

Rozdział 10

Agata Sierpińska-Sawicz

SPOSOBY ZAPOBIEGANIA ZATOROM PŁATNICZYM W PRZEDSIĘBIORSTWACH

Wprowadzenie

Powszechne wykorzystywanie kredytu kupieckiego w obrocie gospodarczym stwarza ryzyko powstawania przeterminowanych należności, a te prowadzą do zatorów płatniczych. Problemy z terminowym odzyskaniem środków za dostawy wyrobów gotowych, towarów czy usług, zaburzają procesy gospodarcze w przedsiębiorstwach. Pomimo ryzyka, odroczenie płatności faktur jest szeroko wykorzystywane przez przedsiębiorstwa w celu utrzymania płynności finansowej i ograniczenia zapotrzebowania na kapitały obce w postaci kredytów czy emisji obligacji, które są wykorzystywane głównie do finansowania przedsięwzięć rozwojowych. Przedsiębiorstwo może być równocześnie dawcą kredytu handlowego, co wygeneruje należności, i jego biorcą, w wyniku czego powstaną zobowiązania wobec dostawców. W zdecydowanej większości przedsiębiorstwa występują w roli dawców kredytu handlowego – należności przeważają nad zobowiązaniami wobec dostawców produktów i usług. Przykładowo w polskich spółkach giełdowych należności handlowe stanowią 18,3% aktywów ogółem tych spółek oraz ponad 40% aktywów obrotowych, a zobowiązania handlowe finansują średnio ok. 14,3% tych aktywów¹. Kształtowanie się tych wielkości ma duży wpływ na sytuację finansową przedsiębiorstw oraz na poziom ryzyka płynności finansowej.

O skali wykorzystania kredytu handlowego (kupieckiego) decydują zarówno czynniki finansowe, jak i niefinansowe. Czynniki niefinansowe mogą dotyczyć problemów strategicznych, redukujących koszty transakcyjne oraz „sygnalizujących” jakość sprzedawanych produktów². Oferowanie kredytu handlowego często motywowane jest czynnikami niefinansowymi, chociaż gotowość udzielenia kredytu kupieckiego odbiorcy jest zależna od sytuacji finansowej dostawcy, m.in. potrzebą utrzymania płynności finansowej i dostępem do tanich źródeł finansowania. Z punktu widzenia dostawcy kredyt kupiecki jest instrumentem pozwalającym na elastyczne zarządzanie wielkością sprzedaży i wielkością zapasów produktów gotowych. Oferowanie kredytu handlowego zwiększa atrakcyjność warunków sprzedaży względem konkurentów.

¹ A. Dulinić, N. Świda: *Factors influencing the use of trade credit in financing Polish listed companies*. *Economics and Business Review* 2021, no. 1, pp. 113–134.

² M. Ciżkowicz-Pękała: *Trade credit: A benefit to get, a „must” to get? Motives behind trade credit use in Poland*, *Financial Internet Quarterly e-Finanse* 2017, no. 4, pp. 54–66.

Pozwala to nie tylko utrzymać dotychczasowy poziom sprzedaży i ograniczyć ryzyko wahań popytu, ale także pozyskać nowych nabywców³. Ponadto kredyt handlowy jest też instrumentem różnicowania cen dla odbiorców, poprzez stosowanie opustów cenowych, oraz instrumentem sygnalizującym jakość oferowanych produktów.

Na poziom zobowiązań i należności handlowych w przedsiębiorstwach ma wpływ zarówno ich przynależność branżowa, jak i czynniki specyficzne dla danego podmiotu, w tym przede wszystkim sytuacja finansowa. Rodzaj działalności prowadzonej przez przedsiębiorstwo silnie oddziałuje na kształtowanie się relacji pomiędzy dostawcą a odbiorcami oferowanych produktów, na warunki płatności, a w szczególności – na długość okresu kredytowania oferowaną kontrahentom w ramach kredytu handlowego⁴. Kształtowanie się zobowiązań handlowych jest zatem motywowane przede wszystkim czynnikami finansowymi. Otrzymanie kredytu handlowego przez dostawcę oznacza bowiem dla odbiorcy zmniejszenie zapotrzebowania na inne źródła finansowania, przede wszystkim na krótkoterminowe kredyty bankowe oraz na poziom utrzymywanych środków pieniężnych.

Celem opracowania jest zaprezentowanie wyników badań dotyczących sposobów zapobiegania przeterminowanym płatnościom w relacjach handlowych między podmiotami gospodarczymi. Dla dostawcy zatory płatnicze oznaczają konieczność uzupełnienia niedoborów środków dla utrzymania płynności finansowej, dla odbiorcy zaś dodatkowe koszty związane z karnymi odsetkami i zaostrzeniem warunków dostaw a w konsekwencji ich wstrzymaniem. Rozpoznanie i właściwy dobór sposobów zapobiegania przeterminowanym płatnościom jest zatem ważnym, wymagającym uwagi i analizy problemem funkcjonowania przedsiębiorstw.

Poziom zatorów płatniczych w gospodarce i ich przyczyny

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 usługi⁵. Według „Słownika finansów” zatory płatnicze to rosnące zaległości w regulowaniu zobowiązań pieniężnych, które prowadzą do powstawania ryzyka braku terminowego odzyskiwania środków z należności i rozwijania normalnej działalności gospodarczej⁶. Zatory płatnicze polegają na braku wpływów w wyniku niezapłaconych faktur. Zadłużenia

³ S.Y. Paul, C. Guermat, S. Devi: *Why do firms invest in accounts receivable? An empirical investigation of the Malaysian manufacturing sector*, Journal of Accounting in Emerging Economies 2018, no. 2, pp. 166–184; A. Dulinić, N. Świda: *Czynniki wpływające na kształtowanie się należności handlowych w polskich spółkach giełdowych*, D. Zarzecki (red.): *Analiza finansowa i rynek kapitałowy*. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2023, s. 29.

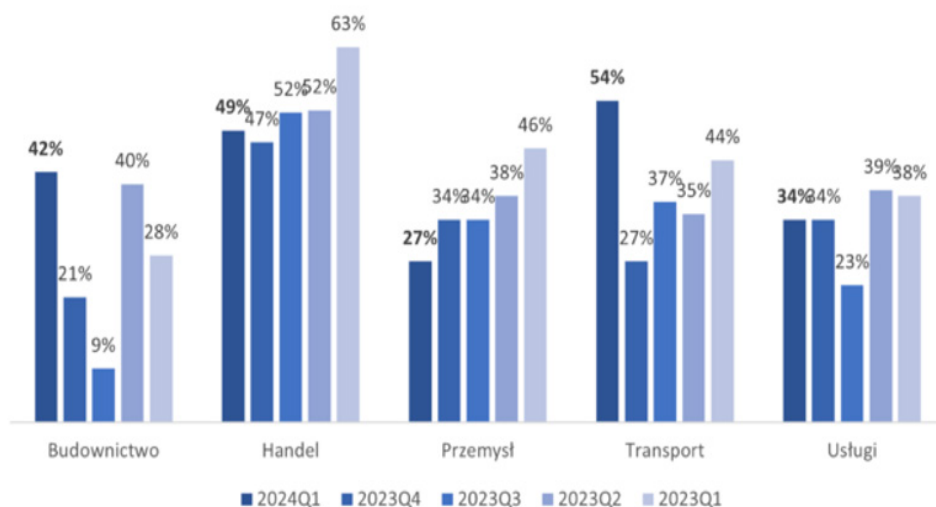
⁴ A. Dulinić, N. Świda: *Czynniki wpływające...*, op. cit., s.30.

