



Barometr Praktyk Płatniczych Atradius

Międzynarodowe badanie zachowań płatniczych
przedsiębiorstw biorących udział w transakcjach B2B
Wyniki badania dla Polski

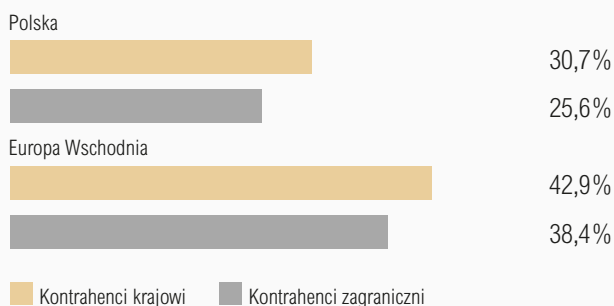


Wyniki badania dla Polski

Sprzedż z odroczoneym terminem płatności

Z przeprowadzonego badania wynika, że respondenci w Polsce wydają się bardziej skłonni do udzielania kredytu kupieckiego w transakcjach handlowych B2B kontrahentom krajowym niż zagranicznym. Transakcje na kredyt stanowiły średnio 30,7% łącznej wartości sprzedaży krajowej i 25,6% sprzedaży zagranicznej B2B. Oba te wyniki są znacząco niższe niż średnie wyniki badania przeprowadzonego w Europie Wschodniej (42,9% w przypadku sprzedaży krajowej i 38,4% w przypadku sprzedaży zagranicznej) i w Europie Zachodniej (44,9% w przypadku sprzedaży krajowej i 37,7% w przypadku sprzedaży zagranicznej). Powyższe wyniki badania wskazują na to, że polscy respondenci są mniej otwarci na oferowanie kredytu kupieckiego niż spółki o podobnej pozycji w Europie.

Stosunek sprzedaży na kredyt kupiecki do łącznej sprzedaży B2B respondentów w Polsce



Próba: ankietywane firmy (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)
Źródło: Barometr Praktyk Płatniczych Atradius – maj 2015 r.

Więcej informacji można znaleźć w [Załączniku zawierającym dane statystyczne](#)

W ciągu ostatnich dwóch lat odnotowano gwałtowny spadek odsetka transakcji handlowych B2B zawieranych na kredyt kupiecki na polskim rynku krajowym (spadek ten wyniósł około 11 punktów procentowych). W przypadku transakcji sprzedaży za granicę w oparciu o kredyt kupiecki obserwuje się natomiast tendencję zmienną – na początku 2014 r. odnotowano wzrost

odsetka tego rodzaju transakcji, w tym samym okresie bieżącego roku odnotowano spadek. Przyczyną powyższych spadków był wzrost liczby przeterminowanych płatności na rynku krajowym i zagranicznym oraz wzrost wartości wskaźników zaległych płatności (faktury niezapłacone ponad 90 dni po terminie płatności) w ciągu ostatnich dwóch lat. Z powodu tych wahań podejście polskich respondentów do transakcji B2B z odroczoneym terminem płatności jest bardziej konserwatywne.

Średni termin płatności

Termin płatności wyniósł średnio 24 dni od daty wystawienia faktury w transakcjach B2B w pomiędzy respondentami z Polski a ich krajowymi kontrahentami. Taką samą liczbę dni odnotowano na Węgrzech. Termin ten zasadniczo nie zmienił się w ciągu ostatnich dwóch lat i jest on o sześć dni krótszy niż średni termin płatności w Europie Wschodniej (w Europie Zachodniej wynosi on natomiast 34 dni). Średni termin płatności dla zagranicznych kontrahentów respondentów polskich w ramach transakcji B2B jest nieco dłuższy i wynosi 27 dni. Ten stały od dwóch lat średni termin jest równy terminowi odnotowanemu na Węgrzech, przy czym jest on o cztery dni krótszy niż średni termin stosowany w Europie Wschodniej (średni termin w Europie Zachodniej wynosi natomiast 32 dni).

