

Piotr Białowski
Aleksander Łaszek

ZATORY PŁATNICZE: DUŻY PROBLEM DLA MAŁYCH FIRM



Fundacja Forum Obywatelskiego Rozwoju – FOR
ul. Ignacego Krasickiego 9A
02-628 Warszawa
tel. +48 22 628 85 11
e-mail: info@for.org.pl
www.for.org.pl

Partnerzy raportu:



inviPay.com



Piotr Białowski
Aleksander Łaszek

ZATORY PŁATNICZE: DUŻY PROBLEM DLA MAŁYCH FIRM

Marzec 2017 r.



Szanowni Państwo,

Wszystkie działania analityczne FOR zmierzają do promowania dobrych rozwiązań dotyczących rozwoju gospodarki – zwłaszcza reform niezbędnych do tego, by Polska mogła kontynuować doganianie Zachodu pod względem poziomu życia. Dla wzrostu gospodarczego kluczowy zaś jest poziom inwestycji.

Jednym z czynników negatywnie wpływających na wielkość inwestycji są zatory płatnicze. Wyniki badań przeprowadzonych na przestrzeni ostatnich lat, które przytaczamy w niniejszym raporcie, wskazują, że są one szczególnie dotkliwe dla mniejszych przedsiębiorstw. O ile dla dużych firm główną przyczyną ograniczania inwestycji jest zmienne i nieprzewidywalne prawo (w szczególności podatkowe), to niewielkie firmy przede wszystkim obawiają się zatorów płatniczych.

Te wnioski skłoniły nas do przygotowania dwóch oddzielnych raportów – jednego, poświęconego skutkom zatorów płatniczych, oraz drugiego, skoncentrowanego na zagadnieniu wpływu podatków na wzrost gospodarczy. Pierwszy raport mają Państwo przed sobą, drugi ukaże się niebawem. Powstanie tego raportu nie byłoby możliwe bez naszych partnerów, za co im serdecznie dziękuję.

Agata Stremecka
prezes zarządu
Forum Obywatelskiego Rozwoju

SYNTEZA

Niska stopa inwestycji prywatnych ogranicza możliwości rozwoju polskiej gospodarki. Na tle krajów naszego regionu Polska wyróżnia się najniższą stopą inwestycji. W ciągu ostatnich 10 lat inwestycje przedsiębiorstw w nowych krajach członkowskich UE z Europy Środkowo-Wschodniej wynosiły przeciętnie 16,1% PKB, w Polsce zaś tylko 10,7% PKB. Niska stopa inwestycji oznacza mniejszą liczbę maszyn i urządzeń w firmach, niższą wydajność pracy i w konsekwencji niższe płace pracowników. **Problem zbyt małych inwestycji jest także widoczny w wielkości polskich przedsiębiorstw – ich aktywa w relacji do PKB należą do najniższych w UE.**

Jednymi z głównych sił napędowych współczesnego wzrostu gospodarczego są daleko idąca specjalizacja i powstawanie coraz bardziej złożonych łańcuchów wartości. Bliżej powiązane ze sobą firmy stosują kredyt kupiecki, czyli odroczone płatności. Z założenia jest to rozwiązanie efektywne, gdyż uwzględnia, że kontrahenci często wiedzą o sobie znacznie więcej, niż banki wiedzą o nich. W konsekwencji koszty kredytu kupieckiego mogą być znacznie niższe od kosztów kredytu bankowego. Nie należy przy tym traktować kredytu kupieckiego jako substytutu kredytu bankowego – przytaczane przez nas badania wskazują, że kredyt kupiecki i bankowy są w znacznym stopniu komplementarne, uzupełniając się wzajemnie. Jednocześnie jednak, wraz z wydłużeniem się łańcuchów dostaw i rosnącym znaczeniem odroczonej płatności, problemy pojedynczych przedsiębiorstw mogą szybko przenosić się na współpracujące z nimi firmy. Dlatego choć z jednej strony kredyt kupiecki sprzyja zacieśnianiu współpracy, to z drugiej strony sprawia, że przedsiębiorstwa stają się bardziej wrażliwe na zatory płatnicze.

Zatory płatnicze są pojęciem intuicyjnym, jednak ich precyzyjne zdefiniowanie nie jest łatwe. O ile można łatwo wskazać, co nie jest płatnością opóźnioną, to już płatności realizowane po dacie wskazanej w umowie niekoniecznie oznaczają zatory. Wiąże się to

z bardzo dużym zróżnicowaniem możliwych przyczyn opóźnień – czy wynikają one z bankructwa kontrahenta, z jego złej woli (nie płaci, choć mógłby), ze sporów dotyczących jakości dostarczonych dóbr, czy ze zwykłej przewlekłości administracyjnej.

Kosztów zatorów płatniczych nie można ograniczać jedynie do kosztów związanych z utrzymaniem płynności przez przedsiębiorstwo. Poza samymi odsetkami od kredytu bankowego (przy założeniu, że przedsiębiorstwo ma dostęp do kredytu) należy też uwzględnić wszystkie dodatkowe koszty związane z monitorowaniem płatności od kontrahentów, ich ponaganiem czy rosnącym ryzykiem spowodowanym opóźniającą się płatnością. Jeszcze trudniej określić dodatkowe koszty związane z ograniczeniem inwestycji i skali działalności wynikające z zaburzeń w finansowaniu przedsiębiorstw doświadczających zatorów płatniczych. W badaniu przeprowadzonym na zlecenie FOR na użytek niniejszego raportu, zgodnie z przyjętą praktyką badania zatorów płatniczych, pytaliśmy przedsiębiorców o łączne koszty związane z zatorami, jakie musiały ponieść ich firmy, nie ograniczając się do kosztów czysto finansowych.

Skala problemów z zatorami płatniczymi na poziomie makro jest silnie powiązana z koniunkturą gospodarczą – w okresie spowolnienia problemy z zatorami rosną. **W okresie spowolnienia gospodarczego w 2011 roku dla małych i średnich przedsiębiorstw zatory płatnicze były największą barierą ograniczającą ich inwestycje.**

Najwięcej kosztów zatory płatnicze generują w branży budowlanej i telekomunikacyjnej, a najmniej w przemyśle. Niskie koszty opóźnień płatności w przemyśle zapewne są konsekwencją stabilnego portfela dużych klientów, których łatwo monitorować i dodatkowo łatwo wywierać na nich presję w przypadku opóźnień. Nie znaleźliśmy jednak bezpośrednich dowodów na związek między wzrostem wielkości przedsiębiorstw a branżą, w której prowadzą one działalność.

W wynikach badania przeprowadzonego na zlecenie FOR przedsiębiorcy, którzy mieli problemy z zatorami płatniczymi, jako ich główne przyczyny wskazywali bankructwo kontrahentów oraz zatory przez nich doświadczane. Takie wyniki wskazują, że zatory w jednym punkcie łańcucha dostaw mogą rozprzestrzeniać się na współpracujące firmy.

Uwagę zwraca także znaczenie szarej strefy – przedsiębiorstwa działające w branżach z istotnym udziałem szarej strefy (np. budownictwo) są narażone na ponadczterokrotnie większe ryzyko wystąpienia zatorów płatniczych. Przedsiębiorcy, którzy ukrywają część swojej działalności przed fiskusem, są także mniej rzetelni w terminowym wypełnianiu zobowiązań wobec swoich dostawców. Ponieważ zatory w jednej firmie mogą łatwo rozprzestrzenić się na kolejne, to **firmy, które same uczciwie płacą wszystkie podatki, mogą uciec przed zatorami płatniczymi powstałymi u ich kontrahentów funkcjonujących częściowo w szarej strefie.**

Uzyskane przez nas wyniki wskazują na istotne różnice w postrzeganiu przyczyn i skutków zatorów wśród firm, które faktycznie ich doświadczyły, oraz pozostałych przedsiębiorstw. Choć dla ogółu przedsiębiorstw zatory płatnicze nie są szczególnie mocną barierą ograniczającą inwestycje, to już dla firm, które ich doświadczyły, ich znaczenie rośnie. Innymi słowy: **dla ponad jednej czwartej polskich przedsiębiorstw zatory płatnicze są jedną z najistotniejszych barier hamujących wzrost inwestycji.**

Firmy, które w przeszłości doświadczyły zatorów płatniczych, stosują znacznie więcej zabezpieczeń przy zawieraniu nowych kontraktów niż pozostałe przedsiębiorstwa. Firmy mające takie doświadczenia także częściej wskazują na rozwiązania sądowe oraz zgłaszanie kontrahentów do rejestrów dłużników. Co istotne, jeśli chodzi o zapobieganie zatorom płatniczym, to firmy twierdzą, że informacje o zaległościach publicznych ich potencjalnych kontrahentów są dla nich równie istotne jak informacje o zaległościach prywatnych – oba rodzaje zaległości w oczach prawie 80% przedsiębiorców skreślają potencjalnego kontrahenta.

Problemów z zatorami płatniczymi nie można łatwo rozwiązać drogą ustawową – konieczny jest znacznie szerszy zakres działań zarówno władz gospodarczych, jak i stowarzyszeń branżowych oraz samych firm. **Problem zatorów płatniczych nie dotyczy tylko Polski – także w innych krajach stanowią one problem dla małych i średnich przedsiębiorstw.** Jednak ustawy nakazujące firmom płacić na czas nie są w stanie rozwiązać tego problemu – kontrahent nie zapłaci na czas, gdy jest bankrutem albo podważy jakość dostarczonych produktów. Co więcej – nawet gdy istnieje możliwość dochodzenia roszczeń w sądzie, firmy decydują się na takie rozwiązania niechętnie, nie chcąc zrażać swoich klientów. Dlatego też proponowane przez nas rekomendacje mają znacznie szerszy charakter.

Po stronie rządu – wskazujemy na potrzebę podjęcia działań ograniczających szarą strefę oraz ułatwienia dostępu do informacji o zobowiązaniach publicznoprawnych, co pozwoli firmom bardziej rzetelnie oceniać wiarygodność potencjalnych kontrahentów. Rząd powinien również dbać o przyjazne warunki dla innowacyjnych firm poszukujących rynkowych rozwiązań problemów zatorów płatniczych (np. mikrofaktoring).

Po stronie stowarzyszeń branżowych – wskazujemy na potrzebę wypracowania i egzekwowania standardów dotyczących zarówno terminów płatności, jak i jakości dostaw. Wypracowaniu i utrzymaniu standardów mogą też służyć certyfikaty przyznawane rzetelnym firmom terminowo wywiązującym się z umownych zobowiązań.

Po stronie przedsiębiorstw – poza terminowym płaceniem własnych rachunków należy położyć większy nacisk na sprawdzanie wiarygodności kontrahentów i szerzej korzystać z usług biur informacji gospodarczej, nie tylko w sposób bierny (pobierając informacje), lecz także czynny (zgłaszając nierzetelnych kontrahentów). Przy ograniczonej skuteczności drogi sądowej w zwalczaniu zatorów płatniczych kluczowe znaczenie mają poprawa dostępu do informacji gospodarczej (zarówno pozytywnej, jak i negatywnej) oraz walka ze społecznym przyzwoleniem na opóźnianie płatności.

Struktura raportu

W pierwszej części przedstawiamy znaczenie inwestycji dla wzrostu gospodarczego, jednocześnie wskazując, że niska stopa inwestycji stanowi czynnik istotnie obniżający potencjał rozwojowy polskiej gospodarki. Omawiamy też znaczenie kredytu kupieckiego dla biznesu oraz różne ujęcia mechanizmu zatorów płatniczych.

W kolejnym etapie dokonujemy analizy danych z badania *Portfel należności polskich przedsiębiorstw*, przedstawiając powiązanie między zatorami a sytuacją ekonomiczną przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem inwestycji. W tym punkcie przedstawiamy również powiązanie między poziomem problemów przedsiębiorstw z zatorami a ich wzrostem. W tym celu wykorzystujemy fakt, że w badaniu *Portfel należności polskich przedsiębiorstw* możliwe jest śledzenie odpowiedzi przedsiębiorstw w różnych okresach.

W kolejnym punkcie odnosimy się do wyników badania zatorów przeprowadzonego na zlecenie FOR. Podejmujemy próbę przedstawienia spójnego obrazu wpływu opóźnień na funkcjonowanie przedsiębiorstw w Polsce.

W ostatnim rozdziale przedstawiamy rekomendacje dla polityki gospodarczej na podstawie uzyskanych wyników.

1. CZYM JEST KREDYT KUPIECKI, CO TO SĄ ZATORY PŁATNICZE

Kredyt kupiecki to kredyt udzielany nie przez banki, lecz przez dostawców, którzy godzą się na odroczoną płatność, oczekując wyższej wartości zamówień i umocnienia relacji z kontrahentem. W pierwszej części rozdziału omawiamy zalety takiego rozwiązania oraz zależności między kredytem kupieckim i bankowym. W drugiej pokazujemy ryzyka związane z odroczonymi płatnościami, gdy klient mimo otrzymania zamówionych dóbr lub usług nie płaci w umówionym terminie.

Czym jest kredyt kupiecki?

Wraz z rozwojem gospodarki naturalne staje się coraz szersze korzystanie z kredytu kupieckiego przez przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe. W obliczu rosnącej liczby transakcji, a także coraz mniejszej roli gotówki w gospodarce, płatności bezpośrednie zastępowane są płatnościami z odroczonym terminem – kredyt kupiecki to właśnie kredyt udzielany przez sprzedawców towarów lub usług polegający na dostarczeniu towaru lub usługi i umownym odroczeniu terminu płatności. Swobodny rozwój kredytu kupieckiego staje się zatem jednym z tych czynników, które determinują rozwój przedsiębiorstw i całych gałęzi przemysłu.

Jak pokazują Burkart i Ellingsen (2004), kredyt kupiecki jest bardziej efektywny od kredytu bankowego. Jest to konsekwencją przewagi informacyjnej dostawców kredytu kupieckiego nad bankami dotyczącej sytuacji klienta/kontrahenta. Burkart i Ellingsen wskazują wręcz na wzajemne uzupełnianie się instrumentów kredytów bankowego i kupieckiego. Wynika to z faktu, że zdolność do pożyczania na inwestycje na rynku bankowym jest konsekwencją wiarygodności klientów/kontrahentów, a ta przejawia się większym zaufaniem dostawców, a zatem również większą dostępnością kredytu kupieckiego. Innymi słowy – informacja, że dostawcy udzielają kredytu kupieckiego danej firmie, dla banków jest sygnałem, że jest ona wiarygodna i można udzielić jej kredytu inwestycyjnego. Kredyt kupiecki pozwala również przedsiębiorstwom prowadzić in-

westycje, nawet w przypadku gdy dostęp do kredytu bankowego jest ograniczony. Mian i Smith (1992) wskazują też na niższe koszty kredytu kupieckiego. W przypadku korzystania z kredytu kupieckiego nie ma konieczności podwójnego aplikowania, utrzymywania struktur odpowiedzialnych za komunikację z dostawcą i z bankiem, a często jest to również bardziej korzystne ze względów podatkowych. Efektywnie wykorzystywany kredyt kupiecki prowadzi do redukcji kosztów zarówno przedsiębiorstw, jak i gospodarstw domowych, które korzystają z takiego kredytu.