⁵ G. Goławska-Witkowska, E. Mazurek-Krasodomska, A. Rzeczycka: *Kredyt kupiecki a zatory płatnicze*. Pieniądz i Więź 2016, XIX, nr 3(72), s. 49–50.

⁶ A. Bień, W. Bień: *Słownik finansów*. wydanie II, Difin, Warszawa 2010, s. 139.

te kumulują się 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 wymieniane są jako jeden z objawów pogarszającej się koniunktury gospodarczej i uznawane są za zjawisko patologiczne⁷. Zatory płatnicze od wielu lat są traktowane jako jeden z ważniejszych czynników hamujących rozwój przedsiębiorstwa i doprowadzających do bankructwa podmioty gospodarcze⁸.

Na rysunku 10.1 zaprezentowany został poziom zatorów płatniczych w poszczególnych sektorach gospodarki w Polsce.



Rysunek 10.1. Udział firm z należnościami przeterminowanymi o ponad 60 dni

Źródło: Badanie Skaner MŚP dla BIG InfoMonitor (1Q2024).

W Polsce systematycznie przybywa firm zmagających się z zatorami płatniczymi. Na koniec 2023 r. przeterminowane zobowiązania 319 tysięcy przedsiębiorstw MŚP wobec kontrahentów i banków wykazały ponad 41,8 mld zł⁹. Największy problem mają firmy transportowe i handlowe. W transporcie zaległości płatnicze wzrosły niemal o jedną piątą, a w handlu o 8%. W transporcie udział firm z należnościami przeterminowanymi o ponad 60 dni w pierwszym kwartale 2024 r. wyniósł 54%, podczas gdy

⁷ A. Majchrzycka-Guzowska: *Finanse i prawo finansowe*. Wydanie IX, LexisNexis Warszawa 2011, s. 439.

⁸ J.A. Szyda: *Instrumentarium przeciwdziałania zatorom płatniczym*. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu 2015, R. 15 tom I, nr 7, s. 860.

⁹ Badanie Skaner MŚP dla BIG InfoMonitor (1Q2024), www.big.pl/rejestr/dlugow_big (dostęp: 24.03.2024).

w kwartale poprzednim było to tylko 27%. W sektorze „handel” prawie połowa firm miała należności przeterminowane o ponad 60 dni. Trzeba jednak zauważyć, że mimo dużego udziału firm z należnościami przeterminowanymi (49%) w handlu w ciągu roku 2023 wystąpił wyraźny ich spadek z 63% do 47%. W budownictwie liczba firm z należnościami przeterminowanymi w ciągu kwartału podwoiła się. Jedynie w sektorze przemysłowym w badanym okresie udział firm z należnościami przeterminowanymi o ponad 60 dni systematycznie spadał.

Zatory płatnicze mogą być spowodowane zarówno czynnikami zewnętrznymi, jak i wewnętrznymi. Do czynników zewnętrznych niezależnych od podmiotów gospodarczych niewątpliwie należą: koniunktura gospodarcza, stopy procentowe, inflacja, kursy walutowe, polityka podatkowa. Kryzys gospodarczy pogarsza zdolności płatnicze przedsiębiorstw i zwiększa ryzyko narastania zatorów płatniczych, które skutkują kumulacją długów oraz ich przechodzeniem na kolejnych powiązanych ze sobą kontrahentów. Nie tylko ogólna koniunktura gospodarcza 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 nieściągalnych¹⁰.

Ważnym czynnikiem przeterminowania płatności faktur i trudności w odzyskiwaniu środków jest inflacja. 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. Inflacja osiągająca zbyt wysoki poziom pociąga za sobą znaczne ograniczenie inwestowania w gospodarce, co pogarsza jej koniunkturę. Wysokie stopy procentowe ograniczają możliwości przedsiębiorstw w obszarze zaciągania kredytów bankowych czy korzystania z innych form finansowania, zwłaszcza w warunkach niskiej rentowności sprzedaży. Przedsiębiorstwa nie mają większego wpływu na zewnętrzne czynniki zatorów płatniczych. Muszą zatem monitorować ryzyko powstawania zatorów płatniczych i ograniczać je poprzez stosowanie różnych sposobów zapobiegania ww. zjawiskom. Do ich ograniczania niewątpliwie przyczyni się racjonalne kształtowanie wewnętrznych determinant mających na nie wpływ. Firmy muszą racjonalnie zarządzać zarówno aktywami obrotowymi, zwłaszcza zapasami i należnościami, jak i środkami finansującymi je, zwłaszcza 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 wierzytelności¹¹. 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

¹⁰ Z. Gołaś: *Opóźnienia płatnicze przedsiębiorstw sektora B2B w Polsce i w Niemczech*. Unia Europejska 2016, nr 2 (237), s 29.

¹¹ Szerzej na ten temat: A. Sierpińska-Sawicz: *Instrumenty polityki kredytu kupieckiego*, [w:] M. Sierpińska, A. Sierpińska-Sawicz, M. Kowalik, M. Zubek: *Kredyt kupiecki. Ryzyko i sposoby jego ograniczania*. Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2021, s. 75 i dalsze.

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 sprzedaży 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 kwestie takie jak popyt sezonowy, bariery kapitałowe czy trudności finansowe, mogą zwiększać skłonności do zachowań nielegalnych jak oszustwa czy wyłudzenia. Takie zwiększone ryzyko braku wpływu należności do firmy może w praktyce wynikać z osłabienia pozycji siły rynkowej i konkurencyjności, zmian technologicznych, koncentracji klientów itd. Badania wskazują, że firmy, które najbardziej cierpią z powodu opóźnień w płatnościach, wydają się tymi, które stosują najmniej zaawansowane/skuteczne metody i praktyki w obszarze zarządzania swoimi wierzytelnościami. Sugeruje to, że sposób, w jaki kredyt kupiecki jest w przedsiębiorstwie określany, zarządzany i monitorowany, ma bezpośredni wpływ na poziom generowanego ryzyka¹².

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 alternatywne¹³. Ponadto zbyt dużo środków zaangażowanych w ramach kapitału pracującego netto może również utrudniać/opóźniać realizację projektów inwestycyjnych, podnosząc wartość przedsiębiorstwa w krótkim okresie, jednak nie stymulując długoterminowego rozwoju firmy¹⁴.