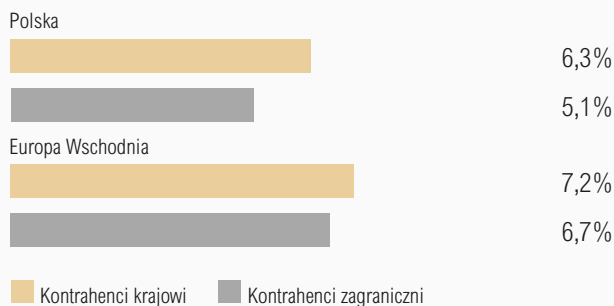
Przeterminowane faktury B2B

Jak wynika z raportu, w Polsce w przypadku krajowych faktur istnieje większe prawdopodobieństwo opóźnienia zapłaty niż w przypadku faktur zagranicznych. Faktury niezapłacone w terminie stanowiły średnio 35,5% krajowych faktur i 29,3% faktur zagranicznych. Obie te wielkości są niższe niż odpowiednie średnie wyniki w Europie Wschodniej (41,2% w przypadku sprzedaży krajowej i 34,2% w przypadku sprzedaży zagranicznej) i w Europie Zachodniej (40,2% w przypadku sprzedaży krajowej i 35,4% w przypadku sprzedaży zagranicznej). Wyniki badania wskazują, że w ciągu ostatnich dwóch lat w Polsce odnotowano wzrost liczby przeterminowanych płatności zarówno w handlu krajowym jak i zagranicznym. Odsetek przeterminowanych płatności w transakcjach krajowych w Polsce wzrósł o około 7 punktów procentowych, przy czym wzrost ten był zdecydowanie niższy niż wzrost odsetka przeterminowanych płatności w transakcjach zagranicznych, który wyniósł ok. 13 punktów procentowych. Oznacza to,



że dane dotyczące transakcji krajowych są niższe od średniej wynikającej z badania, natomiast dane dotyczące transakcji zagranicznych nie odbiegają od tej średniej. Warto jednak zauważyć, że odnotowany w Polsce wzrost odsetka przeterminowanych faktur z tytułu transakcji zagranicznych jest najwyższy spośród wszystkich przebadanych krajów w Europie Wschodniej, włącznie ze Słowacją. W Polsce, wskaźniki zaległych płatności od kontrahentów krajowych są prawie tak wysokie jak od kontrahentów zagranicznych. Należności przeterminowane mogące stać się przedmiotem postępowania windykacyjnego stanowiły 6,3% łącznej wartości krajowych należności z tytułu transakcji B2B. Odsetek ten jest niższy od średniej odnotowanej w Europie Wschodniej (7,2%) i Europie Zachodniej (7,6%). Stosunek przeterminowanych należności z tytułu transakcji zagranicznych do łącznej wartości należności z tytułu transakcji zagranicznych B2B wynosi średnio 5,1%. Wielkość tę można porównać ze średnią wynoszącą 6,7% dla Europy Wschodniej i 7% dla Europy Zachodniej. Warto zwrócić uwagę na zmienność, jaka charakteryzowała wskaźniki zaległych płatności w Polsce w ciągu ostatnich dwóch lat – na początku 2014 r. odnotowano spadek tych wskaźników, natomiast rok później w analogicznym okresie nastąpił ich wzrost.

Średni odsetek faktur B2B niezapłaconych ponad 90 dni po terminie



Próba: ankietyowane firmy (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)
Źródło: Barometr Praktyk Płatniczych Atradius – maj 2015 r.

Więcej informacji można znaleźć w [Załączniku zawierającym dane statystyczne](#)

Wysokość wskaźnika rotacji należności zadeklarowana przez respondentów w Polsce stanowi odzwierciedlenie czasu oczekiwania na zapłatę przeterminowanych faktur (krajowych i zagranicznych) – wskaźnik ten wynosi 80 dni (blisko o 10 dni więcej niż dwa lata temu). Wynik ten znacząco przewyższa średnią dla Europy Wschodniej, która wynosi 59 dni (średnia dla Europy Zachodniej wynosi natomiast 48 dni). Wskaźnik rotacji należności w Polsce jest także najwyższy spośród wszystkich uwzględnionych w badaniu krajów z Europy Wschodniej, z wyjątkiem Węgier, w których wskaźnik ten był na takim samym poziomie. Może to oznaczać, że w Polsce istnieje znacząco więcej długo przeterminowanych faktur o wysokiej wartości niż w innych krajach w Europie.