W przypadku korzystania z kredytu kupieckiego nie ma konieczności podwójnego aplikowania, utrzymywania struktur odpowiedzialnych za komunikację z dostawcą i z bankiem.

Oczywiście finansowanie z wykorzystaniem kredytu kupieckiego jest tylko częściową alternatywą dla korzystania z produktów bankowych. Jest to finansowanie krótkookresowe i ograniczone przedmiotowo do dóbr będących przedmiotem wymiany. Co więcej, dla kredytodawcy brak terminowego spływu należności skutkuje opóźnieniami w regulowaniu własnych zobowiązań czy wypłacaniu wynagrodzeń. Jednak, co bardziej istotne, złamanie zaufania związane z brakiem terminowych płatności podkopuje fundamenty wzrostu, przenosząc znaczącą część kosztów funkcjonowania przedsiębiorstw z nastawienia na rozwój w kierunku radzenia sobie z zatorami, czyli monitoro-

wania kontrahentów, sekurytyzacji i mniej ekonomicznie opłacalnych form dokonywania wymiany, np. gotówkowych. Kredyt kupiecki, pomimo iż ma bardzo wiele zalet, to gdy przekształca się w przeterminowaną płatność, niesie bardzo istotne konsekwencje dla rynku. Samo pojęcie przeterminowanej płatności intuicyjnie może wydawać się jednoznaczne, jednak należy pamiętać, że mogą się kryć za nim bardzo różne sytuacje – od bankructwa kontrahentów, przez spór co do jakości dostarczonego towaru, po celowe łamanie terminów przez drugą stronę transakcji, o czym szerzej piszemy w następnym podrozdziale. Generalnie rzecz biorąc, można jednak stwierdzić, że wszelkie zatary płatnicze powodują pojawienie się kosztów po stronie przedsiębiorstw, które muszą reagować i bronić się przed bankructwem, przy czym ich działania obronne zmniejszają działanie mechanizmu rynkowego. W skrajnym przypadku, gdy dochodzi do bankructwa przedsiębiorstwa, pojawia się wiele negatywnych efektów dla gospodarki. Jednak również w sytuacji, gdy bankructwo przedsiębiorstwa nie jest przesądzone, opóźnienia w otrzymywaniu należności mogą przekładać się na sytuację w gospodarce, szczególnie w obszarze inwestycji.

Diagram 1.1. Mechanizm transmisji wzrostu opóźnień w płatnościach na powstawanie kosztów wewnątrz i w bliskim otoczeniu przedsiębiorstwa



Źródło: Opracowanie własne

Badania polskich przedsiębiorstw nie pozwalają na jednoznaczne stwierdzenie, czy traktują one kredyt kupiecki jako substytut czy też jako komplementarne źródło finansowania w stosunku do kredytu bankowego. Starczewska-Krzysztozek (2014), analizując zarówno wcześniejsze prace poświęcone kredytowi kupieckiemu, jak i własne badania, pokazuje, że nie można jednoznacznie stwierdzić, jak polskie małe i średnie przedsiębiorstwa zastępują bądź uzupełniają kredyt kupiecki i bankowy. I tak według Starczewskiej-Krzysztozek dla 35–40% mikro,

małych i średnich przedsiębiorstw (MMŚP) kredyt kupiecki może być substytutem krótkoterminowego kredytu bankowego – ponad 1/3 MMŚP korzystających z kredytu kupieckiego nie korzysta z kredytu bankowego. Jednocześnie firmy, które korzystają z kredytu kupieckiego, korzystają w większości (64%) także z kredytu bankowego, co z kolei wskazywałoby na komplementarność obu źródeł finansowania zewnętrznego.

Pomimo że kredyt kupiecki ma niezaprzeczalne zalety, istnieje też ryzyko, że dojdzie do opóźnienia lub braku spłaty należności przez klienta/kontrahenta. Przeterminowane płatności stanowią bardzo poważne zagrożenie dla funkcjonowania przedsiębiorstw, gdyż często odpowiadają za ich niewypłacalność (Bojnec, 2002). Na poniższym diagramie przedstawiono zależności między wzrostem opóźnień a wzrostem kosztów ekonomicznych zarówno w ujęciu mikro, jak i makro.

W związku z tym, że brak płynności finansowej może wymusić konieczność ogłoszenia bankructwa (nawet jeśli niewypłacalność powstaje jako niezawiniona konsekwencja opóźnień w regulowaniu płatności przez klientów/kontrahentów), przedsiębiorstwa podejmują wiele działań, których celem jest zredukowanie konsekwencji występowania opóźnień w otrzymywaniu należności. Do takich działań należy zaliczyć: ubezpieczenia, faktoring, współpracę z biurami informacji gospodarczej, zatrudnianie firm windykacyjnych, a także procesy sądowe. Wszystkie te działania powodują jednak powstawanie kosztów. Te zaś wpływają na pogorszenie wyniku finansowego przedsiębiorstwa.

Przeterminowane należności wywołują też skutki dla gospodarki w skali makro. Mogą one być następujące:

- Utrudnienie procesu powstawania nowych przedsiębiorstw, co wpływa na zmniejszenie poziomu konkurencji. W warunkach braku zaufania między przedsiębiorcami szczególnie trudno jest zaistnieć najmniejszym, nowym firmom, które nie mogą wykazać się dłuższą relacją z klientami.
- Obniżenie produktywności ze względu na niewielki poziom zaufania między podmiotami. Wyższy poziom zaufania

powoduje wzrost produktywności w gospodarce, ponieważ poprzez zmniejszenie wydatków na nadzór, monitorowanie i windykację należności redukuje koszty transakcyjne.

- Wyołbrzymianie znaczenia zatorów płatniczych, co zaburza funkcjonowanie przedsiębiorstw – nawet tych, których kontrahenci mają zdrową pozycję rynkową.
- Zniekształcanie funkcjonowania gospodarki poprzez zmniejszenie efektywności rynku w pewnych gałęziach lub w pewnych grupach. Jest to spowodowane faktem, że problem opóźnień w regulowaniu płatności może być rozłożony nierównomiernie na przedsiębiorstwa z różnych branż. W ten sposób procesy związane z naturalną transformacją gospodarki mogą być hamowane lub może być utrzymywana nieefektywna struktura wielkości przedsiębiorstw¹.

Jak definiujemy zatory płatnicze?

Określenie poziomu problemów związanych z zatorami płatniczymi wymaga precyzyjnego zdefiniowania samego pojęcia zatoru. Problem ten szerzej jest dyskutowany przez Schizasa (2015a), który zwraca uwagę, że najłatwiej określić, co nie jest zatorem płatniczym – to wszystkie kredyty kupieckie regulowane w terminie. Znacznie większe wątpliwości budzi próba sklasyfikowania wszelkich pozostałych udzielonych kredytów kupieckich. Pojęcie płatności na czas należy rozumieć jako płatności, których termin rozliczenia odpowiada oczekiwaniom zarówno dostawcy, jak i klienta. Jego przeciwieństwo, czyli zator płatniczy, jest o wiele trudniejsze do zdefiniowania. Przyczyny powstawania zatorów są bardzo zróżnicowane. Ponieważ używane przez decydentów, przedstawicieli biznesu i społeczeństwo po-

jęcie „zatory” nie odnosi się w rzeczywistości do jednego problemu, wprowadzane przez polityków rozwiązania bywają niekompletne, źle zaprojektowane i mają niewielką szansę na osiągnięcie zamierzonego celu.

W celu klasyfikacji i określenia przyczyn powstawania odchyleń od płatności na czas Schizas (2015a) proponuje uwzględnić cztery kryteria.

1. Czy klient zapłacił dostawcy w uzgodnionym terminie?
2. Niezależnie od pkt 1, czy dostawca otrzymał zapłatę w terminie: określonym przez prawo, będącym dobrą praktyką, praktyką typową dla branży, lub szerzej akceptowalnym standardem?
3. Czy klient jest klientem standardowego ryzyka? A jeżeli zbankrutuje, to jakie jest prawdopodobieństwo, że dostawca w ogóle otrzyma zapłatę?
4. Czy zachowanie klienta jest podyktowane potrzebą/przypadkiem, czy jest to wybór celowy?

W rzeczywistości wachlarz przyczyn powstawania zatorów jest bardzo szeroki. Nieregulowanie płatności może być wynikiem np. zakupu dokonanego w złej wierze, wykorzystywania przez dominującego na rynku przedsiębiorcę swojej pozycji, zwykłych opóźnień administracyjnych czy sporów o jakość dostarczonych dóbr lub usług. Co więcej, zatory mogą powstawać na skutek umyślnego lub nieumyślnego działania, mogą być rezultatem wypadku lub przyjętej przez przedsiębiorstwo strategii. Różnice występują również wśród przedsiębiorców akceptujących opóźnienia w płatnościach. Ich decyzje mogą być wymuszone lub świadome. Świadome akceptowanie opóźnień w płatnościach to np. efekt założenia ze strony dostawcy, że klient dzięki takiemu wsparciu płynnościowemu pozyska nowe,

¹ Rozwój gospodarki i procesy związane z jej transformacją w dużym stopniu zależą od poziomu moralności płatniczej w gospodarce. W większości gospodarek przechodzących transformację, a więc charakteryzujących się długotrwałymi procesami dochodzenia należności na drodze sądowej oraz ograniczonymi możliwościami sprzedaży należności do windykacji, stan należności w znacznym stopniu wpływa na procesy ekonomiczne zachodzące w przedsiębiorstwach (Bojniec, 2002, s. 286). Demirgüç-Kunt i Maksimovic (2001) dodatkowo pokazują, że w krajach z rozwiniętymi systemami bankowymi (zwykle są to kraje wyżej rozwinięte, a także cechujące się wyższym poziomem kapitału społecznego) firmy mają tendencję do pożyczania sobie nawzajem więcej.

większe kontrakty, co otworzy drogę do dalszej współpracy. Dostawca może również akceptować przedłużające się terminy płatności, widząc problemy finansowe klienta; chce w ten sposób chronić go przed bankructwem i dzięki temu próbować odzyskać jak najwięcej należności.

W niniejszym opracowaniu koncentrujemy się na płatnościach, które są dokonywane po upływie zapisanego w umowie terminu. Pomijamy więc problem długich terminów zapłaty, który czasem w dyskusji publicznej też jest utożsamiany z zatorami płatniczymi.

Tak jak zróżnicowane mogą być przyczyny zatorów, tak samo zróżnicowane są koszty z nimi związane. Poza samymi kosztami związanymi z utrzymaniem płynności przedsiębiorstwo musi też uwzględnić koszty ponoszone na monitorowanie płatności, ponaglanie partnerów czy odpisy tworzone na płatności, które nigdy nie zostaną uregulowane.

Dlatego też wyzwaniem jest określenie skali wszystkich kosztów dla przedsiębiorstwa. W związku z faktem, że problem kosztów związanych z zatorami nie poddaje się łatwej analizie, konieczne jest przeprowadzanie badań ankietowych zorientowanych na ocenę kosztów windykacji oraz kosztów monitorowania i prowadzenia procesów upominawczych. Takie podejście jest konieczne, ponieważ koszty te nie są wyodrębniane wprost w księgach rachunkowych firm (Cramer 1972). Pierwszym projektem tego rodzaju w Polsce jest prowadzone od 2009 r. badanie *Portfel należności polskich przedsiębiorstw*. Pozwala nie tylko na ocenę wpływu opóźnień w płatnościach na koszty prowadzenia działalności przedsiębiorstw, ale również na ocenę skutków opóźnień dla firm. W ramach niniejszego projektu zostało również przeprowadzone specjalne badanie, którego zadaniem było określenie jak najszerszych skutków problemów z przeterminowanymi należnościami, a także odpowiedź na pytanie, jak z zatorami radzą sobie przedsiębiorstwa.

2. EKONOMICZNE PODSTAWY POWIĄZANIA: INWESTYCJE – WZROST GOSPODARCZY

Zatory płatnicze negatywnie wpływają na wzrost gospodarczy, utrudniając firmom inwestowanie. W pierwszej części rozdziału pokazujemy, że inwestycje przedsiębiorstw w Polsce są niskie. A to oznacza wolniejszy wzrost gospodarczy i niższe płace. W drugiej części omawiamy znaczenie kolejnych barier dla wzrostu inwestycji i wskazujemy na rolę, jaką w hamowaniu inwestycji odgrywają zatory płatnicze.

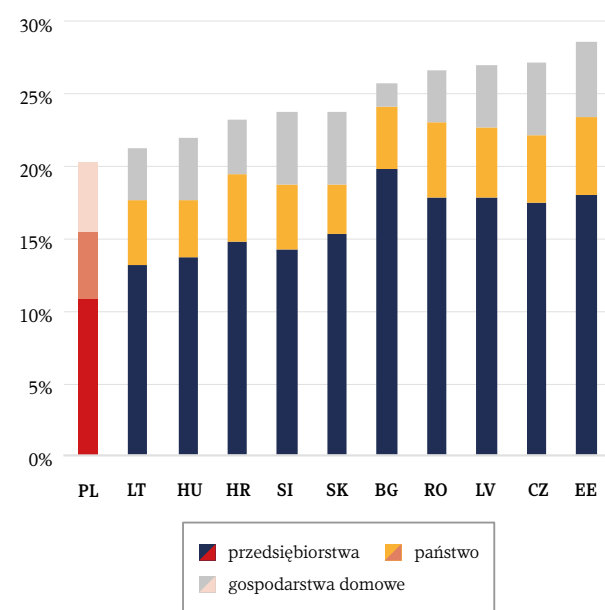
Czemu niskie inwestycje przedsiębiorstw powinny niepokoić?