Sposoby zapobiegania utracie należności

Przedsiębiorstwa mogą wykorzystywać różne sposoby ograniczania ryzyka przeterminowanych płatności i zmniejszania zatory płatnicze. Kluczową rolę w tym obszarze ogrywają narzędzia, takie jak: konstrukcja umowy (np. klauzula o dobrowolnym poddaniu się egzekucji, kary umowne), przeniesienie ryzyka na inne podmioty (faktoring,

¹² M. Okręglika: *Wybrane aspekty zarządzania kapitałem pracującym w polskim sektorze przedsiębiorstw*. Zeszyty Naukowe WSH, Zarządzanie 2016, nr 1, s. 265.

¹³ N.E. Aktas, E. Croci, D. Petmezas: *Is working capital management value-enhancing? Evidence from firm performance and investments*. *Journal of Corporate Finance* 2015, no. 30, p. 101.

¹⁴ R. Ek, S. Guerin: *Is there a right level of working capital?*, *Journal of Corporate Treasury Management* 2011, no. 4, p. 139; M. Okręglika: *Wybrane aspekty zarządzania...*, op. cit., s. 265.

ubezpieczenie należności) zabezpieczenie należności (np. gwarancje bankowe, zastaw na rzeczach ruchomych, akredytywa, weksel, hipoteka), monitoring spłat¹⁵.

W celu dostosowania ich do poziomu ryzyka niezbędne staje się monitorowanie ryzyka kredytu kupieckiego. Do tego celu firma może posiadać własne służby bądź wykorzystywać jednostki zewnętrzne specjalizujące się w tego typu procesach. Należą do nich przede wszystkim Biura Informacji Gospodarczej powołane na podstawie Ustawy o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych¹⁶. Ich zadaniem jest przyjmowanie informacji gospodarczych od wierzycieli, przechowywanie ich i ujawnianie w uzasadnionych przypadkach. Gromadzą one i udostępniają informacje dotyczące terminowego opłacania rachunków i faktur przez osoby i przedsiębiorstwa, pochodzące z różnych sektorów i branż.

W Polsce funkcjonuje kilka Biur Informacji Gospodarczej, krajowych i zagranicznych. Najważniejsze z nich to¹⁷:

- Biuro Informacji Gospodarczej InfoMonitor – przyjmuje, przechowuje i udostępnia informacje gospodarcze, zarówno o zadłużeniach, jak i terminowych spłatach konsumentów oraz przedsiębiorców. Biuro to ma dostęp do bazy prowadzonej przez Biuro Informacji Kredytowej (BIK) oraz Związek Banków Polskich i umożliwia korzystanie z tej bazy zainteresowanym stronom;
- Krajowe Biuro Informacji Gospodarczej (KBIG) – pozyskuje z rynku i udostępnia informacje gospodarcze, zapewniając wszystkim uczestnikom transakcji równy dostęp do pełnych, wiarygodnych i aktualnych danych dotyczących ich samych oraz ich partnerów biznesowych;
- Krajowy Rejestr Długów BIG SA – ogólnopolski system wymiany informacji, który łączy wszystkie gałęzie gospodarki. Gromadzi i zarządza informacjami dotyczącymi osób fizycznych (konsumentów) oraz podmiotów gospodarczych w zakresie ich zadłużeń i terminowych spłat. Jest to jedno z najpopularniejszych biur BIG;
- ERIF Biuro Informacji Gospodarczej – podobnie jak InfoMonitor czy KR D przyjmuje informacje gospodarcze, gromadzi je i udostępnia współpracującym podmiotom. ERIF prowadzi system wymiany informacji finansowej zawierający dane o zobowiązaniach konsumentów i podmiotów gospodarczych. ERIF pracuje na dwóch typach informacji gospodarczych: pozytywnych (dane o podmiotach terminowo regulujących zobowiązania, przedsiębiorcach i konsumentach) oraz negatywnych (dane o zadłużonych osobach i przedsiębiorstwach nieregulujących w terminie swoich zobowiązań). Dane mogą być przechowywane, przetwarzane i udostępniane wyłącznie na zasadach ściśle określonych w ustawie;
- Krajowa Informacja Długów Telekomunikacyjnych – wyspecjalizowane biuro informacji gospodarczej, które zbiera, przetwarza i udostępnia informacje wy-

¹⁵ R. Kwiatkowska: *Wpływ zarządzania wierzycielnościami na koszty sprawozdania finansowego*. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu 2018, nr 524, s.103.

¹⁶ Ustawa z dnia 9 kwietnia 2010 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych, Dz.U. 2021 r. poz. 2057.

¹⁷ Wykaz biur wykonujących działalność gospodarczą – Ministerstwo Rozwoju i Technologii – Portal Gov.pl (www.gov.pl) 29.03.2024.

łącznie na temat osób i firm z sektora telekomunikacyjnego. Dane w nim zawarte są aktualizowane na bieżąco.

Jedną z metod ograniczenia ryzyka utraty należności przy dużym ryzyku kredytowania odbiorcy są przedpłaty. Wówczas odbiorca kredytuje dostawcę, a przedpłata stanowi substytut kredytu bankowego¹⁸. Najkorzystniejsze byłoby uzyskanie całkowitej przedpłaty. W ten sposób firma całkowicie eliminowałaby ryzyko braku zapłaty, gdyby kontrahent okazał się nieuczciwy, niewypłacalny lub nie ze swojej winy miałby kłopoty finansowe. W szczególnych przypadkach mógłby on zatrzymać całość lub część otrzymanego z góry wynagrodzenia w zależności od stopnia zaawansowania prac związanych z wytworzeniem lub wysyłką towaru. Gdyby uzyskanie całkowitej przedpłaty nie było możliwe, to kolejną korzystną dla sprzedającego metoda wiązałaby się ze stosowaniem zaliczek połączonych z natychmiastową płatnością pozostałej części w momencie dostawy towaru (wydania towaru uzależnione od przelania środków na rachunek sprzedającego). Dzięki tej metodzie sprzedający miałby pewność odzyskania środków. Natomiast gdyby kontrahent okazał się niewypłacalny, to sprzedający z zaliczki pokryłby poniesione wydatki i dodatkowo mógłby zatrzymać towar, który w takim przypadku nie zostałby jeszcze wydany drugiej stronie.

Stosowanie przedpłat i wysokich zaliczek jest istotne szczególnie dla tych firm, które produkują specyficzne wyroby, dostosowane do specjalnych wymogów techniczno-technologicznych narzucanych przez kupujących. Brak zapłaty przy takich warunkach transakcji, nawet gdy sprzedający cały czas może dysponować towarem, naraża go na straty. Może się bowiem okazać, że brak jest nabywcy danego wyrobu, gdyż nikt nie potrzebuje towaru o danej specyfice. Ewentualnie potencjalni nabywcy mogą proponować nieadekwatną cenę. W takich przypadkach wynegocjowanie przedpłaty bądź zaliczki jest możliwe, szczególnie gdy producent ma silną pozycję na rynku.