Średnie opóźnienie płatności

Kontrahenci krajowi i zagraniczni B2B respondentów z Polski płacą za faktury średnio po upływie 20 dni od dnia wymagalności. Jest to wynik zgodny ze średnim wynikiem badania w odniesieniu do całej Europy. Oznacza to, że polscy dostawcy otrzymują płatności z tytułu faktur za transakcje B2B średnio po upływie ok. 45 dni od daty wystawienia faktury. Średnia długość tego terminu w Europie Wschodniej wynosi około 50 dni, natomiast w Europie Zachodniej – 56 dni. W ciągu ostatnich dwóch lat w zakresie średniej długości opóźnienia w regulowaniu płatności na polskim rynku krajowym odnotowano znaczące wahania, podczas gdy średnia długość opóźnienia w regulowaniu płatności przez kontrahentów zagranicznych kształtowała się podobnie. Obecnie respondenci w Polsce otrzymują płatności za faktury z tytułu krajowych transakcji B2B o tydzień wcześniej, a z tytułu faktur zagranicznych – o 10 dni wcześniej niż odnotowano dwa lata temu. Otrzymywanie płatności po terminie oraz konieczność przenoszenia na kolejne okresy nieuregulowanych należności z tytułu transakcji handlowych może mieć negatywny wpływ na rentowność przedsiębiorstw. To właśnie z tego powodu więcej respondentów z Polski (20%) niż z Europy Wschodniej (16%) i Europy Zachodniej (18%) uznaje konieczność ograniczania kosztów za jedno z największych wyzwań w zakresie rentowności przedsiębiorstw w 2015 r. Jednak za największe wyzwanie, z jakim będą musieli zmierzyć się w tym roku, większość respondentów w Polsce (25%) uznaje możliwy spadek obrotów handlowych swojego przedsiębiorstwa. Odsetek odpowiedzi w Europie Wschodniej wyniósł 22%, a w Europie Zachodniej – 20%.

Sprzedaż z odroczoneym terminem płatności

28,2%

Europa Wschodnia
40,7%

Przeterminowane

32,4%

Nieściągalne

1,1%

Europa Wschodnia

1,1%

Zapłacone w terminie

Europa Wschodnia

38,0%

Najważniejsze powody opóźnień w regulowaniu płatności

57,6% ankietowanych przedsiębiorstw w Polsce (60% w Europie Wschodniej i 51,4% w Europie Zachodniej) za najczęstszą przyczynę opóźnionego regulowania płatności krajowych uznało brak płynności kontrahentów B2B. Zdaniem 40,5% respondentów w Polsce (41,4% w Europie Wschodniej i 37% w Europie Zachodniej) jest to także najczęstsza przyczyna opóźnień w regulowaniu płatności zagranicznych. Odsetek polskich respondentów, którzy odnotowali opóźnione płatności za faktury z powodu trudności finansowych kontrahentów B2B, spadł gwałtownie na początku 2014 r., natomiast w tym roku ponownie wzrósł, najbardziej na rynku krajowym. Drugim najczęściej deklarowanym przez respondentów w Polsce powodem opóźnień w regulowaniu płatności za faktury przez kontrahentów B2B jest uznawanie przez nich nieregulowania faktur w terminie za sposób na finansowanie bieżącej działalności. Podobne odpowiedzi otrzymano w Europie Wschodniej i Zachodniej. W kraju odpowiedzi takiej udzieliło blisko 40% respondentów, co stanowiło wynik nieco wyższy niż w Europie Wschodniej (34,8%) i Europie Zachodniej (34,1%). Blisko 30% respondentów z Polski uznało powyższe podejście za przyczynę opóźnień w płatnościach zagranicznych, przy czym w Polsce odsetek ten był nieznacznie wyższy niż w Europie Wschodniej (25,5%) i Europie Zachodniej (29,4%). Należy zwrócić uwagę, że więcej respondentów z Polski (20%) niż z Europy Wschodniej (ok. 10%) uznało spory za przyczynę opóźnienia w regulowaniu płatności za faktury krajowe i zagraniczne.