W ostatniej dekadzie stopa inwestycji w Polsce była najniższa wśród państw regionu (zob. wykres 2.1). Szczególnie niepokoją najniższe w regionie inwestycje przedsiębiorstw – poza krótkim okresem 2009–2010. Jednak nawet gdy polskie inwestycje wypadały nieznacznie lepiej od nie-

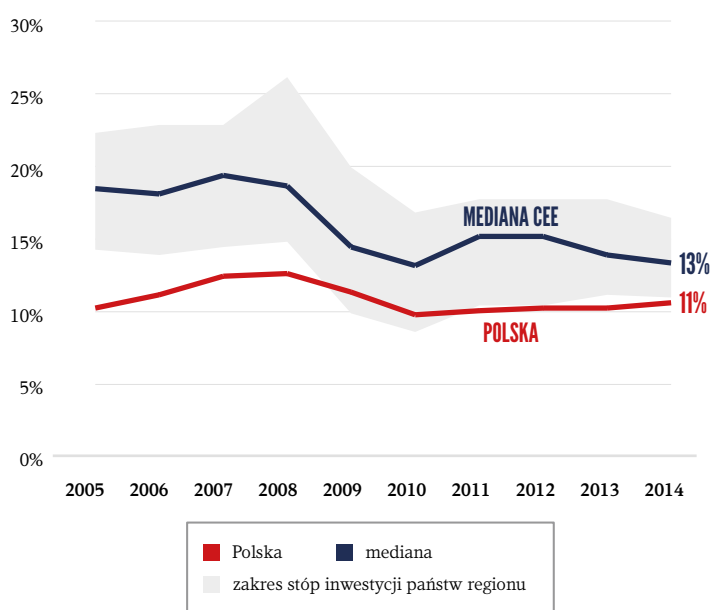
których krajów regionu (choć wciąż gorzej od regionalnej średniej), wynikało to nie tyle z przejściowej poprawy sytuacji w Polsce, ile z głębszego załamania u naszych sąsiadów (zob. wykres 2.2).

Niskie inwestycje przedsiębiorstw ograniczają wzrost gospodarczy w Polsce i stanowią poważną przeszkodę dla osiągnięcia poziomu życia krajów Europy Zachodniej. Biorąc pod uwagę wygasanie dotychczasowych źródeł wzrostu – podaży pracy oraz

Wykres 2.1. Inwestycje (% PKB) wg sektorów instytucjonalnych w latach 2005–2014



Wykres 2.2. Inwestycje przedsiębiorstw (% PKB), Polska na tle regionu



Szare pole na wykresie 2.2 pokazuje zakres stopy inwestycji w krajach regionu, czyli przedział od krajów o najniższej stopie inwestycji do krajów o najwyższej stopie inwestycji.

Źródło: Raport FOR „Następne 25 lat”, opracowanie własne FOR na podstawie danych Eurostatu

szybko rosnącej jej produktywności – kwestia jest szczególnie niepokojąca. Po obniżeniu wieku emerytalnego starzenie się społeczeństwa do 2040 roku zmniejszy liczbę osób w wieku produkcyjnym o prawie 5 mln. Za zmianami produktywności pracy stoją dwa czynniki – tempo wzrostu łącznej produktywności czynników produkcji (TFP), które mierzy m.in. wykorzystanie nowych technologii, postęp organizacyjny, przechodzenie pracowników z mniej do bardziej wydajnych firm, a także uzbrojenie w kapitał, czyli po prostu ilość sprzętu dostępnego dla pracowników. Dotychczas głównym źródłem wzrostu polskiej gospodarki było rosnące TFP. Od 2009 roku obserwujemy niestety silne spowolnienie jego wzrostu. Pomimo że produktywność polskich pracowników jest wciąż znacznie niższa niż pracowników niemieckich, to w ciągu ostatnich 7 lat konwergencja została zahamowana. Za spowolnienie wzrostu produktywności może częściowo odpowiadać powolne zbliżanie się do granicy technologicznej. Nie-

2014), które cierpią z powodu słabego wzrostu firm, stagnacji produktywności, dysfunkcjonalnego systemu podatkowego, a także nadmiernych regulacji rynku pracy.

Problem niskich inwestycji jest powiązany ze strukturą polskiej gospodarki. Mikroprzedsiębiorstwa inwestują średnio 4-krotnie mniej niż duże firmy (250 i więcej pracujących). Jeżeli struktura wielkości polskich firm byłaby analogiczna jak w Niemczech, inwestycje przedsiębiorstw byłyby wyższe o 9%. Wzrost przedsiębiorstw może przyczynić się nie tylko do wzrostu inwestycji, lecz także do wzrostu produktywności. Rosnąc, efektywne firmy rozszerzają produkcję, wypierając z rynku mniej wydajne przedsiębiorstwa. Modele teoretyczne przypisują temu mechanizmowi kluczowe znaczenie dla wzrostu produktywności w otwartych gospodarkach (Melitz i Ottaviano, 2008). Niestety wysokie koszty i niepewność zniechęcają do wzrostu inwestycji.

Wzrost przedsiębiorstw może przyczynić się nie tylko do wzrostu inwestycji, lecz także do wzrostu produktywności.

mniej jednak prawdopodobnymi przyczynami są również przeregulowanie niektórych sektorów¹ i problemy firm z sektora MSP z utrzymaniem własnego wzrostu. Drugim problemem polskich przedsiębiorstw i ich pracowników jest wciąż niedobór kapitału – polski pracownik ma do dyspozycji efektywnie znacznie mniej maszyn, oprogramowania i pozostałego kapitału podnoszącego produktywność pracy. W 2014 roku kapitał na pracującego w Polsce wynosił poniżej 47 tys. euro wobec 135 tys. euro w Niemczech (FOR, 2015). Dalszy szybki wzrost produktywności pracy będzie wymagał podniesienia stopy inwestycji, co jest szczególnie ważne w kontekście technologii ICT, które wydają się kształtować pokryzysowy wzrost gospodarczy (Van Ark, 2015). Przykładem nieumiejętnego wykorzystania potencjału mogą być Włochy (Pellegrino i Zingales,

Zamiast rosnać, polskie MŚP i mikroprzedsiębiorstwa przystosowują się do niesprzyjającej inwestycjom niepewności. Pozostają tak bardzo elastyczne, jak to tylko możliwe. Ograniczają skalę działalności, działalność innowacyjną i ukrywają część zatrudnienia w szarej strefie. Polskie przedsiębiorstwa niefinansowe mają najmniejsze aktywa w UE. Firmy unikają również korzystania z kredytu kupieckiego w transakcjach B2B. Podczas gdy na Węgrzech odsetek sprzedaży B2B finansowanej kredytem kupieckim wynosi 53,6%, w Czechach 44,3%, to w Polsce jedynie 33,9% i 26,7% na Słowacji (Atradius, 2016b). Polskie MŚP wyróżniają się negatywnie na tle innych krajów regionu pod względem własnych innowacji, współpracy z innymi instytucjami w kwestii innowacyjności, wprowadzania nowych usług, produktów i procesów, a także w nowatorskich rozwiązaniach organizacji pracy i marketingu (European Commission, 2015). Ponadto mała skala działalności pozwala firmom korzystać z zatrudnienia w szarej strefie, np. umożliwiała wypłacanie części wynagrodzenia pod stołem, przez co 57% pracujących w mikroprzedsiębiorstwach zarabia formalnie jedynie płacę minimalną².

1 Rynki produktów obejmują dobra i usługi, które firmy i konsumenci sprzedają i kupują. Dostęp do innowacyjnych dóbr i usług w atrakcyjnych cenach jest ważnym czynnikiem konkurencyjności przedsiębiorstw.

2 O zależnościach pomiędzy szarą strefą i mikrofirmami zob. Łaszek i Trzeciakowski (2015).

Od czego zależy wielkość inwestycji przedsiębiorstw?

Podstawowym celem działania przedsiębiorstw jest wypracowywanie zysku i temu celowi podporządkowane są także decyzje inwestycyjne. Przedsiębiorcy, podejmując decyzję o inwestowaniu, biorą pod uwagę spodziewane zyski z nią związane, koszty oraz potencjalne ryzyka. Na poziomie mikro aktywność inwestycyjna jest procesem bardzo złożonym, podczas którego firmy biorą pod uwagę wiele czynników (Enoma i Mustapha, 2010). Obejmują one przede wszystkim otoczenie społeczno-gospodarcze, w którym funkcjonuje przedsiębiorstwo. Oczywiście czynniki te wywierają zróżnicowany wpływ na indywidualne decyzje przedsiębiorstw. Nie powinno dziwić, że inwestorzy generalnie cenią sobie zaufanie do rynku i jego przejrzystość. Natomiast niepewność jest zawsze czynnikiem ograniczającym aktywność inwestycyjną, podobnie jak brak znajomości rynku oraz brak doświadczenia w prowadzeniu projektów inwestycyjnych (Kahraman, 2011; Trappey i in., 2007). W zależności od stopnia nagromadzenia tych czynników może dojść do sytuacji, w której firmy inwestują zbyt mało, co pokazali Liu i Pang (2009) oraz Volker i in. (2009).

Większość badań pokazuje, że dla mniejszych firm to czynniki finansowe odgrywają kluczową rolę (Carr i in., 2010; Fazzari i in., 1998; Liu i Pang, 2009). Wynika to z faktu, że mniejsi przedsiębiorcy mają ograniczony dostęp do rynku kapitałowego, co zmusza ich do korzystania ze środków własnych, czyli np. osobistych oszczędności właściciela lub środków pożyczonych od rodziny lub znajomych (Gill i in., 2012). Duże firmy mają natomiast łatwiejszy dostęp do finansowania zewnętrznego.

Bardzo częstą przyczyną ograniczania inwestycji są jednak czynniki zewnętrzne. Wśród nich warto wymienić perspektywę wzrostu gospodarczego oraz aktualnie prowadzoną politykę pieniężną (Ciżkowicz i Rzońca 2013, Ciżkowicz i Rzońca 2014). Na te czynniki wskazują też Karima i Azman-Sainib

w swoim artykule z 2012 roku. Polityka inwestycyjna firm na poziomie mikro jest też silnie uzależniona od polityki administracyjnej i gospodarczej. Wielu autorów wskazuje, że w grupie czynników odpowiedzialnych za inwestycje należy koniecznie wskazać politykę podatkową (Alam i Stafford, 1985; Hodgkinson, 1989; Morgan, 1987, 1992; Ovesch i Wamser, 2010; Santoro i Wei, 2012). Dodatkowo ograniczenia w inwestycjach mogą wynikać z funkcjonowania instytucji w kraju, co pokazali Child i Yuan (1996) oraz Nelson (2005). Nie do przecenienia jest też rola barier prawnych wynikających z regulacji i ograniczeń wprowadzanych przez rząd lub Unię Europejską³.

Zatory płatnicze są jedną z trzech najważniejszych barier dla inwestycji wśród przedsiębiorstw, które doświadczyły problemów z terminową zapłatą przez kontrahentów.

W Polsce kluczowym czynnikiem ograniczającym inwestycje przedsiębiorstw jest niepewność. W raporcie FOR *Następne 25 lat* (FOR, 2015), chcąc znaleźć przyczyny, które tłumaczyłyby najniższą stopę inwestycji przedsiębiorstw w regionie, zwracaliśmy uwagę na czynniki, które wyróżniają Polskę na tle regionu w sposób negatywny. Oczekiwane tempo wzrostu przychodów generowanych przez inwestycje w Polsce wydaje się stabilne – jako miarę można przyjąć wzrost PKB, który był najbardziej stabilny w regionie od dołączenia do UE⁴. Po stronie kosztów jednak Polska wyraźnie odstaje od regionu pod względem komplikacji i niestabilności regulacji podatkowych (osobny projekt badawczy FOR). W badaniu przeprowadzonym na potrzeby niniejszego raportu, którego wyniki zawiera rozdział 5, wniosek dotyczący istotnego wpływu komplikacji systemu podatkowego znalazł potwierdzenie – to jeden z najczęściej zgłaszanych przez przedsiębiorców problemów. Jednocześnie jednak wśród przedsiębiorstw, które doświadczyły problemów z terminową zapłatą przez kontrahentów, zatory płatnicze są jedną z trzech najważniejszych barier dla inwestycji. Zarówno skomplikowany, podlegający

3 Te ostatnie są w szczególności widoczne np. w polityce ekologicznej (Laurikka and Koljonen, 2006).

4 Odchylenie standardowe 1,7 pkt proc. w Polsce; 4,9 pkt proc. w postkomunistycznych państwach członkowskich UE.

nieustannym zmianom systemu podatkowego, jak i zatory obniżają inwestycje w podobny sposób – poprzez wzrost ryzyka. Poza tym zatory zwiększają koszty przedsiębiorstw. Wskaźnik rotacji należności, który pokazuje czas, w jakim przedsiębiorstwo dokonuje zamiany udzielonego kredytu kupieckiego na gotówkę, wynosi w Polsce 71 dni, wobec 55 w Czechach, 53 na Węgrzech, 48 w Europie Zachodniej i 39 na Słowacji (Atradius, 2016b).

Koszty regulacji podatkowych (GAO, 2011) i zatorów płatniczych (Atradius, 2016b)

bardzo mocno podnoszą koszt inwestycji w przypadku mikroprzedsiębiorstw. Podczas gdy zatory płatnicze nie stanowią istotnego problemu dla dużych firm zatrudniających 250 i więcej pracowników, to w przypadku mikroprzedsiębiorstw są główną barierą inwestycji (Białowolski i Węziak-Białowolska, 2014). Jednocześnie udział zatrudnienia w mikrofirmach (do 9 pracujących) wynosi w Polsce aż 36%, czyli znajduje się powyżej regionalnej średniej wynoszącej 30⁵ i znacznie powyżej 18% obserwowanych w Niemczech.

5 Region definiujemy jako postkomunistyczne państwa członkowskie UE, brak danych dla Czech i Węgier.

3. ZATORY W POLSCE – PORÓWNANIE MIĘDZYNARODOWE

Badania ogólnoeuropejskie nie dają jednoznacznej odpowiedzi, jeżeli chodzi o wymiar problemu z zatorami płatniczymi w Polsce na tle innych krajów. Porównania średniej wielkości zatorów między różnymi krajami może być mylące. Jak pokazujemy w następnych rozdziałach, skala problemów poszczególnych branż czy firm różnej wielkości może być diametralnie inna. Poniżej prezentujemy krótko dane trzech niezależnych raportów, z których w jednym Polska wypada bardzo dobrze, w innym średnio, a w trzecim niekorzystnie na tle innych państw Europy.

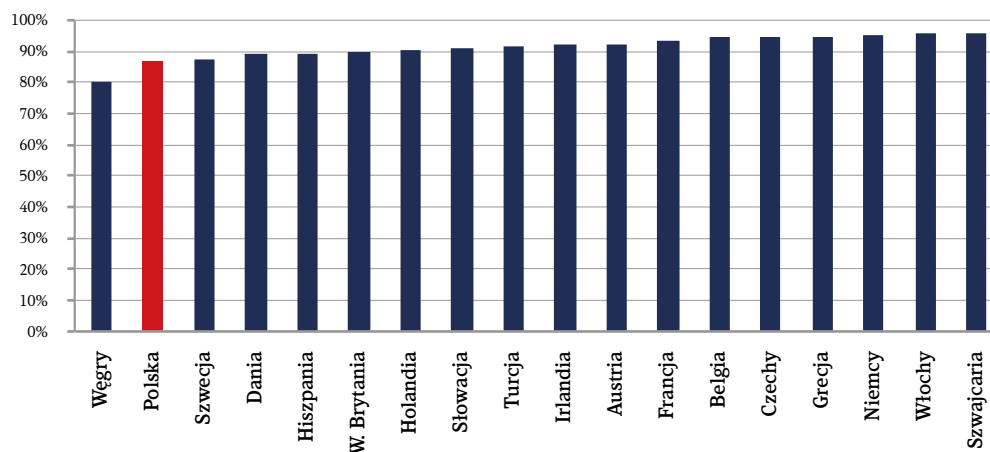
W badaniu Atradius (2016a, 2016b) Polska wypada bardzo pozytywnie na tle Europy. Według tego badania niższy odsetek przedsiębiorstw, które zgłaszają opóźnienia płatności, można znaleźć tylko na Węgrzech. Warto jednak zauważyć, że różnice pomiędzy badanymi krajami są niewielkie – we wszystkich krajach odsetek firm zgłaszających problemy z zatorami jest bardzo wysoki i oscyluje w granicach aż 90% przedsiębiorstw. Dane Atradius (2016c) wskazują ponadto, że Polska dokonała ogromnego postępu w ostatnich latach, zmniejszając przeciętny czas płatności pomiędzy firmami krajowymi z 4 dni opóźnie-

nia w 2012 roku do płatności 2 dni przed czasem w roku 2016.