Instrument ten może być wykorzystywany zarówno w przypadku dóbr konsumpcyjnych jak i inwestycyjnych. Przedpłaty poprawiają w dużym stopniu płynność finansową sprzedającego, a ich koszty powinny być porównywalne z kosztami krótkoterminowych kredytów bankowych. Ujmowane są one zazwyczaj w postaci opustów cenowych. Przedpłaty spełniają w tym przypadku rolę kredytu bankowego, którego udziela klient i przez to przejawia się represyjny charakter tego instrumentu. Ponośi on także ryzyko związane, z tym, iż producent może nie wywiązać się z zamówienia, bądź opóźnić termin wykonania. W przypadku, gdy brak jest tych wymienionych problemów, przedpłata zaliczana jest na poczet przyszłej płatności, natomiast gdy to klient wycofuje się z zakupu, zaliczka przechodzi na rzecz wykonawcy.

Gwarancje bankowe to zabezpieczenia udzielone przez bank, który gwarantuje, że ureguluje wierzytelność w przypadku, gdy nie dokona tego kontrahent. Gwarant musi zapłacić sumę, jaką obejmuje gwarancja, bez żadnej zwłoki i nie może powoływać się na żadne okoliczności, które mogłyby go zwolnić od płacenia. Bankowa gwarancja oznacza, że bank w zamian za prowizję zobowiązuje się do uregulowania wierzytelności za kontrahenta, gdyby ten nie wywiązał się ze zobowiązań. Bank przeważnie udziela

¹⁸ M. Sierpińska, T. Jachna: *Metody podejmowania decyzji finansowych*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 177; C.J. Bond: *Credit Management. Handbook*. MacGraw-Hill 2003, p. 57.

gwarancji tylko swoim sprawdzonym klientom. Większość banków udziela gwarancji, kiedy boją się utraty godnych zaufania klientów, którymi są przedsiębiorstwa mające rachunek w banku i których sytuacja finansowa może być na bieżąco monitorowana. Zobowiązanie banku wynikające z gwarancji jest zawsze zobowiązaniem pieniężnym, jakkolwiek przedmiotem gwarancji bankowej mogą być nie tylko zobowiązania pieniężne, ale także inne zobowiązania. Przelewu wierzytelności z gwarancji bankowej można dokonać tylko wraz z przeniesieniem wierzytelności zabezpieczonej gwarancją na bank, zaś wierzytelność ta powstaje z kolei z chwilą przyjęcia przez beneficjenta oświadczenia gwaranta¹⁹.

Jedną z form ograniczenia ryzyka opóźnionych lub utraconych płatności z tytułu przewlekłej zwłoki i ogólnej niewyłacalności kontrahenta jest ubezpieczenie wierzytelności. W warunkach odroczonej płatności, gdy kontrahent nie ureguluje długu, tę należność ureguluje ubezpieczyciel. Współpracując z ubezpieczycielem, jednostka otrzymuje informacje na temat ryzyka kredytowego, windykacji i egzekucji należności. W wyniku stałej obserwacji ubezpieczyciel może szybko ostrzec dostawców o zbliżających się problemach płatniczych swoich odbiorców. Jeśli jednostka wyraża chęć otrzymania bardziej szczegółowych informacji o konkretnych odbiorcach, może w tym celu zawrzeć z wyspecjalizowaną instytucją umowę w celu określenia nie tylko wiarygodności kredytowej, ale również kierunków rozwoju i postępu techniczno-technologicznego, co ułatwi dostosowanie się do przyszłych potrzeb odbiorców. Specyficznym produktem ubezpieczeniowym są gwarancje ubezpieczeniowe, w tym gwarancje kontraktowe takie jak gwarancje wadialne, gwarancje należytego wykonania kontraktu oraz gwarancje usunięcia wad i usterek.

Ubezpieczenie wierzytelności handlowych (kredytu kupieckiego) może dotyczyć²⁰:

1. Ryzyka handlowego (komercyjnego, nazywanego też ryzykiem ekonomicznym) – kiedy brak otrzymania płatności za dostawę wynika z sytuacji finansowej odbiorcy.
2. Ryzyka niehandlowego (niekomercyjnego) – kiedy brak zapłaty ze strony odbiorcy za dostarczony towar lub usługę wynika z zajścia zdarzeń spoza sfery gospodarczej i niezależnych od odbiorcy, co najczęściej określane jest jako wystąpienie ryzyka politycznego.

Ubezpieczenie należności handlowych ma wiele zalet. Przede wszystkim umożliwia przeniesienie ryzyka na ubezpieczyciela, zwiększa bezpieczne zarządzanie finansami firmy poprzez ochronę przed stratami, które mogą zagrozić płynności przedsiębiorstw i doprowadzić do upadłości. Ubezpieczenie wierzytelności dostarcza dodatkowych korzyści o charakterze komplementarnym, takich jak: weryfikacja wiarygodności kontrahentów, pomoc prawna oraz doradcza w zakresie formułowania kontraktów i przyjmowanych zabezpieczeń, monitoring płatności, a także, gdy zajdzie taka potrzeba, uzyskanie pomocy w windykacji. Posiadanie ubezpieczenia kredytu kupieckiego zwiększa wiarygodność przedsiębiorstwa jako partnera gospodarczego, a także klienta banku, co ułatwia stabilny rozwój przedsiębiorstwa. Umowa ubezpieczenia może też

¹⁹ A. Sierpińska-Sawicz: *Instrumenty polityki ...*, op. cit., s. 147.

²⁰ E. Wierzbicka: *Ubezpieczenie jako ekonomiczny instrument zarządzania należnościami małych i średnich przedsiębiorstw*. Acta Scientifica Academiae Ostoviensis 2015, vol. 5(1), s. 15.

być ograniczona jedynie do należności wynikających z określonych typów umów (np. sprzedaż), bądź wyłączać spod ochrony należności wynikające z pewnych rodzajów umów. Z należności handlowych wyłączone są odsetki, kary umowne, straty wynikające z różnic kursowych, należności celne.

Trzeba zauważyć, że problemem przy ubezpieczeniu kredytu kupieckiego w małych i średnich firmach jest niedostateczna wiedza i świadomość przedsiębiorców, a także relatywnie wysoki koszt tego ubezpieczenia. Nawet jeśli przedsiębiorstwa już mają taką polisę, nie zawsze potrafią z niej właściwie korzystać, co w rezultacie powoduje, że nie przestrzegają np. terminów i innych warunków ustalanych przez ubezpieczyciela. Może to skutkować brakiem ochrony i niewypłaceniem odszkodowania przez zakład ubezpieczeń²¹.