Największe wyzwanie w zakresie dążenia do zapewnienia rentowności działalności w 2015 r. – konieczność ograniczania kosztów



Próba: ankietowane firmy (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)
Źródło: Barometr Praktyk Płatniczych Atradius – maj 2015 r.

Więcej informacji można znaleźć w [Załączniku zawierającym dane statystyczne](#)

Nieściągalne należności

Zadeklarowany przez respondentów w Polsce odsetek należności nieściągalnych (ok. 1%) pokrywa się ze średnim wynikiem dla Europy Wschodniej (średni wynik dotyczący Europy Zachodniej wyniósł natomiast 1,2%). Wartość odpisów z tytułu należności krajowych przewyższa wartość odpisów z tytułu należności zagranicznych. Według większości respondentów w Polsce (30%) nieściągalne należności krajowe B2B dotyczą najczęściej sektora budowlanego. Natomiast w zakresie nieściągalnych należności zagranicznych B2B odpisy dotyczyły głównie sektora usług, dóbr konsumpcyjnych, budowlanego i chemicznego. Większość respondentów z Polski (56%) za przyczynę nieściągalności należ-

ności B2B uznała bankructwo kontrahentów lub zamknięcie przez nich działalności. Drugim najczęstszym powodem konieczności dokonywania odpisów jest brak skuteczności w ściąganiu należności (37% respondentów). Oba wyniki są zgodne ze średnim wynikiem badania. Aby uzyskać więcej informacji na temat praktyk w zakresie windykacji należności z tytułu transakcji B2B, prosimy o zapoznanie się z raportem Global Collections Review opracowanym przez firmę windykacyjną Atradius Collections (do bezpłatnego pobrania po dokonaniu rejestracji), dostępnym od 19 maja 2015 r. na stronie internetowej www.atradiuscollections.com.

Przeterminowane Praktyki płatnicze z podziałem na sektory

Ankietowani w Polsce zadeklarowali skłonność do przyznawania kredytu kupieckiego głównie kontrahentom B2B z następujących sektorów: chemicznego, budowlanego, dóbr konsumpcyjnych, usług i wyrobów tekstylnych. Terminy płatności przyznawane kontrahentom B2B w sektorze chemicznym i budowlanym są dłuższe niż średnia krajowa. Najdłuższe terminy płatności przyznaje się kontrahentom w sektorze chemicznym (średnio 35 dni w przypadku transakcji krajowych i 37 dni w przypadku transakcji zagranicznych), a następnie kontrahentom w sektorze budowlanym (30 dni w przypadku transakcji krajowych i 32 dni w przypadku transakcji zagranicznych). W sektorze budowlanym odsetek przeterminowanych faktur z tytułu transakcji krajowych jest wyższy niż średnia krajowa (płatności przeterminowane stanowią jedną trzecią wartości sprzedaży na kredyt). Płatności przeterminowane z powodu braku wystarczających środków występują najczęściej w sektorze chemicznym (68% respondentów), w którym odnotowuje się najdłuższe opóźnienia w regulowaniu płatności, a także w sektorze budowlanym. Najwyższy poziom przeterminowanych płatności występuje natomiast w sektorze usług, w którym jest on wyższy niż średnia krajowa. W ciągu nadchodzących 12 miesięcy większość respondentów w Polsce przewiduje nieznaczne pogorszenie się zachowań płatniczych kontrahentów B2B w sektorze chemicznym (ok. 45% respondentów w odniesieniu do kontrahentów krajowych i ok. 30% w odniesieniu do kontrahentów zagranicznych). Polscy respondenci oczekują poprawy zachowań płatniczych kontrahentów zagranicznych B2B w sektorze wyrobów tekstylnych. W innych sektorach nie przewiduje się żadnych innych znaczących zmian w zakresie zachowań płatniczych kontrahentów B2B.