Gorzej Polska wypada w rankingu Intrum Justitia (2016). Zajmujemy w nim siódme miejsce od końca pod względem opóźnień wobec ustalonego czasu płatności wśród krajów UE.

W raporcie Intrum Justitia (2016) niepokoją przede wszystkim zgłaszane konsekwencje opóźnień płatności. 42% respondentów w Polsce uznało, że zatory płatnicze mają średni lub duży wpływ hamujący wzrost ich przedsiębiorstw. To dziewiąty wynik od końca wśród państw członkowskich UE.

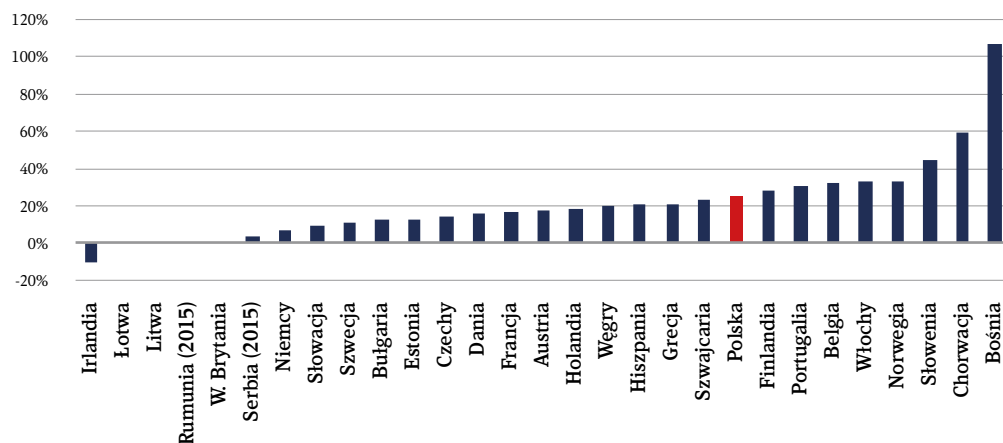
Wykres 3.1. Respondenci zgłaszający zatory płatnicze od firm krajowych w 2016 roku



Próba dla Polski: 210

Źródło: Atradius (2016a, 2016b)

Wykres 3.2. Opóźnienie jako odsetek ustalonego czasu płatności w 2016 roku



Intrum Justitia wyróżnia dwa terminy płatności – zapisany w umowie oraz faktyczny. W zdecydowanej większości krajów przeciętny faktyczny czas płatności jest dłuższy od umownego, co wskazuje na opóźnienie płatności.

Źródło: Intrum Justitia (2016)

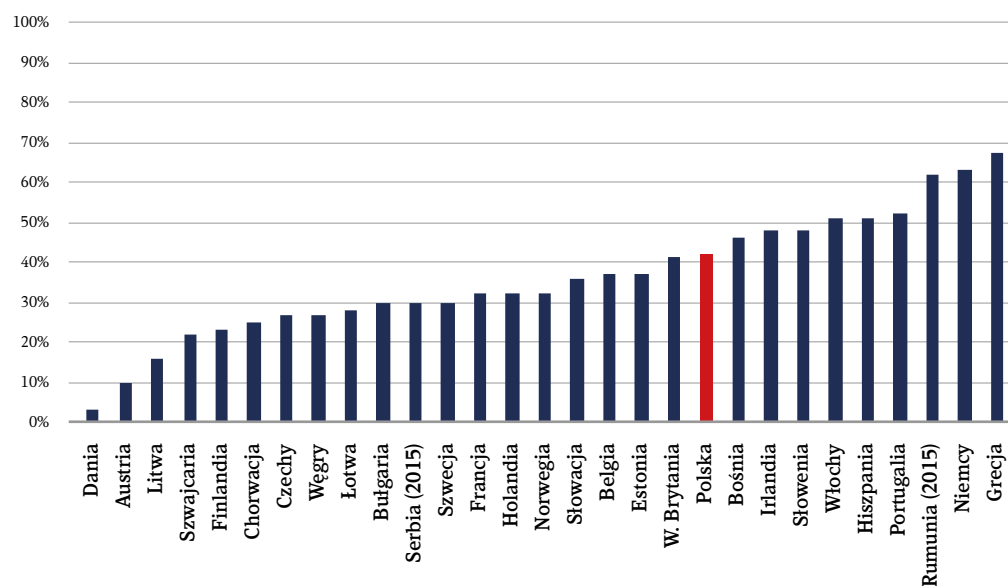
Polska dokonała ogromnego postępu w ostatnich latach, zmniejszając przeciętny czas płatności pomiędzy firmami krajowymi.

Jakkolwiek Niemcy (63%) pod tym względem plasują się gorzej od Polski, a Wielka Brytania (41%) podobnie, to zatory w tych krajach występują dużo rzadziej. W Polsce aż 49% respondentów przyznało, że zdarzyło im się otrzymać prośbę o odroczenie płatności. W Niemczech taką prośbę otrzymało natomiast jedynie 11% respondentów, a w Wielkiej Brytanii 37%.

Wyjątkowo źle Polska wypada w badaniu Hausemer (2015), które było przeprowadzone w ramach zleconej przez Komisję Europejską oceny dyrektywy o zatorach płatniczych. Polska jest w nim czwartym od końca państwem UE z prawie 90% przedsiębiorstw zgłaszających problemy z zatorami płatniczymi. To prawie trzykrotnie więcej niż w Wielkiej Brytanii, która wypadła najlepiej. Wiarygodność badania jest w tym przypadku jednak najmniejsza, ponieważ próba respondentów z Polski wyniosła w nim jedynie 41.

Niezależnie od wyniku, przeciętna skala zatorów w całej gospodarce jest trudna do interpretacji. W każdym kraju zatory płatnicze

Wykres 3.3. Zatory płatnicze jako średni lub duży hamulec wzrostu firm w 2016 roku

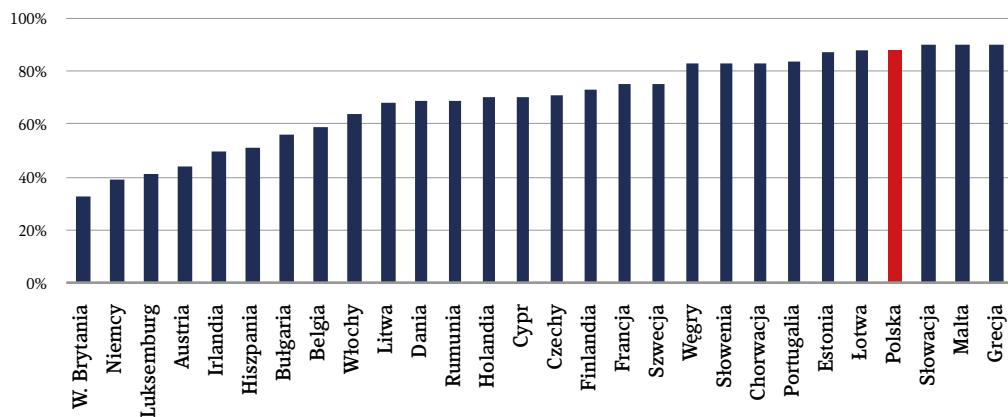


Źródło: Intrum Justitia (2016)

są liczone inaczej w ramach poszczególnych sektorów, więc porównania mogą być zniekształcone. Aby móc analizować poszczególne sektory lub odnieść się do wpływu zatorów na wielkość firm, niezbędna jest

większa próba niż w dostępnych porównaniach międzynarodowych. Taką analizę umożliwia przeprowadzone przez nas badanie odnoszące się do Polski.

Wykres 3.4. Odsetek respondentów, którzy doświadczyli zatorów płatniczych w trzech ostatnich latach (ankieta online 2015)



Próba dla Polski: 41

Źródło: Hausemer P., Rzepecka J., Lofstrom F., Eparvier P., Rivoire L., Gallo C., Maroulis N. (2015), *Ex-post Evaluation of Late Payment Directive*, Valdani Vicari Associati, Technopolis Group, Ernst & Young, Publications of the European Union, 20.11.2015

4. ZATORY W POLSCE I ICH KONSEKWENCJE DLA GOSPODARKI ORAZ PRZEDSIĘBIORSTW NA PODSTAWIE BADANIA *PORTFEL NALEŻNOŚCI POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW*

Niniejszy rozdział powstał w oparciu o badanie Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej SA i Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych. Badanie to umożliwiło śledzenie portfela należności polskich przedsiębiorstw. W pierwszym podrozdziale omawiamy badanie prowadzone od 2009 roku. Dzięki tak długiej perspektywie czasowej w podrozdziale drugim możemy pokazać, jak zmieniał się problem zatorów płatniczych. W podrozdziale trzecim szacujemy wielkość kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwa w związku z zatorami płatniczymi. W czwartym pokazujemy, jak wpływają one na inwestycje i innowacyjność przedsiębiorstw, w piątym analizujemy wpływ zatorów na wzrost przedsiębiorstw. W podrozdziale szóstym porównujemy problemy z zatorami płatniczymi z innymi barierami inwestycyjnymi zgłaszanymi przez przedsiębiorców, a w siódmym porównujemy nasilenie problemów z zatorami ze skalą ograniczenia inwestycji.

Co bada Portfel należności polskich przedsiębiorstw?

Badanie przygotowywane jako wspólny projekt Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej SA i Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce ma na celu bieżące monitorowanie przebiegu obsługi zobowiązań w polskich przedsiębiorstwach. Na jego podstawie możliwa jest analiza sytuacji w zakresie obsługi zobowiązań, identyfikacja regionów, sektorów gospodarki lub grup przedsiębiorstw ze względu na wielkość zatrudnienia, w których problem zatorów płatniczych występuje ze szczególnym nasileniem. Pozwala ono również na zbadanie

tendencji i identyfikację czynników związanych z opóźnieniami w regulowaniu należności w czasie. W badaniu *Portfel należności polskich przedsiębiorstw* w okresie od stycznia 2009 roku do października 2016 roku zebrano ponad 40 000 ankiet pochodzących od ponad 23 000 przedsiębiorstw. Większość badanych udzieliła odpowiedzi zaledwie jeden raz, co uniemożliwia analizę odpowiedzi w ujęciu wzdłużnym, jednak w przypadku znacznej grupy przedsiębiorstw – prawie 8000 – odpowiedzi zostały udzielone przynajmniej dwukrotnie. Pozwala to analizować wzrost przedsiębiorstw i identyfikować, z pewnymi ograniczeniami, trendy dotyczące przyrostu wielkości zatrudnienia w przedsiębiorstwach¹.

¹ Wielkość przedsiębiorstwa w badaniu *Portfel należności polskich przedsiębiorstw* mierzona jest na czterostop-

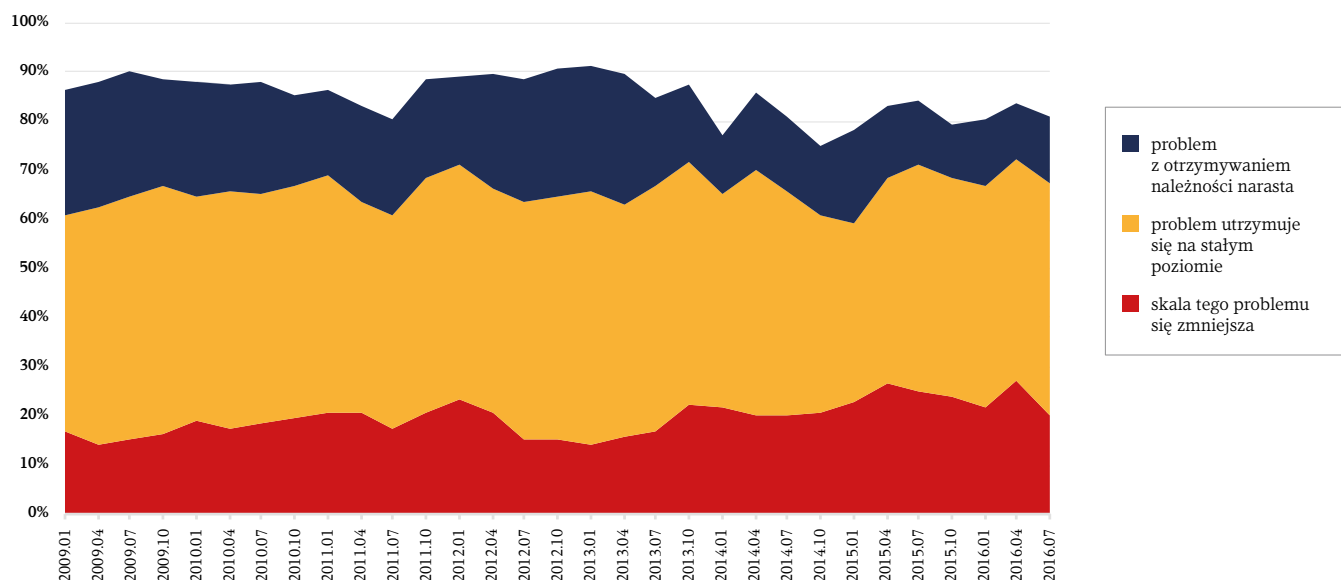
Badanie *Portfel należności polskich przedsiębiorstw* ma podobny charakter do wielu badań koniunktury, które są prowadzone w różnych sektorach gospodarki (przemysł, budownictwo, handel, usługi). Ma też za zadanie opracowanie diagnozy sytuacji finansowej przedsiębiorstw, określenie wielkości oraz zmian produkcji i portfela zamówień, zmian zatrudnienia oraz dynamiki cen. Kluczowym elementem badania z perspektywy niniejszego projektu jest zidentyfikowanie czynników będących źródłem ograniczenia aktywności przedsiębiorstw na rynku. Szeroko eksponowana w różnego typu badaniach jest bariera związana z problemami z wyegzekwowaniem należności od kontrahentów lub klientów. Wpływ tej bariery na funkcjonowanie przedsiębiorstw i gospodarki został przedstawiony już w poprzednich rozdziałach, jednak przedmiotem badania jest głębsza identyfikacja wpływu opóźnień na sytuację przedsiębiorstw. Zatory płatnicze, które obserwowane są tylko w pewnej grupie przedsiębiorstw, mogą szybko przenosić się na inne, współpracujące z nimi firmy i w znaczącym stopniu wpływać na stan całej gospodarki. Co gorsza, doprowadza to do znaczącego spadku zaufania w obrocie między przedsiębiorstwami.