W ostatnim roku w Polsce nastąpił skokowy wzrost odszkodowań z powodu niezapłaconych faktur. To skutek wyczerpania się rządowej kroplówki podłączonej firmom w czasie pandemii i wysokiej inflacji. Firmy mają coraz większe problemy z utrzymaniem płynności finansowej, rośnie liczba bankructw, a producentom ciężą problemy ich partnerów handlowych. W 2023 r. polskie firmy ubezpieczyły obroty o wartości 911 mld zł – jak wynika z najnowszych danych Polskiej Izby Ubezpieczeń (PIU). To kwota o 10% większa niż w roku wcześniejszym, która odpowiada 29,3% wartości transakcji w polskiej gospodarce. Wzrost wiąże się zarówno z ogólną sytuacją ekonomiczną, jak i z kondycją samych firm²².

W celu ograniczenia ryzyka niewypłacalności dłużników przedsiębiorstwa korzystają z faktoringu. Faktoring zapewnia szybki dostęp do środków finansowych zamrożonych w należnościach będących wynikiem odroczonej płatności faktur. Oprócz głównej funkcji, jaką jest finansowanie bieżącej działalności przedsiębiorstwa, faktoring może także pełnić funkcję zabezpieczającą ryzyko przeterminowania bądź nieodzyskania płatności. Funkcją taką pełni faktoring właściwy (pełny), w którym następuje całkowite przejęcie przez faktora ryzyka niewypłacalności dłużnika. Faktor przejmując funkcję weryfikacji potencjalnych kontrahentów pod kątem ich wiarygodności finansowej. Faktorant, czyli przedsiębiorstwo, otrzymuje środki od faktora natychmiast po zgłoszeniu wierzytelności. Ta forma współpracy jest dość korzystna dla przedsiębiorstwa w sytuacji trudności finansowych bądź niewypłacalności kontrahenta, ale niesie za sobą skutki wyższych opłat, które przedsiębiorstwo musi ponieść w ramach współpracy²³.

Oprócz faktoringu właściwego w praktyce gospodarczej wykorzystuje się również faktoring niewłaściwy (niepełny) oraz faktoring mieszany. W umowie faktoringu niewłaściwego pełne ryzyko nieodzyskania należności przyjmuje na siebie przedsiębiorstwo – dostawca. Faktor zapewnia mu jedynie środki na finansowanie bieżącej działalności do czasu odzyskania ich od odbiorcy. W przypadku faktoringu mieszanego ryzyko niewypłacalności dłużnika ponoszą dwie strony (faktorant i faktor), stosownie

²¹ Tamże s. 16.

²² K. Wysota: *W gospodarce Polski narasta niebezpieczne zjawisko. „Nowa odłona zombie”* (msn.com) dostęp: 14.04.2024

²³ K. Zawadzka: *Wyzwania we współczesnym zarządzaniu należnościami w przedsiębiorstwie*. Zeszyty Naukowe Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Płocku. Nauki Ekonomiczne 2019, t. 30, s. 148.

do proporcji podziału długu zawartej w umowie. Często są to warunki 50/50, co oznacza, że ryzyko utraty kwoty należności od niewypłacalnego kontrahenta przejmują na siebie w połowie dostawca produktów i usług (faktorant) i faktor.

Korzystanie z faktoringu jest szczególnie potrzebne, gdy przedsiębiorstwo²⁴:

- ma zawarte stałe umowy handlowe z kontrahentami,
- nie dysponuje wystarczającym zabezpieczeniem gwarantującym uzyskanie w banku kredytu,
- ma nierównomiernie rozłożone w czasie zapotrzebowanie na środki pieniężne,
- bezpośrednio zainteresowane jest efektywnym planowaniem wpływów i wydatków,
- ponosi koszty administracyjne z tytułu udzielania kredytów kupieckich,
- potrzebuje uzyskać szybki dostęp do środków pieniężnych,
- zamierza dyscyplinować swoich kontrahentów (dłużników).

Wykorzystanie faktoringu, zwłaszcza w warunkach konieczności wydłużenia terminu płatności faktur, ogranicza zapotrzebowanie na kapitał obrotowy, który może być przesunięty na rozwój, pozwala na wzrost sprzedaży i wzmocnienie pozycji konkurencyjnej na rynku oraz ogranicza bądź likwiduje negatywne konsekwencje opóźnień płatności faktur. Faktoring jest zatem istotnym wsparciem przedsiębiorstw w dziedzinie łągodzenia zatorów płatniczych. Pozyskane środki mogą być szybciej włączone do obrotu gospodarczego, co ułatwi uzyskanie u dostawców surowców i materiałów oraz usług opustów cenowych przy zapłacie gotówką. Zwiększa to przedsiębiorstwu swobodę w kształtowaniu cen swoich produktów i elastyczne kształtowanie terminów płatności faktur. Nie bez znaczenia w przypadku korzystania z faktoringu jest odciążenie przedsiębiorstwa od czynności związanych z odzyskiwaniem należności od klientów. Faktor o wiele sprawniej dokonuje inkasa należności od dłużników niż samo przedsiębiorstwo, co zmniejsza koszty związane z odzyskiwaniem należności.

Przeterminowane płatności faktur narzucają konieczność włączenia w proces ich odzyskiwania procedury windykacji. Podstawowym celem procesu windykacji jest otrzymanie zapłaty za towar lub usługę w jak najkrótszym czasie oraz przy zaangażowaniu możliwie najmniejszych środków finansowych i organizacyjnych. Skuteczność windykacji jest w dużej mierze uzależniona od działań podejmowanych na wcześniejszych etapach zarządzania należnościami. Zanim przedsiębiorstwo zdecyduje się na współpracę i stosowanie odroczonej płatności, powinno dokonać oceny ryzyka kredowego kontrahenta. W procesie windykacji należności przedsiębiorstwo może wykorzystać model windykacji wewnętrznej, zewnętrznej bądź model mieszany. Model windykacji wewnętrznej polega na wykonywaniu czynności związanych z odzyskiwaniem należności w ramach własnego działu windykacji. Powinien on być dopasowany do struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa, rozmiarów działalności oraz do zwyczajów panujących w danej branży, aby odzyskiwanie należności było jak najbardziej efektywne. Windykacja zewnętrzna polega na przekazaniu czynności windykacyjnych do wyspecjalizowanej firmy, która zajmuje się obsługą wierzytelności. Przedsiębiorstwa często stosują model windykacji mieszanej, początkowe etapy procesu windykacji

²⁴ D. Czaplńska, J. Grzywacz: *Kontrowersje wokół factoringu*, [w:] *Finanse przedsiębiorstwa, możliwości i ograniczenia finansowe*. wydanie 7, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2018, s. 23.

realizowane są przez własne komórki organizacyjne, natomiast pozostałe czynności przekazywane są do firmy zajmującej się zarządzaniem wierzytelnościami²⁵.

