającą się sytuacją spółek (Intrum, 2016 – maj 2023). W warunkach inflacji pracownicy domagają się podwyżek płac, aby odzyskać utraconą w wyniku inflacji siłę nabyw-

Tabela 5. Skutki przeterminowanych płatności faktur w krajach Unii Europejskiej w okresie od 2016 do maja 2023 roku, odpowiedzi respondentów (w %)

| Wyszczególnienie | 2016 | 2017 | 2018 | 2020 | 2021* | 2021** | 2022 | maj 2023 |
|---|------|------|------|------|-------|--------|------|----------|
| Dodatkowe koszty (karne odsetki, koszty windykacji) | 26 | 15 | 31 | 19 | 38 | 36 | × | 35 |
| Problemy z utrzymaniem płynności finansowej | 28 | 26 | 21 | 30 | 27 | 27 | 25 | 22 |
| Utrata dochodów | 25 | 25 | 18 | 27 | 33 | 31 | × | 26 |
| Problemy z utrzymaniem się na rynku | 16 | 15 | 10 | 18 | 28 | 26 | 26 | 23 |
| Ograniczenie rozwoju/wzrostu firmy | 22 | 20 | 16 | 23 | 37 | 37 | 41 | 30 |
| Zwolnienia pracowników | 12 | 11 | 6 | 12 | 32 | 31 | × | 23 |
| Brak przyjęć nowych pracowników | 21 | 15 | 12 | 18 | 42 | 42 | × | 26 |
| Ograniczenie wprowadzania innowacji | × | × | × | 27 | 23 | 25 | 23 | 13 |

* duże spółki, ** spółki małe i średnie, × – brak danych.

Źródło: na podstawie (Intrum, 2016 – maj 2023).

czą swoich wynagrodzeń. Podwyżki te zwiększają presję inflacyjną, ponieważ firmy przenoszą przynajmniej część zwiększonych kosztów na ceny. Wyższa inflacja potęguje zatory płatnicze.

Skutkiem opóźnionych płatności faktur są bez wątpienia utracone przychody. Badania dotyczące skutków przeterminowania płatności przeprowadzone przez firmę Atradius wykazały, że w latach 2020 i 2021 w wyniku COVID-19 znaczna część wartości faktur została odpisana w ciężar kosztów jako środki nieściągalne. W Polsce było to w obydwu latach 6%, w Republice Czeskiej w 2020 roku utracono 4% wartości faktur a w 2021 roku 8%, na Węgrzech w 2020 roku 7% a rok później 2%, na Słowacji firmy utraciły 3% wartości faktur. W Europie Wschodniej w 2021 roku odpisano w ciężar kosztów średnio 5% obrotu, a w 2022 roku 6%. Podobne tendencje wystąpiły w krajach wysoko rozwiniętych, przy czym procent odpisanych w ciężar kosztów kwot nieodzyskanych z należności był dużo wyższy niż w krajach Europy Wschodniej. W 2020 roku w Szwajcarii i Austrii, we Włoszech i w Niemczech było to 7%, a w Irlandii i Holandii 10%. W 2021 roku problemy z odzyskaniem należności się nasiliły i tak w Szwecji odpisano w ciężar kosztów aż 14% wartości nieodzyskanych z należności kwot, w Austrii, Danii i Holandii 12%, w Szwajcarii 11%, w Irlandii, Belgii i Niemczech 9%, a w Wielkiej Brytanii, Hiszpanii i Grecji po 8%. Średnio w krajach Europy Zachodniej w 2020 roku utracono 7% wartości wystawionych faktur, rok później zaś było to już 10% (Atradius, 2020, 2021).

Zakończenie

Przeprowadzone badania literaturowe i empiryczne wykazały, że zjawisko zatorów płatniczych nasila się zawsze w warunkach kryzysu bądź spowolnienia gospodarczego. Przyczyny i natężenie zatorów płatniczych są w poszczególnych krajach mocno zróżnicowane i mają charakter zarówno zewnętrzny, jak i wewnętrzny. Zatory uwarunkowane są sytuacją gospodarczą będącą wynikiem pandemii COVID-19, wojny na Ukrainie oraz zachwiania na rynkach surowcowych, zwłaszcza nośników energii, które spowodowały duży przyrost kosztów. Nie można tu pominąć specyfiki sektorowo-branżowej, wielkości przedsiębiorstwa czy fazy cyklu życia firmy. Do 2019 roku jako przyczyny braku terminowego regulowania zobowiązań badane podmioty gospodarcze wskazywały trudności finansowe związane z pozyskaniem środków potrzebnych do utrzymania płynności finansowej, reklamacje i problemy z dostawami towarów oraz świadome opóźnianie płatności faktur zwłaszcza przez podmioty mające przewagę konkurencyjną na rynku. W 2022 roku przyczyny zatorów płatniczych były zupełnie inne, związane głównie z makroskalą. Około 60% podmiotów wskazywało jako główne przyczyny zatorów wzrost inflacji, wzrost stóp procentowych, zakłócenia łańcuchów dostaw, czy ryzyko klimatyczne. Przyczyny te mogą się nasilić niezależnie od zachowań przedsiębiorstw na rynku.