Jak problem zatorów płatniczych zmieniał się w czasie?

Określenie skali problemu z przeterminowanymi należnościami bazuje na sprawdzeniu, w jakim stopniu polskie firmy dotknięte są opóźnieniami. W badaniu *Portfel należności polskich przedsiębiorstw* monitorowana jest sytuacja w obszarze należności, tj. sprawdzana jest liczba firm, które raportują jakiegokolwiek problemy. W grupie tych, które raportują problemy, identyfikowane są firmy odczuwające coraz bardziej dotkliwe skutki opóźnień, a także te, które raportują opóźnienia w coraz mniejszej skali. Sytuację na przestrzeni ostatnich prawie ośmiu lat (od momentu rozpoczęcia badania w styczniu 2009 roku) przedstawia wykres 4.1.

Od 2009 roku ponad 80% polskich przedsiębiorstw deklarowało, że są dotknięte problemem opóźnień. Na początku kryzysu (2009 rok), a także w okresie silnego spowolnienia gospodarczego (2011–2013) udział firm deklarujących problemy z terminowym otrzymywaniem należności wynosił nawet 90%, co potwierdza wnioski z badania Atradius (2016a, 2016b) przedstawione w rozdziale 3.

Wykres 4.1. Udział przedsiębiorstw raportujących problemy z otrzymywaniem należności



Źródło: Obliczenia na podstawie badania „Portfel należności polskich przedsiębiorstw”

niowej skali (1 – poniżej 10 zatrudnionych, 2 – od 10 do 49 zatrudnionych, 3 – od 50 do 249 zatrudnionych, 4 – powyżej 249 zatrudnionych). Przed 2012 rokiem kategorie 1 i 2 były połączone, a zatem wielkość przedsiębiorstwa była mierzona zaledwie na 3-stopniowej skali. Taka konstrukcja pytania utrudnia identyfikację rzeczywistej wielkości zatrudnienia, a także ogranicza wrażliwość na niewielkie zmiany wielkości zatrudnienia. Niemniej jednak jest to jedyne badanie panelowe pozwalające na połączenie informacji o problemach z należnościami z wielkością zatrudnienia w przedsiębiorstwie.

W trakcie prowadzenia badania nastąpiły jednak zmiany dynamiki problemów z odzyskiwaniem należności. Pomimo że wciąż cztery na pięć polskich firm mają trudności z odzyskaniem swoich należności, to odsetek tych, którzy odczuwają problem w coraz większej skali, od 2013 roku systematycznie się zmniejsza. Do połowy 2013 roku obserwowano kwartały, w których ponad 1/4 badanych firm deklarowała narastanie problemu opóźnień. Od początku 2015 roku odsetek ten nie przekroczył 15%. Jednocześnie odsetek tych, którzy deklarują spadek problemów z odzyskiwaniem należności, od prawie 3 lat systematycznie przekracza 20%. Przewaga firm obserwujących zmniejszenie problemu oznacza, że w długim horyzoncie można spodziewać się spadku roli opóźnień. Wciąż jednak droga jest daleka, gdyż mimo poprawy punkt startu jest bardzo odległy od akceptowalnego.

Od 2009 roku ponad 80% przedsiębiorstw ankietowanych w ramach *Portfela należności polskich przedsiębiorstw* deklaroowało, że są dotknięte problemem opóźnień.

Sytuacja w obszarze należności przekłada się na sytuację finansową przedsiębiorstw. Ocena powiązania między sytuacją w obszarze należności a sytuacją finansową została zmierzona przy zastosowaniu regresji logistycznej. Metoda ta pozwala na określenie prawdopodobieństwa wystąpienia konkretnego działania rynkowego w grupie przedsiębiorstw w reakcji na zmianę warunków funkcjonowania. Zastosowany model przedstawiał się następująco:

$$P(Y = y_i) = F^{-1}(x^T \beta) = \frac{e^{x^T \beta}}{1 + e^{x^T \beta}}$$

gdzie:

- Y – zmienna binarna (zerojedynkowa):
 - 1 – wystąpiło dane działanie rynkowe w reakcji na problemy z odzyskiwaniem należności w wybranym przedsiębiorstwie,
 - 0 – wybrane działania rynkowe nie zostało podjęte;

- F – funkcja skumulowanego rozkładu prawdopodobieństwa rozkładu logistycznego;
- x – wektor kolumnowy zmiennych objaśniających²;
- β – wektor kolumnowy estymowanych parametrów.

Model pokazuje, że opóźnienia odgrywają bardzo istotną rolę przy ocenie sytuacji finansowej. Firmy, które deklarują więcej opóźnień niż kwartał, wcześniej charakteryzują się o 19 pkt proc. niższym prawdopodobieństwem, że ich sytuacja finansowa będzie się poprawiać, niż ma to miejsce w przypadku firm deklarujących brak opóźnień. Również firmy, w których opóźnienia występują, ale ta sytuacja utrzymuje się na stałym poziomie, mają o ponad 9 pkt proc. niższe prawdopodobieństwo poprawy sytuacji finansowej niż firmy nieposiadające opóźnionych faktur w portfelu. Firmy, w których sytuacja w obszarze opóźnień poprawia się, mają natomiast aż o 8,5 pkt proc. wyższe prawdopodobieństwo poprawy sytuacji niż firmy, które nie mają w ogóle opóźnień. Oznacza to, że firmy też przyzwyczajają się do braku opóźnień i nie reagują na tę sytuację aż tak pozytywnie jak firmy, które stykały się z opóźnieniami i nagle odczuwają zmniejszenie ciężaru.

Ten wątek badania pokazuje również wagę opóźnień w zależności od wielkości przedsiębiorstwa. W przypadku przedsiębiorstw mikro o wiele trudniejsze jest uzyskanie poprawy wyniku finansowego niż w przypadku przedsiębiorstw dużych. Różnica, przy takim samym poziomie obsługi należności przez klientów/kontrahentów, wynosi ponad 5 pkt proc. Również firmom małym trudniej jest osiągnąć poprawę wyniku finansowego niż firmom dużym (prawdopodobieństwo niższe o ponad 2 pkt proc.). Jedynie po przekroczeniu poziomu zatrudnienia równego 50 osób firmy przestają odczuwać negatywne efekty problemów z należnościami w większej skali, niż odczuwają je firmy duże, tj. firmy zatrudniające 250 osób i więcej. Podsumowując te wyniki, można stwierdzić, że firmy małe ze względu na większą

2 Dla kategoryalnych zmiennych objaśniających wektor jest 1. W takiej sytuacji jedna z kategorii spełnia rolę kategorii referencyjnej, a wartość oszacowanego parametru dla tej kategorii równa jest zero.

Tabela 4.1. Wpływ zatorów płatniczych na prawdopodobieństwo poprawy sytuacji finansowej firmy (pkt proc.)

| Branża | Wielkość przedsiębiorstwa | | Wielkość opóźnień względem poprzedniego kwartału | |
|-------------|---------------------------|---------|--|--------------------|
| | ref. | duże | ref. | brak opóźnień |
| rolnictwo | -1,0 | średnie | -0,5 | więcej opóźnień |
| budownictwo | -1,9 | małe | -2,1 | tyle samo opóźnień |
| handel | -0,2 | mikro | -5,2 | mniej opóźnień |
| finanse | 4,8 | | | |
| telekomy | 8,5 | | | |
| usługi | -0,2 | | | |

Tabela przedstawia efekty krańcowe problemów z otrzymywaniem należności, tj. obrazuje, o ile punktów procentowych dana zmienna podnosi lub obniża prawdopodobieństwo poprawy sytuacji finansowej danego przedsiębiorstwa względem zmiennej referencyjnej.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie modelu regresji logistycznej

trudność w osiąganiu dobrych wyników finansowych potrzebują dodatkowej ochrony przed nieuczciwymi kontrahentami, żeby mogły się dobrze rozwijać.

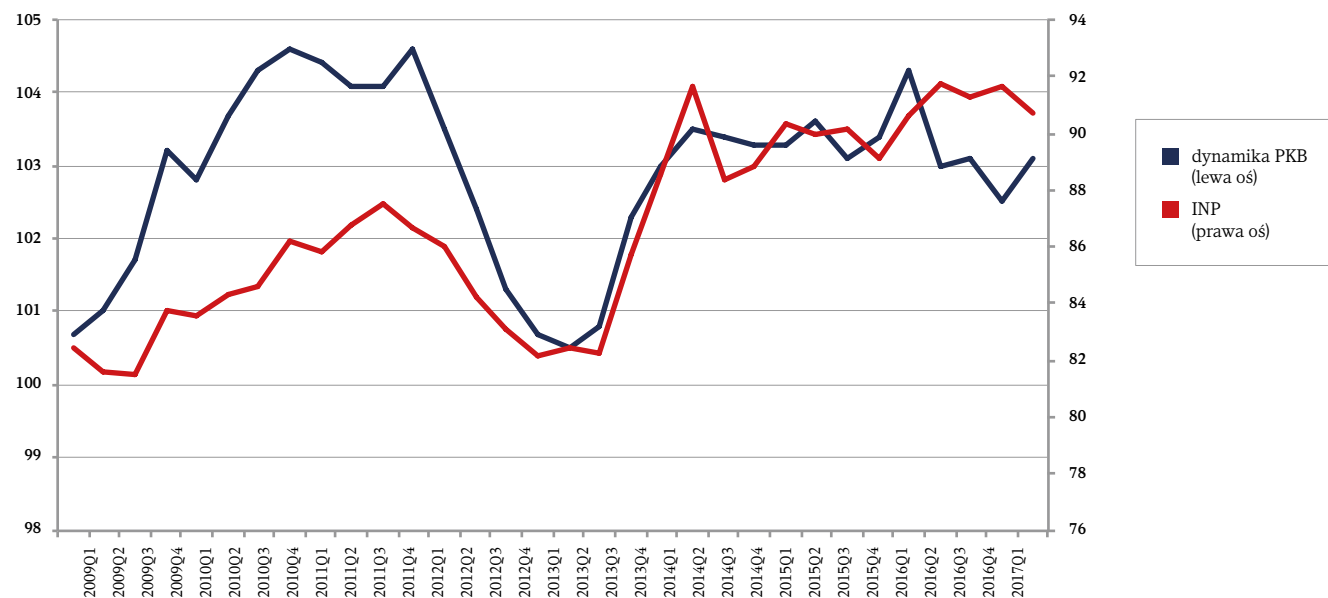
Analiza zdolności do osiągania dobrych wyników finansowych ze względu na branżę wskazuje, że jedynie w branżach finansowej oraz telekomunikacyjnej poprawa sytuacji finansowej była bardziej prawdopodobna przy danych warunkach ekonomicznych. Firmy finansowe i ubezpieczeniowe o takiej samej wielkości i takim samym profilu należności miały o prawie 5 pkt proc. wyższe prawdopodobieństwo poprawy wyniku finansowego, a w przypadku firm telekomu-

nikacyjnych o ponad 8 pkt proc. niż odpowiednie prowadzące działalność w branży przemysłowej.

Sytuacja w obszarze zatorów pozostaje w ścisłym związku z sytuacją gospodarczą, co przekłada się na powiązanie indeksów monitorujących sytuację w obszarze należności z dynamiką PKB. Indeks Należności Przedsiębiorstw (INP)³ powstający na podstawie badania *Portfel należności polskich przedsiębiorstw* charakteryzuje się bardzo znaczącą korelacją z PKB (zob. wykres 4.2).

Od początku 2009 roku poprawa w obszarze należności odzwierciedlała coraz silniej-

Wykres 4.2. Korelacja między sytuacją w obszarze należności a PKB



Źródło: Dane „Portfela należności polskich przedsiębiorstw” i GUS

3 INP odzwierciedla stan i opinie przedsiębiorców dotyczące sześciu obszarów związanych z należnościami: stanu i prognozy problemów z ich egzekwowaniem, przeciętnego odsetka przeterminowanych należności w portfelu firmy, średniego okresu przeterminowania, odsetka firm w gospodarce, które na skutek problemów z należnościami nie mogą terminowo regulować swoich płatności, a także przeciętnego odsetka kosztów związanych z nieterminowymi płatnościami ze strony klientów/kontrahentów.

sze przyspieszenie PKB. Spowolnienie gospodarcze, które zaczęło się w końcu 2011 roku, zaowocowało również pogorszeniem się portfeli należności. Odbicie z drugiej połowy 2013 roku bardzo silnie współwystępowało ze wzrostem PKB. Od połowy 2014 roku wskazania INP utrzymują się na wysokim poziomie, a dynamika PKB również znacząco wzrosła w porównaniu do okresu 2012–2013.