W postępowaniu windykacyjnym można wyróżnić dwa etapy: windykację polubowną i windykację sądową. W postępowaniu polubownym zakłada się szybkie i bezsądowe odzyskanie niespłaconych należności. Działania podejmowane w tym obszarze zazwyczaj dotyczą²⁶:

- bieżącego monitorowania spłat wierzytelności przez dłużnika,
- wysyłania pism monitorujących zadłużenie dłużnika i czas przeterminowania,
- negocjacji spłaty istniejącego zadłużenia – możliwe zarówno telefoniczne, jak i osobiste, prowadzone w celu wypracowania ugody. Efektem jest też polubowne rozłożenie spłaty zadłużenia na raty, zgodnie z ustalonym harmonogramem, przypomnianie dłużnikowi o spłacie zobowiązania według ustalonych dat,
- stosowania sankcji wynikających z istniejącego zadłużenia, np. przez naliczenie odsetek, wpisanie dłużnika do biur informacji gospodarczej, czy w ostateczności skierowanie sprawy do sądu.

Gdy polubowny sposób odzyskiwania należności nie odnosi skutku, należy przejść do drugiego etapu postępowania – działań sądowych i egzekucyjnych. To na podstawie wniosku skierowanego do sądu właściwy organ prawa orzeka stosowny wyrok lub wystosowuje w kierunku dłużnika nakaz zapłaty. Korzystając z sądowego etapu odzyskiwania należności, opiekę nad prowadzeniem sprawy warto powierzyć prawnikom specjalizującym się w tej dziedzinie.

Oprócz zaprezentowanych sposobów ograniczania ryzyka kredytu kupieckiego w praktyce wykorzystuje się szereg innych sposobów zabezpieczeń, zarówno osobistych, jak i majątkowych.

W ramach zabezpieczeń osobistych, oprócz zaprezentowanej gwarancji bankowej, można wyróżnić weksel, poręczenie, deklarację patronacką, przystąpienie do długu, przejęcie długu i dobrowolne poddanie się egzekucji dłużnika w formie aktu notarialnego. Najczęściej spośród wymienionych stosowany jest weksel ze względu na swoją kredytową funkcję pozwalającą na odroczenie terminu płatności faktur. Poprzez wręczenie wierzycielowi weksla dłużnik zobowiązuje się dokonać płatności na jego rzecz w określonym terminie. Szczegóły warunków zależą od rodzaju weksla.

W procesie zabezpieczenia ryzyka utraty należności można wykorzystywać zabezpieczenia majątkowe czy rzeczowe. Do najczęściej wykorzystywanych w praktyce zabezpieczeń rzeczowych należą zadatki, kaucje gwarancyjne, wadia, przewłaszczenie na zabezpieczenie, zastawy rejestrowe oraz hipoteki.

Narzędziem dyscyplinującym kontrahentów do terminowego regulowania zobowiązań jest pieczęć prewencyjna (*preventive stamp*). Posłużenie się pieczęcią na wystawianych fakturach lub innych dokumentach handlowych służy jako sygnał ostrzegawczy dla partnerów biznesowych. Informuje, iż w przypadku opóźnienia płatności firma

²⁵ D. Budnik i in.: *Wierzytelności w firmie: zabezpieczenie, obrót, monitoring, windykacja sądowa, egzekucja*. Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 2011, s. 165.

²⁶ M. Kowalik: *Metody ograniczania ryzyka u dawcy i biorycy kredytu kupieckiego*, [w:] M. Sierpińska, A. Sierpińska-Sawicz, M. Kowalik, M. Zubek: *Kredyt kupiecki. Ryzyko i sposoby jego ograniczania*. Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2021, s. 258.

windykacyjna podjąć natychmiastowe działania. Takie uświadomienie kontrahenta o konsekwencjach ewentualnych opóźnień w zapłacie daje wymierne efekty – jest środkiem zapobiegawczym²⁷. Pieczęć prewencyjna to również element budujący wiarygodność przedsiębiorstwa. Firma, która opatruje swoje faktury taką pieczęcią, może chcieć się prezentować jako taka, która skrupulatnie zarządza finansami.

Sposoby zapobiegania przeterminowanym płatnościom w wybranych krajach europejskich

W przyjętym do badań okresie pojawiły się kryzysy spowodowane: pandemią COVID-19, wojną na Ukrainie, zawirowaniami na rynku surowców energetycznych i spadkiem koniunktury gospodarczej w wielu krajach. Szczególnie dotkliwy okazał się wzrost cen energii w branżach wysoko energochłonnych. W okresach spowolnienia gospodarczego pogarszająca się kondycja finansowa kontrahentów powoduje powstawanie zatorów płatniczych. Zwłoka w regulowaniu faktur dezorganizuje przepływ rozliczeń między dostawcami i odbiorcami i narzuca konieczność korzystania z kredytów bankowych.

Do badania i oceny przeterminowania płatności faktur w wybranych krajach europejskich wykorzystano europejski raport o płatnościach. Jest on oparty na ankiecie, która została przeprowadzona jednocześnie w 29 krajach europejskich między końcem listopada 2022 a marcem 2023 r. W badaniu wzięło udział łącznie 10 566 firm z 15 branż w Europie. Badanie w 29 krajach dotyczyło głównie czasu płatności faktur i przeterminowania, zaś badanie dotyczące sposobów zapobiegania zatorom płatniczym dotyczyło tylko wybranych krajów europejskich. Jak wykazują dane zawarte w tabeli 10.1, firmy w niektórych krajach ograniczyły średni czas kredytowania odbiorców bądź wykorzystały instrumenty takie jak przedpłaty i zaliczki oraz opusty cenowe za przyspieszenie płatności faktur, co zmniejszyło średni umowny czas płatności faktur.

Tabela 10.1. Średnie umowne terminy i czas przeterminowania płatności faktur w wybranych krajach Unii Europejskiej w latach 2020–05.2023 r. (B2B)

Kraj	Umowne terminy płatności				Czas przeterminowania płatności			
	2020	2021	2022	Maj 2023	2020	2021	2022	Maj 2023
Niemcy	47	41	37	42	20	12	12	12
Francja	50	38	39	40	15	12	16	16
W. Brytania	45	40	38	41	19	12	13	13
Włochy	49	41	37	40	0	11	17	17
Hiszpania	44	40	38	41	21	12	16	16
Szwecja	48	42	39	41	18	11	12	12
Polska	45	40	44	42	17	10	17	17
Węgry	46	42	42	44	20	12	11	11

²⁷ Pieczęć prewencyjna – co to jest i kiedy się ją stosuje, e-kruk.pl (dostęp: 2.04.2024).

Kraj	Umowne terminy płatności				Czas przeterminowania płatności			
	2020	2021	2022	Maj 2023	2020	2021	2022	Maj 2023
Portugalia	45	41	44	41	18	12	13	13
Republika Czeska	34	40	42	43	4	11	10	10
Słowacja	37	41	38	41	14	13	12	12
Rumunia	49	40	41	41	13	12	12	12

Źródło: Intrum, maj 2023.