Aby dowiedzieć się więcej na temat projektu badania w ramach Barometru Praktyk Płatniczych Atradius, zapoznaj się z [raportem dla danego regionu](#).

Aby uzyskać więcej informacji na temat zabezpieczenia swoich należności od kontrahentów przed opóźnieniami w zapłacie, odwiedź [stronę internetową firmy Atradius](#) lub – aby uzyskać odpowiedź na bardziej szczegółowe pytania – [nagraj wiadomość](#), a nasz specjalista ds. produktów skontaktuje się z Tobą.

Załącznik zawierający dane statystyczne

Eastern Europe: proportion of total B2B sales made on credit	3
Average payment terms recorded in Eastern Europe (average days)	4
Eastern Europe: proportion of domestic and foreign past due B2B invoices	5
Eastern Europe: main reasons for payment delays by domestic B2B customers	6
Eastern Europe: main reasons for payment delays by foreign B2B customers	7
Average DSO recorded in Eastern Europe	8
The greatest challenge to business profitability in 2015 for respondents in Eastern Europe	9

[Załącznik zawierający dane statystyczne](#) jest częścią wydanej w maja 2015 r. edycji Barometru Praktyk Płatniczych Atradius (badania dla Europy Wschodniej), które dostępne jest pod adresem [www.atradius.com/Publications/Payment Practices Barometer](http://www.atradius.com/Publications/Payment_Practices_Barometer). Załącznik jest dostępny do pobrania w formacie PDF (wyłącznie w języku angielskim).

Zastrzeżenie

Niniejszy raport służy wyłącznie do celów informacyjnych i nie należy go traktować jako zalecenia dotyczącego określonych transakcji, inwestycji czy strategii. Odbiorcy tych informacji powinni podejmować własne, niezależne decyzje, zarówno w zakresie transakcji handlowych, jak i innych transakcji. Choć dołożyliśmy wszelkich starań, by informacje zawarte w niniejszym raporcie pochodziły z wiarygodnych źródeł, firma Atradius nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek błędy i pominięcia ani za rezultaty wykorzystania tych informacji. Wszystkie informacje zawarte w niniejszym raporcie przedstawiono w stanie takim, w jakim zostały pozyskane, bez gwarancji co do ich kompletności, dokładności, aktualności ani rezultatów ich wykorzystania, ani żadnej innej gwarancji wyraźnej lub dorozumianej. W żadnym wypadku spółka Atradius, powiązane z nią spółki osobowe lub kapitałowe, lub jej partnerzy, agenci i pracownicy nie ponoszą odpowiedzialności wobec odbiorcy raportu ani wobec żadnej innej osoby za jakiegokolwiek decyzje lub działania podejmowane na podstawie informacji zawartych w niniejszym raporcie ani za żadne za szkody pośrednie, wtórne lub podobne szkody, nawet jeśli ostrzeżono nas o możliwości wystąpienia takich szkód.

Prawa autorskie **Atradius N.V.** 2015

Jeżeli uznałeś ten raport za przydatny, odwiedź naszą stronę internetową www.atradius.com. Znajdziesz tam więcej publikacji firmy Atradius na temat gospodarki światowej, takich jak raporty dotyczące poszczególnych krajów, analizy branżowe, porady w zakresie zarządzania wierzycielnościami oraz opracowania na aktualne tematy biznesowe.

Korzystasz z Twittera? Śledź [@Atradius](#) lub wyszukaj [#atradiusppb](#), aby mieć dostęp do najnowszej edycji badania.

Połącz się z firmą Atradius
za pośrednictwem mediów
społecznościowych



Atradius Credit Insurance NV
Spółka Akcyjna - Oddział w Polsce ul. Prosta 70 00-838 Warszawa
Polska

info.pl@atradius.com
www.atradius.pl