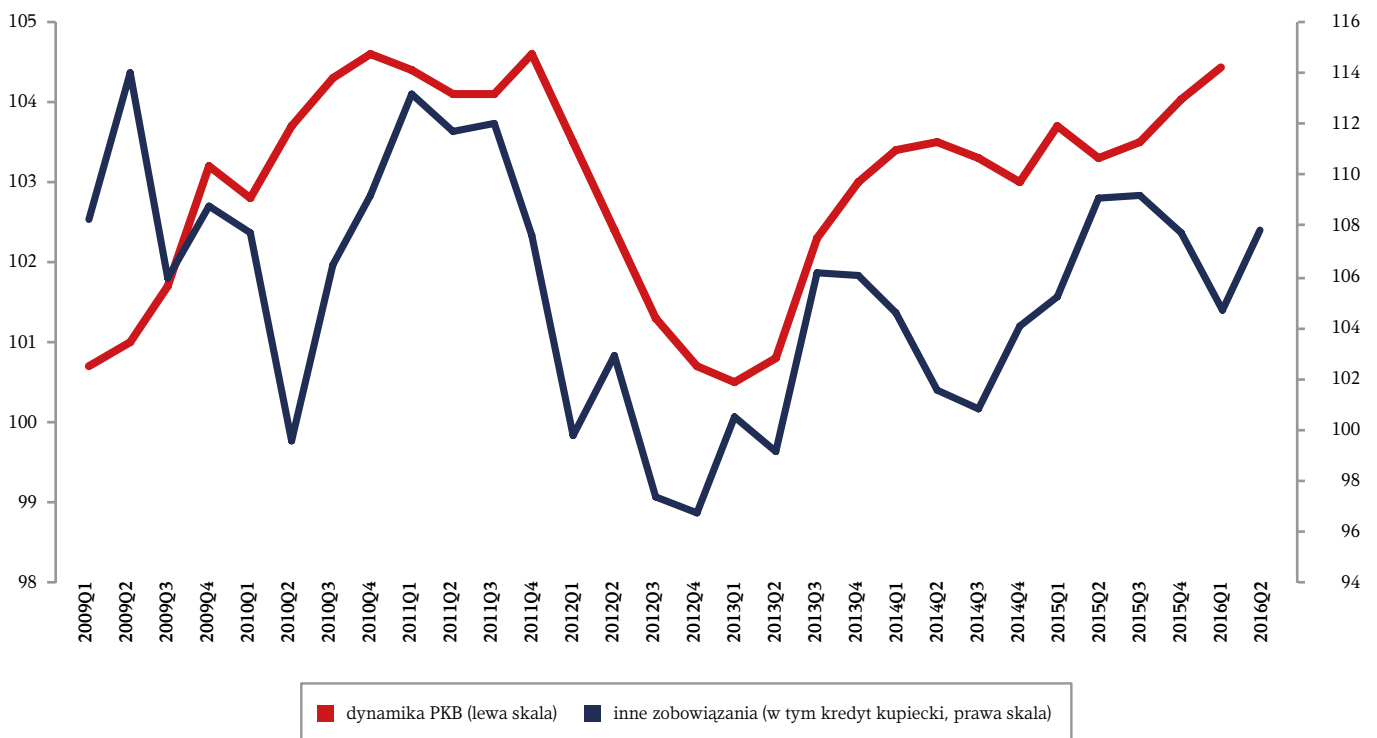
Przy współczynniku korelacji na poziomie 0,62 można stwierdzić znaczący i statystycznie istotny związek między tymi dwoma szeregami. Związek ten jest dwukierunkowy – słabszy wzrost gospodarczy i gorsza sytuacja finansowa przedsiębiorstw prowadzą do wzrostu zatorów płatniczych. Jednocześnie jednak wzrost zatorów płatniczych utrudnia firmom rozwój, przyczyniając się do słabnięcia wzrostu PKB. Wpływ spowolnienia wzrostu gospodarczego na funkcjonowanie firm można stwierdzić, porównując dynamikę PKB oraz udział innych należności (pozycja zawiera kredyt kupiecki) w bilansach przedsiębiorstw niefinansowych. W okresach spowolnienia gospodarczego przedsiębiorstwa zmniejszają ten rodzaj finansowania – jest mniej chętnych do sprzedaży produktów z odroczonym terminem płatności.

Ile zatory płatnicze kosztują polskie przedsiębiorstwa?

Badanie *Portfel należności polskich przedsiębiorstw* określa koszty zatorów ponoszone przez przedsiębiorców. Wyniki są wyrażone w procentach całkowitych kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwo. W ramach badania przedsiębiorstwa do kosztów związanych z opóźnieniami przedsiębiorstwa wliczają: (1) wielkości strat, które są wynikiem braku zapłaty, (2) koszty odsetkowe, (3) koszty związane z monitoringiem i windykacją, (4) koszty wynikające z konieczności wprowadzania i rozbudowywania procedur prawnych mających na celu ograniczenie ekspozycji na nieterminowo regulowane należności, (5) koszty związane z zaniechaniem aktywności na niektórych, bardzo ryzykownych rynkach.

Przy takim podejściu oczekiwana wielkość kosztów okazuje się znacząco wyższa niż same koszty nieterminowości raportowane w księgach przedsiębiorstw. Pozostaje to w zgodzie z filozofią Cramera (1972), który wskazał, że koszty związane z nieterminowością nie poddają się łatwo technikom księgowym, nie są uwzględnione w księgach rachunkowych, a dodatkowo nie są homo-

Wykres 4.3. Dynamika PKB oraz innych należności (zawiera kredyt kupiecki) w bilansach przedsiębiorstw niefinansowych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat

geniczne z innymi kosztami. Z tego względu wprowadzenie do analizy subiektywnej opinii na temat kosztów jest koniecznością w procesie badania skali tego problemu oraz jego przyczyn. Rozkład kosztów, a także ich przeciętną wielkość w grupach przedsiębiorstw z wybranych branż oraz o danej wielkości przedstawia tabela 4.2.

Tabela 4.2. Wielkość kosztów wynikających z opóźnień w zależności od branży i wielkości przedsiębiorstwa (% ogółu kosztów) w okresie 2015Q1–2016Q3

| gospodarka ogółem | | 6,3 | |
|-------------------|---------------------------|---------|-----|
| Branża | Wielkość przedsiębiorstwa | | |
| rolnictwo | 6,6 | mikro | 8,0 |
| przemysł | 4,1 | małe | 5,5 |
| budownictwo | 8,4 | średnie | 3,9 |
| handel | 5,3 | duże | 3,3 |
| finanse | 10,4 | | |
| telekomy | 8,2 | | |
| usługi | 7,3 | | |

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z badania „Portfel należności polskich przedsiębiorstw”

Przeterminowane należności stanowią poważny ciężar dla przedsiębiorstw ze wszystkich branż. Aż 6,3% wszystkich kosztów ponoszonych przez firmy w Polsce jest związane z opóźnieniami w płatnościach.

Różnice między wielkością kosztów ponoszonych przez przedsiębiorstwa z poszczególnych branż są dość znaczące. Wbrew obiegowym opiniom największe koszty ponoszą przedsiębiorstwa działające w branży finansowej, choć należy zaznaczyć, że w tym sektorze nie mamy do czynienia z kredytem kupieckim, lecz z wyspecjalizowaną działalnością finansową. Skala kosztów związanych z opóźnieniami przekracza w tej branży, jako jedynej, 10%. Branża finansowa boryka się także z największymi problema-

mi z odzyskaniem środków. W przypadku gdy dochodzi do przeterminowanej płatności, przedsiębiorstwa finansowe mają bardzo duże trudności z odzyskaniem należności.

Z bardzo wysokim poziomem kosztów przekraczającym 8% muszą się liczyć firmy działające w branżach budowlanej oraz telekomunikacyjnej.

Paradoksalnie wynika to z priorytetowego traktowania przez dłużników zobowiązań wobec instytucji finansowych. Gospodarstwa domowe, a także firmy spłacają kredyty zaciągnięte w instytucjach finansowych do ostatniego momentu, tj. do czasu, kiedy posiadają jakiegokolwiek środki. Do zatrzymania spłat dochodzi dopiero w sytuacji całkowitego braku pieniędzy. Wtedy windykacja staje się nieskuteczna. Pomimo że koszty w firmach finansowych są najwyższe, to ta grupa firm jako jedyna jest najlepiej przygotowana do ich ponoszenia. Tylko w tej grupie odsetek niespłaconych faktur jest bezpośrednio uwzględniony w koszcie kredytu.

Z bardzo wysokim poziomem kosztów przekraczającym 8% muszą się liczyć firmy działające w branżach budowlanej oraz telekomunikacyjnej. Sytuacja w przedsiębiorstwach budowlanych jest najprawdopodobniej związana ze specyfiką tej branży, w której występuje bardzo duża rotacja firm, a dodatkowo znaczna część obrotu dotyczy szarej strefy. W przypadku firm telekomunikacyjnych poziom kosztów jest również konsekwencją rozdrobnionej grupy klientów. Oznacza to utrudnienia w monitorowaniu oraz skutecznej egzekucji należności. W większości przypadków przeterminowane płatności są niewielkie, co powoduje ograniczoną opłacalność ich windykacji.

W 2015 roku całkowite koszty przedsiębiorstw niefinansowych w polskiej gospodarce wyniosły 3818 mld zł.

Przy kosztach opóźnień między 3% a 6% koszty gospodarcze opóźnień można szacować:

$$3818 \text{ mld} \cdot 3\% = 115 \text{ mld zł} \quad 3818 \text{ mld} \cdot 6\% = 229 \text{ mld zł}$$

koszt między 115 mld zł a 229 mld zł

Całkowity koszt roczny związany z opóźnieniami przekracza więc 100 mld zł.

Najmniejsze koszty opóźnień ponoszą firmy przemysłowe. Stanowią one nieznacznie ponad 4% ogółu kosztów. Jest to zapewne konsekwencją stabilnego portfela dużych klientów, których łatwo monitorować i łatwo wywierać na nich presję w przypadku opóźnień.

Ponad połowa firm deklaruje, że występowanie opóźnień jest barierą dla prowadzonej przez nie działalności. Aż 27,9% przedsiębiorstw wskazuje na utrudnienia w regulowaniu własnych zobowiązań na skutek problemów z otrzymywaniem należności.

Jednym z celów niniejszego raportu jest pokazanie zależności między wielkością przedsiębiorstwa i znaczeniem negatywnych skutków zatorów płatniczych. Średnie i duże firmy charakteryzują się o wiele większą efektywnością w zarządzaniu kosztami przeterminowanych płatności. Są w stanie zredukować koszty do poniżej 4%. W przypadku firm dużych koszty związane z brakiem terminowości są jeszcze niższe i wynoszą przeciętnie zaledwie 3,3%. To o ponad 70% mniej niż w przypadku firm mikro. Stanowi to gigantyczne ułatwienie dla przedsiębiorstw prowadzących działalność na dużą skalę i zapewne jest też czynnikiem ułatwiającym radzenie im sobie w trudnych warunkach rynkowych.

Generalnie firmy mikro są w największym stopniu dotknięte problemem opóźnień. Nawet w firmach małych, zatrudniających 10–49 osób, koszty opóźnień są znacząco niższe i wynoszą zaledwie ok. 5,5% ogółu kosztów, czyli o około 1/3 mniej niż w firmach mikro. Przy takiej strukturze kosztów firmom mikro i małym jest szczególnie trudno rosnąć⁴.

Czy opóźnienia w otrzymywaniu należności prowadzą do zatorów? W jaki sposób blokują inwestycje i innowacyjność produktową firm?

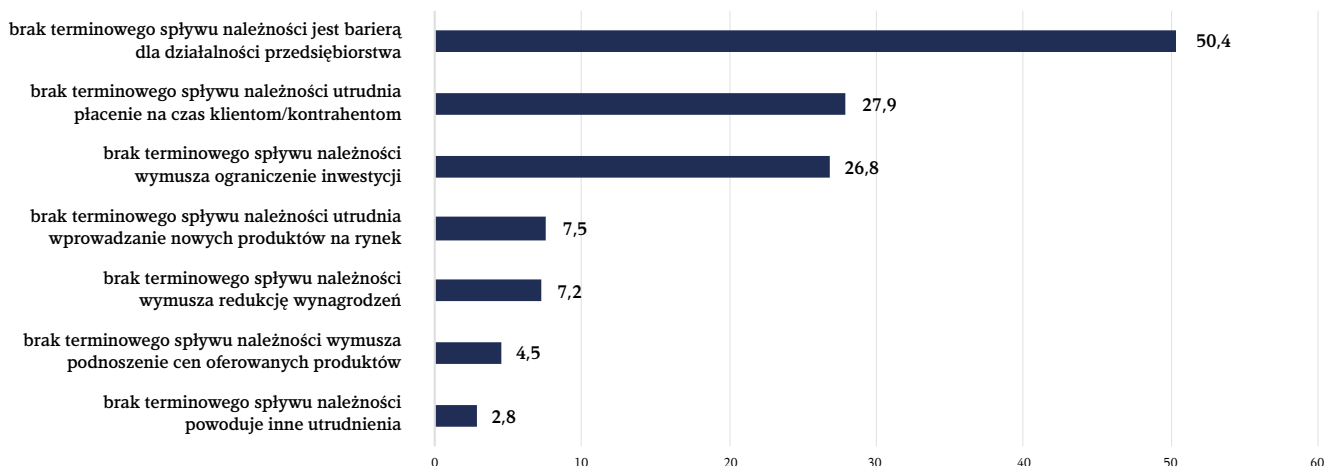
W obliczu problemów z należnościami firmy podejmują wiele wymuszonych i niewymuszonych działań. Jak wskazuje Bojnec (2002), bardzo istotną konsekwencją opóźnień w otrzymywaniu należności jest brak zdolności do regulowania własnych zobowiązań. Niemniej ważnym problemem jest utrata zdolności do prowadzenia działalności inwestycyjnej. Nakłady inwestycyjne charakteryzują się dużą elastycznością i w przypadku braku dostatecznych środków na rachunku bankowym mogą zostać łatwo odłożone, szczególnie jeżeli inwestycja nie została jeszcze rozpoczęta. Przedsiębiorstwa przywiązują zdecydowanie większą wagę do terminowego regulowania należności podatkowych i wypłaty wynagrodzeń, gdyż w przypadku opóźnień należności tych można łatwo dochodzić na drodze sądowej.

Badanie *Portfel należności polskich przedsiębiorstw* pozwala określić, jaki odsetek firm boryka się z zatorami, oraz sprecyzować podejmowane przez nie działania w reakcji na występowanie problemów z należnościami. Uśrednione dane z okresu 2015–2016 przedstawione zostały na wykresie 4.4.

Ponad połowa firm deklaruje, że występowanie opóźnień jest barierą dla prowadzonej przez nie działalności. Najczęściej występującą konsekwencją opóźnień w płatnościach jest możliwość powstawania zatorów płatniczych. Aż 27,9% przedsiębiorstw wskazuje na utrudnienia w regulowaniu własnych zobowiązań na skutek problemów z otrzymywaniem należności. W drugiej kolejności, w nieznacznie mniejszym natężeniu występuje konieczność ograniczania inwestycji. Odczuwa ją 26,8% firm w gospodarce. Kolej-

⁴ Jednym z ograniczeń dla przedstawionych wyników jest fakt, że próba w badaniu *Portfel należności polskich przedsiębiorstw* oparta jest na firmach korzystających z usług Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej SA, a zatem często firmach mających już negatywne doświadczenia z kontrahentami. Wydaje się, że w przypadku firm dużych procedura korzystania z usług biur informacji gospodarczej (np. KRD SA) jest w miarę automatyczna, gdyż każdy duży przedsiębiorca posiadający wyspecjalizowaną komórkę do analizy portfela należności ma opracowany kanał oceny klientów/kontrahentów z wykorzystaniem tego typu informacji. Niemniej jednak w przypadku firm małych możliwe jest, że korzystanie z usług biur informacji gospodarczej występuje jako konsekwencja złych doświadczeń i często dopiero firmy, które spotkały się z problemami z odzyskiwaniem należności na większą skalę, eksplorują ścieżkę oceny klienta w ten sposób. W konsekwencji poziom kosztów firm małych obecnych w badaniu może być nieznacznie zawyżony.