Czas przeterminowania płatności jest w badanych krajach zróżnicowany. W Polsce, Francji, Republice Czeskiej i we Włoszech czas przeterminowania płatności faktur zwiększył się. Najwyższy wzrost wystąpił w Polsce i we Włoszech. W Polsce po spadku czasu opóźnień płatności z 17 do 10 dni w 2021 r. nastąpił ponowny wzrost czasu oczekiwania na przeterminowane płatności faktur do 17 dni. Jest to obok Włoch najdłuższy czas przeterminowania płatności spośród badanych krajów. Czas przeterminowania płatności w Hiszpanii i Francji wynoszący 16 dni jest zbliżony do stanu w gospodarce polskiej. W pozostałych analizowanych krajach przeterminowanie płatności faktur mieści się w granicach 10–13 dni. Średni umowny czas płatności faktur w maju 2023 r. był we wszystkich analizowanych krajach bardzo podobny. Odchylenie w przeterminowaniu płatności między badanymi krajami wynosiło 7 dni a średniego czasu płatności 4 dni. Największy spadek czasu opóźnionych płatności wystąpił na Węgrzech (9 dni), Niemczech (8 dni), Wielkiej Brytanii i Szwecji (6 dni), Portugalii i Hiszpanii (5 dni). Wzrost zatorów płatniczych był w wielu krajach, jak również w Polsce wynikiem wstrzymania wypłat środków z rządowych programów pomocowych w okresie COVID-19, mających na celu zapobieganie utracie płynności finansowej i bankructwa przedsiębiorstw. Do wzrostu zatorów płatniczych w Polsce niewątpliwie przyczynił się wzrost stóp procentowych i ograniczenie akcji kredytowej przez banki. Stopy procentowe w Polsce są wyższe niż w strefie euro, co utrudnia finansowanie się przedsiębiorstw na wspólnym rynku unijnym.

W związku ze wzrostem ryzyka kredytu kupieckiego wiele firm podjęło działania zapobiegające powstawaniu opóźnionych płatności faktur. Dane zawarte w tabelach 10.2 i 10.3 pokazują wyraźną zmianę sposobów zapobiegania opóźnionym płatnościom. Wykorzystanie przedpłat jako formy zabezpieczenia wierzytelności prawie się podwoiło. Przykładowo we Francji w 2020 r. udział przedpłat w zabezpieczeniu należności wynosił 28%, a w maju 2023 r. 48%; w Wielkiej Brytanii udział ten wzrósł z 26% do 45%, a w Szwecji z 26% do 53%. Jedynie w Hiszpanii udział przedpłat wynosił w 2020 r. 51% i pozostał w maju 2023 r. na niezmiennym poziomie. W okresie COVID-19 i popandemicznym przedsiębiorstwa wykorzystwały środki rządowe przeznaczone na utrzymanie płynności finansowej i zapobieganie bankructwom firm.

Tabela 10.2. Sposoby zapobiegania opóźnieniom w płatnościach w krajach Europy Zachodniej w latach 2020–2023

Kraj	Rok	Przedpłaty	Kontrola ryzyka kredytowego	Windykacja	Ubezpieczenie należności	Gwarancje bankowe	Zapobieganie oszustwom	Faktoring	Żadna z wymienionych
Niemcy	2020	23	34	28	29	33	26	26	x
	2021	42	37	27	16	12	10	11	7
	2022	44	32	x	18	14	14	x	6
	maj 2023	43	34	x	30	19	13	x	3
Francja	2020	28	33	32	30	35	31	24	x
	2021	46	32	24	15	10	11	8	5
	2022	50	32	x	14	11	12	x	2
	maj 2023	48	33	x	27	22	19	x	3
Wlk. Brytania	2020	26	36	31	28	31	28	26	x
	2021	45	34	25	20	15	10	12	5
	2022	48	34	x	25	19	15	x	5
	maj 2023	45	38	x	27	21	17	x	5
Włochy	2020	35	36	29	28	36	21	10	x
	2021	48	33	25	15	11	10	8	7
	2022	53	31	x	15	13	10	x	6
	maj 2023	45	31	x	23	20	19	x	3
Hiszpania	2020	51	30	26	25	21	20	18	x
	2021	41	34	24	17	11	10	9	7
	2022	47	32	x	16	12	11	x	6
	maj 2023	52	31	x	24	15	14	x	5
Szwecja	2020	26	34	29	27	30	29	25	x
	2021	39	36	25	15	8	9	9	6
	2022	41	34	x	17	12	9	x	2
	maj 2023	53	37	x	25	22	11	x	3

Źródło: Raport Intrum maj 2023.

We wszystkich analizowanych krajach wyraźnie spadło zainteresowanie gwarancjami bankowymi. O ile w 2020 r. w wyniku spadku stóp procentowych gwarancje bankowe stanowiły ponad 30% zabezpieczeń, to w maju 2023 r. po wzroście tych stóp udział gwarancji spadł do nieco ponad 20%. Jedynie w Wielkiej Brytanii i Szwecji zainteresowanie tą formą ograniczania ryzyka opóźnionych płatności wzrosło. Interesujący jest też spadek wykorzystania różnych metod zapobiegania oszustwom średnio z 26% do

16% w strukturze stosowanych form zabezpieczenia płatności. W Hiszpanii obniżył się z 21 do 15%. Nieznacznie spadło zainteresowanie ubezpieczeniami należności – udział ubezpieczeń w formach zabezpieczenia płatności w badanych krajach Europy Zachodniej spadł o 2 pkt. proc. Jedynie we Włoszech wzrósł z 15% do 23%. W ostatnich dwóch latach analizowanego okresu firmy europejskie nie były zainteresowane faktoringiem. W badaniach ankietowych nie zaznaczały faktoringu jako sposobu ograniczenia ryzyka nieodzyskania należności. W 2021 r. w relacji do roku poprzedniego we wszystkich badanych krajach udział faktoringu w zabezpieczeniach płatności malał. Największy spadek wystąpił w Szwecji (z 25% do 9%) i Francji (z 24% do 8%). Podobnie od roku 2022 do maja 2023 r. firmy nie wykazywały zainteresowania windykacją jako formą odzyskiwania należności. Stosowanie innych, ostrzejszych form zabezpieczeń, ograniczyło korzystanie z windykacji. Natomiast w latach wcześniejszych (2020–2021) podmioty gospodarcze w prawie 30% wykorzystywały windykację. Zauważyć należy, że w badanym okresie pod wpływem kryzysów przedsiębiorstwa nie zwiększyły zasadniczo zakresu badania ryzyka kredytowego kontrahentów.

W tabeli 10.3 zaprezentowane zostały deklarowane przez przedsiębiorców sposoby zapobiegania opóźnień płatności faktur w krajach Europy Wschodniej.