W wyniku zatorów płatniczych firmy narażone są na ryzyko wzrostu kosztów związanych z karami i opłatami, z windykacją należności, utraty płynności finansowej, zahamowania rozwoju poprzez brak inwestycji, zwolnień, a także brak nowych przyjęć pracowników. Zjawisko zatorów płatniczych mocno nasiliło się od 2020 roku. Wzrosło przeterminowanie płatności faktur, a co za tym idzie – straty wynikające z nieodzyskanych należności. Straty te w krajach Europy Zachodniej były wyższe niż w krajach Europy Wschodniej.

Bibliografia

- Aktas, N., Croci, E. i Petmezas, D. (2015). Is working capital management value-enhancing? Evidence from firm performance and investments. *Journal of Corporate Finance*, 30, 98–113.
- Atradius. (2020, 2021). *Atradius Payment Barometer Eastern Europe Survey of payment trends in B2B trade*. www.atradius.pl/reports
- Atradius. (2020, 2021). *Atradius Payment Barometer Western Europe Survey of payment trends in B2B trade*. www.atradius.pl/reports
- Bekas, M. (2013). *Windykacja należności w praktyce*. Wolters Kluwer.
- Bień, A. i Bień, W. (2010). *Słownik finansów* (wyd. 2). Difin.
- Bond, C. J. (2003). *Credit management: Handbook*. McGraw-Hill.

- Buk, H. i Chrobak, G. (2016). Zróżnicowane ujęcie zaliczek na dostawy i usługi w prawie cywilnym, podatkowym i rachunkowości. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 300, 19–29.
- Gołaś, Z. (2016). Opóźnienia płatnicze przedsiębiorstw sektora B2B w Polsce i w Niemczech. *Unia Europejska*, 2(237), 28–35.
- Goławska-Witkowska, G., Mazurek-Krasodomska, E. i Rzczycka, A. (2016). Kredyt kupiecki a zatory płatnicze. *Pieniądz i Więź*, 3(72), 85–94.
- Intrum. (2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023). *European Payment Reports*. www.intrum.com
- Majchrzycka-Guzowska, A. (2011). *Finanse i prawo finansowe* (wyd. 9). LexisNexis.
- Marzec, J. i Pawłowska, M. (2012). Substytucja między kredytem kupieckim i bankowym w polskich przedsiębiorstwach – wyniki empiryczne na podstawie danych panelowych. *Bank i Kredyt*, 43(6), 29–58.
- Masiukiewicz, P. (2016). Modele pomiaru i skala zatorów płatniczych w Europie. *Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego*, 4(75), 26–30.
- Nazar, A. (2012). Zaliczki, zadatki i przedpłaty w świetle przepisów o podatkach dochodowych, *Rachunkowość*, 4, 15–23.
- Nilsen, J. (2002). Trade credit and the bank lending channel. *Journal of Money, Credit and Banking*, 34(1), 227–253.
- Okreglicka, M. (2016). Wybrane aspekty zarządzania kapitałem pracującym w polskim sektorze przedsiębiorstw. *Zeszyty Naukowe WSH, Zarządzanie*, 1, 261–274.
- Sierpińska, M. i Jachna, T. (2007). *Metody podejmowania decyzji finansowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sierpińska, M., Sierpińska-Sawicz, A., Kowalik, M. i Zubek, M. (2021). *Kredyt kupiecki. Ryzyko i sposoby jego ograniczania*. Poltext.
- Sierpińska, M., Sierpińska-Sawicz, A. i Węgrzyn, R. (2019). *Controlling finansowy w przedsiębiorstwie*. Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Sierpińska-Sawicz, A. (2014). Sposoby unikania konsekwencji podatkowych wynikających z nieterminowych płatności faktur w obrocie gospodarczym. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 67, 93–101.
- Sławińska, E. (2018). Kiedy płatność w gotówce może być podejrzana – obowiązki i sankcje dla przedsiębiorców. *Biuletyn Głównego Księgowego*, 6. [https://inforfk.pl/katalogi/artykuly/tresc,k00,ko,FOB000000000000782645,Kiedy-platnosc-w-gotowce-moze-byc-podejrzana-obowiazki-przedsiębiorcow.html?pozycja=4&str=0&sort=d&order= \(???\)](https://inforfk.pl/katalogi/artykuly/tresc,k00,ko,FOB000000000000782645,Kiedy-platnosc-w-gotowce-moze-byc-podejrzana-obowiazki-przedsiębiorcow.html?pozycja=4&str=0&sort=d&order= (???))
- Szyda, J. A. (2015). Instrumentarium przeciwdziałania zatorom płatniczym. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu*, 15(7), 359–867.
- Ustawa z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu (Dz.U. 2018 poz. 723).
- Ustawa z dnia 19 lipca 2019 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ograniczenia zatorów płatniczych (Dz.U. 2019 poz. 1649).
- Ustawa z dnia 4 listopada 2022 r. o zmianie ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych oraz ustawy o finansach publicznych (Dz.U. 2022 poz. 2414).

-
- Zapolska, K. (2020). Kontrola w toku postępowania w sprawie nadmiernych opóźnień ze spełnianiem świadczeń pieniężnych. *Business Law Journal*, 73(12), 14–20.
- Zawadzka, D. (2015). Wzajemne rozliczenia przedsiębiorstw – zróżnicowanie praktyk płatniczych w krajach europejskich. *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego SGH. Studia i Prace. Finanse przedsiębiorstw*, 3(5), 139–152.