Wykres 4.4. Odsetek firm dotkniętych wybranymi problemami na skutek nieterminowego spływu należności



Źródło: Badanie „Portfel należności polskich przedsiębiorstw” – okres 2015–2016

ne bariery są mniej istotne. Z powodu problemów z otrzymywaniem należności 7,5% firm w gospodarce deklaruje konieczność wstrzymania się z wprowadzaniem na rynek produktów, a 7,2% ogranicza zatrudnienie lub obniża pensje pracowników. 4,5% przedsiębiorstw wskazuje na potrzebę podnoszenia cen. W celu oceny siły wpływu opóźnień w odzyskiwaniu należności na zachowania

rynkowe przedsiębiorstw wykorzystano model regresji logistycznej. Wyniki dla modeli otrzymanych przy ocenie wpływu dla dwóch najczęściej występujących konsekwencji, czyli „problemów z własnymi płatnościami” i „ograniczania inwestycji”, a także przy ocenie skutków związanych z niemożnością wprowadzenia nowych produktów na rynek zostały przedstawione w tabeli 4.3.

Tabela 4.3. Wyniki oszacowań parametrów modeli regresji logistycznej – działania podejmowane przez przedsiębiorców w obliczu występowania przeterminowanych należności

| Zmienne objaśniające | | Opóźnione należności utrudniają regulowanie własnych należności B (exp B) | Opóźnione należności ograniczają zdolności inwestycyjne B (exp B) | Opóźnione należności uniemożliwiają wprowadzanie nowych produktów B (exp B) |
|-----------------------------------|------------------------|--|--|--|
| Branża | przemysł przetwórczy | 0,08 (1,09) | -0,33*** (0,72) | 0,5*** (1,65) |
| | budownictwo | 0,32** (1,38) | 0,04 (1,04) | 0,52** (1,68) |
| | handel | -0,01 (0,99) | -0,22** (0,8) | 0,73*** (2,07) |
| | finanse | -0,41** (0,66) | -0,63*** (0,53) | -0,17 (0,84) |
| | telekomunikacja | -0,37 (0,69) | 0,36* (1,43) | 1*** (2,71) |
| | inne usługi | ref. | ref. | ref. |
| Zatrudnienie | do 9 osób | ref. | ref. | ref. |
| | 10–49 | -0,05 (0,95) | 0,05 (1,06) | -0,37*** (0,69) |
| | 50–249 | -0,45*** (0,64) | -0,47*** (0,62) | -0,77*** (0,46) |
| | powyżej 249 | -0,52*** (0,6) | -1,09*** (0,34) | -2,39*** (0,09) |
| Bieżące problemy z należnościami | maleją | -0,41*** (0,67) | -0,64*** (0,53) | -0,56*** (0,57) |
| | stałe | ref. | ref. | ref. |
| | rosną | 0,6*** (1,83) | 0,7*** (2,01) | 0,64*** (1,89) |
| Stała | -0,56*** (0,57) | -0,45*** (0,64) | -2,39*** (0,09) | |
| N (wielkość próby) | 3633 | 3633 | 3633 | |
| R² Nagelkerke'a | 0,049 | 0,093 | 0,070 | |

* istotne na poziomie 0,1; ** istotne na poziomie 0,05; *** istotne na poziomie 0,01

Tabela pokazuje wpływ wybranych cech przedsiębiorstw, a także warunków rynkowych, w których przedsiębiorstwa działają, na prawdopodobieństwo ograniczeń inwestycyjnych, zatorów płatniczych i innowacji produktowych. Dodatnie wartości parametrów odzwierciedlają wyższe prawdopodobieństwo niż w kategorii referencyjnej, zaś ujemne wskazują na niższe prawdopodobieństwo występowania danej bariery niż w kategorii referencyjnej.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z badania „Portfel należności polskich przedsiębiorstw”

Wpływ przeterminowanych należności na działania firm zależy w największym stopniu od wielkości przedsiębiorstwa. O ile brak jest znaczących różnic między firmami mikro i małymi w przypadku przełożenia opóźnień na powstawanie zatorów, a także ograniczanie inwestycji, o tyle widoczne są różnice we wpływie opóźnień na innowacyjność produktową. W przypadku powstawania zatorów firmy średnie i duże wykazują zdecydowanie większą odporność i zdecydowanie rzadziej przekłada się to na ich możliwości wprowadzania produktów na rynek. Jeszcze silniej widoczna jest odporność firm średnich i dużych na ograniczenia w inwestycjach. Wyniki analiz pokazują, że firmy mikro i małe zdecydowanie szybciej ograniczają inwestycje, niż czynią to firmy średnie i duże. W konsekwencji można się spodziewać, że ma to negatywne przełożenie na wzrost firm.

Najwięcej firm, które mają problemy z inwestycjami, funkcjonuje w branży budowlanej, najmniej zaś w grupie firm prowadzących działalność finansową i ubezpieczeniową.

Rezultaty badań wskazują również, że problemy z opóźnieniami w płatnościach wywołują zróżnicowane skutki w zależności od branży, w której działa przedsiębiorstwo, a także od tego, czy problemy z należnościami rosną, czy też maleją. W branży finansowej widoczny jest wpływ zatorów na inwestycje. Wynika to również z faktu, że opóźnienia uwzględnione są w modelu funkcjonowania firm finansowych. W przypadku firm handlowych i telekomunikacyjnych szczególnie widoczny jest wpływ opóźnień na wprowadzanie nowych produktów na rynek.

Czy opóźnienia w otrzymywaniu należności osłabiają wzrost firm?

Kolejnym zagadnieniem, które omawiamy, korzystając z danych z *Portfela należności*

polских przedsiębiorstw, jest pytanie o to, czy wielkość problemów z należnościami przekłada się na wzrost przedsiębiorstw wyrażony wzrostem zatrudnienia.

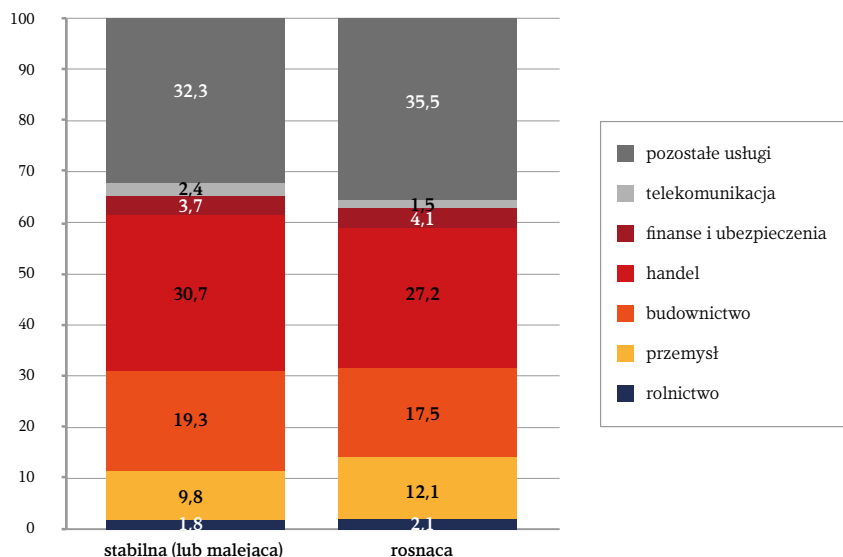
W grupie niespełna 8000 przedsiębiorstw, które odpowiedziały na ankietę co najmniej dwa razy, znalazło się 4,3% przedsiębiorstw, które urosły w trakcie okresu, w którym raportowały swoje wyniki. Przed sprawdzeniem, jakie czynniki mogły potencjalnie wpływać na ich wzrost, podjęliśmy próbę sprawdzenia, czy ten wzrost był obserwowany we wszystkich branżach w podobnym stopniu, czy też występowały różnice między branżami. Porównaliśmy więc strukturę firm, które utrzymały swoją wielkość w okresie badania *Portfel należności polskich przedsiębiorstw*, ze strukturą firm, które odnotowały wzrost. Wyniki porównania przedstawia wykres 4.5.

Udział przedsiębiorstw z poszczególnych branż w grupie firm rosnących jest bardzo zbliżony do grupy firm utrzymujących stabilną wielkość lub malejących. Brak zależności między branżą, w której działa przedsiębiorstwo, oraz prawdopodobieństwem wzrostu został potwierdzony przez test χ^2 ¹. Oznacza to, że żadna z branż reprezentowanych w badaniu w ostatnich latach nie wyróżniała się większym prawdopodobieństwem występowania firm, które zwiększałyby zatrudnienie. Jest to potwierdzenie poprawnego funkcjonowania mechanizmów rynkowych, które nie faworyzują żadnej z grup przedsiębiorstw. Oznacza to również, że przedsiębiorcy wybierali branże do prowadzenia działalności, nie kierując się modą i nie natrafiając na sektory o niskim prawdopodobieństwie wzrostu.

Odpowiedź na pytanie, które firmy rosną i jak związane jest to z wpływaniem należności, była kolejnym celem raportu. Zestawiono firmy, które rosły w okresie prowadzenia badania, z tymi, które takiego wzrostu nie odnotowały. Porównano, jaki wpływ miał udział przeterminowanych należności w portfelu należności ogółem oraz odsetek przeterminowanych należności, dla których opóźnienie wynosi ponad 3 miesiące.

¹ Test χ^2 na niezależność rozkładów.

Wykres 4.5. Udział firm utrzymujących wielkość (N = 7613) i rosnących (N = 338)



Źródło: Badanie „Portfel należności polskich przedsiębiorstw” – lata 2009–2016

Jak zatory płatnicze mają się do innych barier ograniczających inwestycje przedsiębiorstw?

Określenie czynników odpowiedzialnych za inwestycje w polskich przedsiębiorstwach było jednym z celów modułu w badaniu *Portfel należności polskich przedsiębiorstw*, który został wysłany do przedsiębiorców w październiku 2011 roku i styczniu 2012 roku. Należy pamiętać, że był to okres rozpoczynającego się spowolnienia gospodarczego i rosnących zatorów płatniczych.

Ograniczenia w działalności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw zostały przedstawione w tabeli 4.5.

Skalę problemu spowolnienia w zakresie inwestycji najlepiej obrazuje fakt, że w 2011 roku ponad 2/3 polskich przedsiębiorstw było zmuszonych do wprowadzenia ograniczeń w tej sferze. Największa grupa przedsiębiorców notowała niewielkie ograniczenia w aktywności inwestycyjnej (do 10%), jednak należy podkreślić obecność grupy stanowiącej 11,7% ogółu firm, które redukowały swoje inwestycje o ponad połowę. Ko-

Tabela 4.5. Ograniczenia działalności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw

| Czy Państwa firma ogranicza inwestycje? | Tak, w bardzo znaczącym stopniu (ograniczenie o ponad 50% względem optimum) | Tak, w znaczącym stopniu (ograniczenie o 21–50% względem optimum) | Tak, w średnim stopniu (ograniczenie o 11–20% względem optimum) | Tak, w ograniczonym stopniu (ograniczenie do 10% względem optimum) | Nie, nie ograniczamy inwestycji |
|---|---|---|---|--|---------------------------------|
| ogółem | 11,7% | 11,7% | 18,6% | 25,1% | 33,0% |
| BRANŻA | | | | | |
| rolnictwo | 11,0% | 9,8% | 25,6% | 19,5% | 34,1% |
| przetwórstwo przemysłowe | 10,1% | 9,5% | 17,9% | 24,8% | 37,8% |
| budownictwo | 14,5% | 16,2% | 23,1% | 20,5% | 25,6% |
| handel | 10,9% | 10,1% | 20,3% | 27,1% | 31,6% |
| usługi finansowe | 7,9% | 2,2% | 11,2% | 25,8% | 52,8% |
| telekomunikacja | 5,1% | 15,4% | 20,5% | 30,8% | 28,2% |
| inne usługi | 13,5% | 14,3% | 17,5% | 25,1% | 29,6% |
| WIELKOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA | | | | | |
| do 9 zatrudnionych | 13,9% | 15,2% | 21,5% | 25,9% | 23,4% |
| 10–49 zatrudnionych | 11,4% | 10,4% | 18,6% | 22,6% | 37,0% |
| 50–249 zatrudnionych | 7,0% | 5,5% | 11,7% | 27,0% | 48,8% |
| 250+ zatrudnionych | 3,2% | 3,2% | 7,4% | 29,8% | 56,4% |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie dodatkowego modułu w „Portfelu należności polskich przedsiębiorstw” z października 2011 i stycznia 2012. N = 1964

Tabela 4.6. Przeciętny wpływ różnych czynników zewnętrznych na ograniczenia w działalności inwestycyjnej polskich przedsiębiorstw

| | Prognozy wzrostu gospodarczego | Wysokość stóp procentowych | Opóźnione należności | Polityka podatkowa | Bariery prawne | Zaufanie do instytucji (rządu) | Konieczność spełnienia norm środowiskowych |
|----------------------------------|--------------------------------|----------------------------|----------------------|--------------------|----------------|--------------------------------|--|
| ogółem | 2,92 | 3,13 | 2,46 | 2,55 | 2,72 | 2,79 | 3,19 |
| BRANŻA | | | | | | | |
| rolnictwo | 3,10 | 3,40 | 2,49 | 2,55 | 2,11 | 2,71 | 2,49 |
| przetwórstwo przemysłowe | 2,97 | 3,20 | 2,50 | 2,62 | 2,71 | 2,81 | 2,96 |
| budownictwo | 2,75 | 3,03 | 2,17 | 2,36 | 2,52 | 2,57 | 3,10 |
| handel | 2,87 | 3,05 | 2,41 | 2,51 | 2,75 | 2,83 | 3,29 |
| usługi finansowe | 2,90 | 2,62 | 2,70 | 2,56 | 2,82 | 2,85 | 3,94 |
| telekomunikacja | 3,17 | 3,05 | 2,41 | 2,79 | 2,98 | 2,89 | 3,78 |
| inne usługi | 2,91 | 3,18 | 2,47 | 2,55 | 2,79 | 2,79 | 3,24 |
| WIELKOŚĆ PRZEDSIĘBIORSTWA | | | | | | | |
| do 9 zatrudnionych | 2,95 | 3,25 | 2,42 | 2,51 | 2,73 | 2,70 | 3,35 |
| 10–49 zatrudnionych | 2,92 | 3,02 | 2,37 | 2,51 | 2,69 | 2,86 | 3,11 |
| 50–249 zatrudnionych | 2,74 | 3,03 | 2,65 | 2,77 | 2,75 | 2,87 | 2,90 |
| 250+ zatrudnionych | 3,04 | 2,97 | 3,02 | 2,75 | 2,77 | 3,05 | 2,83 |

1 = bardzo duże znaczenie, 3 = średnie znaczenie, 5 = bardzo niskie znaczenie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie dodatkowego modułu w „Portfelu należności polskich przedsiębiorstw” z października 2011 i stycznia 2012. N = 1964

nieczność ograniczania inwestycji nie rozkładała się w równym stopniu na branże oraz na firmy o zróżnicowanej wielkości. Większe przedsiębiorstwa zdecydowanie rzadziej były narażone na ograniczenia inwestycyjne. Najwięcej firm, które mają problemy z inwestycjami, funkcjonuje w branży budowlanej, najmniej zaś w grupie firm prowadzących działalność finansową i ubezpieczeniową. Przegląd siły wpływu poszczególnych czynników zewnętrznych na ograniczenia inwestycyjne przedstawiony został w tabeli 4.6.