Tabela 10.3. Sposoby zapobiegania opóźnień w płatnościach w krajach Europy Wschodniej w latach 2020–05.2023

Kraj	Rok	Przedpłaty	Kontrola ryzyka kredytowego	Windykacja	Ubezpieczenie należności	Gwarancje bankowe	Zapobieganie oszustwom	Faktoring	Żądna z wymienionych
Polska	2020	26	36	33	25	33	24	24	x
	2021	41	31	29	17	11	10	8	7
	2022	43	27	x	20	13	10	x	6
	maj 2023	46	32	x	25	18	19	x	5
Węgry	2020	28	37	30	28	31	30	30	x
	2021	41	36	21	15	13	8	21	5
	2022	48	33	x	23	15	10	x	4
	maj 2023	43	29	x	26	21	18	x	5
Republika Czeska	2020	60	39	40	8	16	20	9	x
	2021	48	34	20	15	11	7	7	9
	2022	46	25	x	16	20	12	x	5
	maj 2023	43	38	x	32	30	19	x	3
Słowacja	2020	48	20	15	14	16	13	11	x
	2021	43	29	27	14	10	9	12	5
	2022	45	30	x	14	12	17	x	3
	maj 2023	55	39	x	20	21	10	x	4

Kraj	Rok	Przedpłaty	Kontrola ryzyka kredytowego	Windykacja	Ubezpieczenie należności	Gwarancje bankowe	Zapobieganie oszustwom	Faktoring	Żadna z wymienionych
Rumunia	2020	27	41	32	32	30	23	27	x
	2021	41	35	22	17	10	8	8	7
	2022	43	36	x	18	9	8	x	8
	maj 2023	52	27	x	27	21	22	x	3
Bułgaria	2020	37	41	45	31	34	26	28	x
	2021	42	34	30	17	10	9	8	6
	2022	46	31	x	32	19	11	x	4
	maj 2023	46	30	x	35	23	18	x	4

Źródło: European Payment Reports.

Tylko w Republice Czeskiej zakres korzystania z przedpłat zmniejszył się z 60% w 2020 r. do 43% w maju 2023 roku. W pozostałych krajach Europy Wschodniej udział przedpłat w zabezpieczeniu należności wzrósł, a stopień wzrostu zależny był od zakresu wykorzystania przedpłat w pierwszym badanym roku. Im był on wyższy, tym niższy obserwowano wzrost korzystania z przedpłat jako formy zabezpieczenia wiarytelności. Na Słowacji wzrost ten wynosił tylko 7 pkt. proc., a w Rumunii 25 pkt. proc., w Polsce 20 pkt. proc., a na Węgrzech 15 pkt. proc. Zakres korzystania z ubezpieczeń jako formy zabezpieczenia należności był zróżnicowany. Występowały spore wahania tego udziału w poszczególnych latach. Porównując udział ubezpieczeń w zabezpieczaniu należności w maju 2023 do roku 2020, można zaobserwować wzrost korzystania z tej formy w Czechach (z 8% do 32%), na Słowacji (z 14 do 20%) i w Bułgarii (z 31 do 35%). Spadek korzystania z ubezpieczeń wystąpił na Węgrzech i w Rumunii. Jednak wahania tego udziału w poszczególnych latach były znaczne. Korzystanie z gwarancji bankowych w krajach Europy Wschodniej spadło w Polsce, na Węgrzech, w Rumunii i Bułgarii, natomiast zdecydowanie wzrosło w Republice Czeskiej, a w mniejszym stopniu na Słowacji.

W latach 2020–2021 zainteresowanie faktoringiem spadało, a w kolejnych latach firmy w ogóle nie były zainteresowane tą formą zabezpieczeń ryzyka utraty należności. W tym samym okresie mało również zainteresowanie windykacją. Tylko na Słowacji w roku 2021 w relacji do roku poprzedniego zakres korzystania z windykacji zwiększył się z 15% do 27%. W kolejnych latach firmy w ogóle nie korzystały z windykacji. Brak też trendu wzrostowego w szerszym wykorzystaniu kontroli ryzyka kredytowego. Tylko na Słowacji udział tej formy ograniczania ryzyka zwiększył się z 20% w roku 2020 do 39% w maju 2023 roku. W krajach Europy Wschodniej spadło też zapobieganie różnego rodzaju oszustwom. W niewielkim stopniu firmy korzystały też z innych, różnych form zabezpieczania należności. Wskaźnik korzystania z tych form w badanym okresie oscylował w granicach 4–7%.

Podsumowanie

Kredyt kupiecki jest wykorzystywany w transakcjach handlowych między przedsiębiorstwami krajowymi oraz zagranicznymi. Umożliwia zwiększenie obrotów i jest bardziej dostępny niż kredyt bankowy. Nieterminowe regulowanie wierzytelności handlowej może spowodować w przedsiębiorstwach problemy z utrzymaniem płynności finansowej, a nawet doprowadzić je do bankructwa. W okresach spowolnienia gospodarczego pogarszająca się kondycja finansowa kontrahentów odbiorców przekłada się na powstawanie zatorów płatniczych. Każda zwłoka w regulowaniu faktur dezorganizuje przepływ rozliczeń pieniężnych między dostawcami i odbiorcami oraz narzuca konieczność korzystania z krótkoterminowych, alternatywnych do kredytu kupieckiego, źródeł finansowania.

Przedsiębiorstwa polskie są wrażliwe na zmiany koniunktury gospodarczej w krajach, z którymi łączy je wymiana handlowa, ze względu na trudniejsze warunki korzystania z kredytów bankowych i wyższe stopy procentowe niż w strefie euro. Firmom skończyły się środki pomocowe, którymi wsparło je państwo w czasie pandemii. W efekcie w większości podmiotów gospodarczych wydłużył się okres, w jakim firmy rozliczają pomiędzy sobą należności wynikające z faktur.

Świadomość ryzyka utraty płynności sprzyjała rosnącej popularności różnych sposobów zapobiegania zatorom płatniczym. Najpopularniejszym z nich okazały się przedpłaty. Zakres korzystania z przedpłat w wielu krajach zarówno Europy Zachodniej i Wschodniej podwoił się. Ze względu na wzrost stóp procentowych w relacji do roku 2020 spadło zainteresowanie gwarancjami bankowymi i ubezpieczeniami w krajach Europy Zachodniej. Zaobserwowano natomiast wzrost zainteresowania ubezpieczeniami kredytu kupieckiego w niektórych krajach Europy Wschodniej. W ostatnich dwóch latach analizowanego okresu zarówno firmy zachodnie, jak i Wschodniej Europy nie były zainteresowane faktoringiem i windykacją w procesie zabezpieczenia ryzyka utraty należności. Interesujący jest też fakt, że przedsiębiorstwa nie zwiększyły zakresu badania ryzyka kredytowego oraz wykorzystania różnych metod zapobiegania oszustwom. Nie zwiększyły też korzystania z innych, różnych – poza wymienionymi w tabelach – form zabezpieczenia ryzyka kredytu kupieckiego. Reasumując, sposoby zabezpieczenia ryzyka i zachowania przedsiębiorstw w procesie jego badania niewiele różniły się między krajami Europy Zachodniej i Wschodniej. Wydaje się, że jest to wynikiem funkcjonowania na wspólnym rynku Unii Europejskiej, chociaż warunki krajów, będących poza strefą euro są inne niż krajów ze wspólną walutą. W krajach niemających wspólnej waluty firmy narażone są na ryzyko kursowe, a dodatkowo stopy procentowe są wyższe niż w strefie euro.