Według przedsiębiorców dla małych i średnich firm największe znaczenie w procesie inwestycyjnym miały zatory płatnicze, a dla dużych – zmiany polityki podatkowej państwa. Zatory były najważniejszym czynnikiem ograniczającym inwestycje we wszystkich branżach z wyjątkiem branży finansowej², a także we wszystkich grupach przedsiębiorstw ze względu na wielkość z wyjątkiem przedsiębiorców zatrudniających ponad 249 osób. Mniejsze znaczenie, aczkolwiek wciąż silnie wpływające na ograniczenia inwestycyjne, miały czynniki związane z polityką rządową, czyli podatkami, zaufaniem do instytucji oraz barierami prawnymi. Te problemy w szczególności dotyczy-

ły dużych firm – o ile dla małych największe ryzyko było związane z niepłacącym partnerem, to największe przedsiębiorstwa przede wszystkim obawiały się niespodziewanych zmian w przepisach podatkowych. Dość zaskakujące jest to, że dopiero na piątym miejscu w rankingu barier znalazły się perspektywy wzrostu. Spośród wymienionych barier najmniej istotne okazały się polityka stóp procentowych oraz regulacje środowiskowe. Trzeba jednak zaznaczyć, że dla firm działających w branży finansowej polityka stóp procentowych jest bardzo istotna. Niewielkie znaczenie stóp procentowych dla małych firm wskazuje, że ten czynnik nie jest brany pod uwagę przy podejmowaniu decyzji, co może być też wynikiem niewielkiej ekspozycji na kredyt polskich przedsiębiorstw – szczególnie tych, które działają na małą skalę. Może to się jednak zmieniać w przyszłości, bo jak wskazują w swoim artykule Karima i Azman-Sainib (2012), małe przedsiębiorstwa są w szczególności narażone na zacieśnienie polityki pieniężnej. Największe zróżnicowanie między branżami w postrzeganiu barier inwestycyjnych dotyczy regulacji środowiskowych. Wydaje się, że w rolnictwie stanowią one jeden z głównych czynników ograniczających inwestycje, pod-

2 W przypadku branży finansowej zatory płatnicze nie stanowią bariery, gdyż są one naturalnie w kalkulowane w działalność przedsiębiorstwa finansowego. Czynnikiem ograniczającym stają się natomiast jedynie wtedy, kiedy skala ich występowania przewyższa prognozę.

czas gdy w sektorze finansowym oraz telekomunikacji mają niewielkie znaczenie.

Czy większa skala problemów z zatorami prowadziła do silniejszego ograniczenia inwestycji?

Informacja z *Portfela należności polskich przedsiębiorstw* dotycząca udziału przeterminowanych faktur pozwala określić, w jakim stopniu opóźnienia przekładają się na zmniejszenie poziomu inwestycji. Na podstawie regresji liniowej określono związek między udziałem przeterminowanych faktur oraz wielkością kosztów. Podano także analizie związek między wielkością opóźnień a redukcją inwestycji w zależności od branży, w której działa, oraz uwzględniono wpływ wielkości przedsiębiorstwa na siłę obserwowanego związku. Wyniki przedstawiające ten związek zawarte zostały w tabeli 4.7.

Z wyników przedstawionych w tabeli wynika, iż wzrost odsetka przeterminowanych faktur o 1 pkt proc. przekłada się przeciętnie na zmniejszenie inwestycji o 0,2 pkt proc. Niemniej efekt ten nie jest homogeniczny w poszczególnych branżach. W rolnictwie jest on bardzo mało znaczący, podczas gdy w telekomunikacji każdy wzrost odsetka przeterminowanych faktur o 1 pkt proc. oznacza zmniejszenie inwestycji o 0,4 pkt proc. Bardzo silnie reaguje również budownictwo. Zwiększenie opóźnionych faktur w portfelu ma przełożenie na ograniczenie inwestycji w proporcji 0,3. Podobnie jak obserwowano już wcześniej, stosunkowo mało wrażliwa na opóźnienia jest branża finansowa. W tym sektorze opóźnienia są wkalkulowane w działalność (w tym w cenę oferowanego produktu) i wynikają z założonego modelu ryzyka. Nie ma zatem podstaw do wysnuwania bezpośredniego związku między wielkością opóźnień i ograniczeniami inwestycji.

Ograniczenia w inwestycjach powodowane są również przez przedłużające się problemy z należnościami. Oczywiście krótkookresowy brak płatności nie ma aż tak znaczących konsekwencji, jakie wywołuje brak płatności przez ponad 3 miesiące. Jak pisaliśmy wcześniej, w wielu branżach opóźnienia są naturalne i nikogo nie dziwi ich obecność. Należności przeterminowane ponad zwyczajowe terminy mają jednak istotne znaczenie. Z wyników przedstawionych w tabeli wynika, iż okres przeterminowania ma fun-

Tabela 4.7. Wyniki regresji opisującej siłę związku między problemami z terminowym otrzymaniem należności a odsetkiem, o jaki inwestycje zmniejszane są względem optimum

| Wpływ wzrostu odsetka przeterminowanych należności o 1 pkt proc. na redukcję inwestycji (wpływ w podziale na branże) | |
|---|----------------|
| rolnictwo | 0,03 |
| przemysł | 0,21*** |
| budownictwo | 0,33*** |
| handel | 0,17*** |
| finanse | 0,07 |
| telekomunikacja | 0,4*** |
| pozostałe usługi | 0,2*** |
| Wpływ wzrostu odsetka przeterminowanych należności o 1 pkt proc. na redukcję inwestycji (wpływ w podziale na branże) | 0,06*** |

| EFEKT WIELKOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA (KATEGORIA BAZOWA – MIKROPRZEDSIĘBIORSTWA) | |
|--|-----------|
| 10–49 osób | -5,18*** |
| 50–249 osób | -9,63*** |
| ponad 249 osób | -13,47*** |

| EFEKT BRANŻY (KATEGORIA BAZOWA – INNE USŁUGI) | |
|--|-----------------|
| rolnictwo | 5,15 |
| przemysł | 0,49 |
| budownictwo | -2,1 |
| handel | -1,72 |
| finanse | -4,16* |
| telekomunikacja | -5,91* |
| Stała | 15,45*** |

* istotne na poziomie 0,1

** istotne na poziomie 0,05

*** istotne na poziomie 0,01

Tabela pokazuje wpływ (1) odsetka przeterminowanych należności, (2) udziału przeterminowanych faktur, których data płatności zapadła ponad 3 miesiące temu, (3) wielkości przedsiębiorstwa oraz (4) branży na ograniczenie inwestycji względem przyjętego poziomu optymalnego. Dodatnie wartości parametrów w (1) i (2) odzwierciedlają odpowiednio wpływ wzrostu udziału przeterminowanych należności o 1 pkt proc. oraz wpływ udziału znacząco opóźnionych faktur na ograniczenie inwestycji względem optimum. Wpływ ten jest wyrażony w punktach procentowych. W przypadku (3) i (4) analizujemy wpływ, jaki wywierał efekt wielkości przedsiębiorstwa i branży na ograniczenie inwestycji. Wyniki pokazują ograniczenia inwestycji wyrażone w punktach procentowych w poszczególnych kategoriach wielkości przedsiębiorstwa i branżach odniesione do kategorii referencyjnej.

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z badania „Portfel należności polskich przedsiębiorstw”

damentalne znaczenie dla funkcjonowania przedsiębiorstw. W takiej sytuacji prawdopodobieństwo odzyskania środków zdecydowanie spada, a niezapłacona faktura staje się stratą. Udział przeterminowanych należności w portfelu, których okres przeterminowania przekracza 3 miesiące, również zmniejsza dostępność wolnych środków i przekłada się na ograniczenia inwestycyjne. Jak pokazują wyniki przedstawione w powyższej tabeli, każdy wzrost ich udziału o 1 pkt proc. w portfelu ogółem wpływa na redukcję inwestycji o 0,06 pkt proc.

Przedsiębiorstwa o różnej wielkości oraz z różnych branż inaczej reagują na problemy z należnościami i dlatego widoczne jest zróżnicowane oddziaływanie między tymi problemami a redukcją inwestycji. Najsilniej

na tego typu trudności reagują mikroprzedsiębiorcy, którzy w obliczu opóźnień mają zdecydowanie największe problemy z inwestowaniem. W przypadku firm małych redukcja poziomu inwestycji jest aż o ponad 5 pkt proc. słabsza. Jeszcze mniej widoczne skutki wywołuje taki poziom opóźnień w firmach średnich – redukcja inwestycji jest niższa o ponad 9 pkt proc., a w firmach dużych spadają aż o ponad 13 pkt proc. wolniej niż w firmach mikro. W przypadku branż widać, że dany poziom problemów z należnościami wywołuje zdecydowanie mniejsze skutki w sektorze finansowym i telekomunikacyjnym. Ograniczenie inwestycji jest w tych branżach o odpowiednio ponad 4 pkt proc. oraz prawie 6 pkt proc. mniejsze niż w sektorze pozostałych usług.

Wnioski z badania *Portfel należności polskich przedsiębiorstw*

Analiza zmian *Portfela należności polskich przedsiębiorstw* pozwoliła nam na sformułowanie następujących wniosków:

1. Skala problemów z zatorami płatniczymi na poziomie makro jest silnie powiązana z koniunkturą gospodarczą – w okresie spowolnień problemy z zatorami rosną.
2. Koszty związane z zatorami płatniczymi są szczególnie duże w przypadku mniejszych firm. Wynika to zapewne z faktu, że ich model biznesowy nie jest zdywersyfikowany, a także nie dysponują one wyspecjalizowanymi strukturami do zarządzania opóźnionymi płatnościami. Dlatego też negatywne konsekwencje zatorów płatniczych najsilniej są widoczne w mniejszych firmach, które w przypadku ich wystąpienia są zmuszone szczególnie silnie ograniczać inwestycje i innowacje. Pomimo braku bezpośredniego potwierdzenia pośrednie dowody wskazują, że takie firmy mają też mniejsze szanse na rozwój niż ich więksi konkurenci.
3. Najwięcej kosztów zatory płatnicze generują w branży budowlanej i telekomunikacyjnej, a najmniej w przemyśle. Niskie koszty opóźnień płatności w przemyśle zapewne są konsekwencją stabilnego portfela dużych klientów, których łatwo monitorować i dodatkowo łatwo wywierać na nich presję w przypadku opóźnień. Nie znaleźliśmy jednak związku między wzrostem wielkości przedsiębiorstw a branżą, w której prowadzą one działalność.
4. W okresie spowolnienia gospodarczego w 2011 roku dla małych i średnich przedsiębiorstw zatory płatnicze były największą barierą ograniczającą ich inwestycje.
5. Negatywny wpływ zatorów płatniczych na wzrost przedsiębiorstw nie jest wprost widoczny w danych, pomimo że zatory utrudniają przedsiębiorstwom inwestycje. Tę pozorną sprzeczność można wytłumaczyć innymi, nieobserwowalnymi przez nas cechami przedsiębiorstw. Zarówno wzrost przychodów, jak i większe ryzyko wystąpienia zatorów mogą wynikać z tego samego czynnika – bardziej ekspansywnego, dynamicznego zarządzania firmą. Innymi słowy, rozwijające się firmy otwarte na kontakty z nowymi klientami mogą padać ofiarą własnego sukcesu i przy szybciej rosnącej skali działalności są bardziej narażone na spotkanie z nierzetelnymi klientami. Jednocześnie takie przedsiębiorstwa w przypadku braku zatorów inwestowałyby więcej i rosłyby jeszcze szybciej.

Dane z *Portfela należności polskich przedsiębiorstw* dotyczą klientów KRD SA i nie są w pełni reprezentatywne dla całej gospodarki. Jednocześnie wnioski te należy uznać za szczególnie cenne, ponieważ dotyczą firm, które sprawdzają swoich kontrahentów w rejestrze dłużników, co wskazuje na ich bardziej świadome podejście do ryzyka zatorów płatniczych.

5. WYNIKI BADANIA PRZEPROWADZONEGO NA ZLECENIE FOR

W niniejszym rozdziale przedstawiamy wyniki badania przeprowadzanego na potrzeby niniejszego raportu w październiku 2016 roku. W pierwszym podrozdziale omawiamy aktualne natężenie problemów z zatorami płatniczymi w poszczególnych sektorach gospodarki. W drugim podrozdziale zwracamy uwagę na wpływ szarej strefy na powstawanie zatorów płatniczych. W trzecim pokazujemy znaczenie zatorów płatniczych jako bariery dla inwestycji na tle innych czynników. W kolejnych podrozdziałach omawiamy przyczyny zatorów, stosowane przez firmy zabezpieczenia oraz działania podejmowane przez firmy w przypadku wystąpienia zatorów. Zwracamy przy tym uwagę na różnice w odpowiedziach udzielanych przez firmy, które faktycznie doświadczyły zatorów płatniczych, oraz w odpowiedziach pozostałych przedsiębiorstw. W podrozdziale siódmym omawiamy znaczenie dla przedsiębiorstw informacji o zobowiązaniach publicz-noprawnych potencjalnych kontrahentów. W podrozdziale ósmym omawiamy wpływ zatorów płatniczych na wzrost firm, a w dziewiątym podsumowujemy wyniki badania.

Jaka jest aktualna skala problemów z zatorami w poszczególnych branżach?

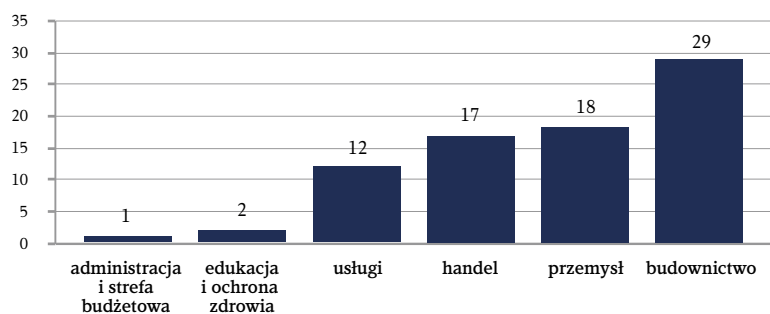
Na potrzeby niniejszego raportu przeprowadzono badanie ankietowe wśród przedsiębiorstw. Zadano pytanie o przyczyny i konsekwencje zatorów płatniczych. Badanie zostało przeprowadzone w październiku 2016 przez GfK Polonia na reprezentatywnej próbie 1200 firm. Metodą badawczą był wywiad bezpośredni ze wspomaganie komputerowym (CAPI).

Problem zatorów był szczególnie widoczny w budownictwie, w którym 40% firm musiało ponosić koszty związane z zatorami płatniczymi. O nasileniu kłopotów z zatorami w tej branży najbardziej świadczy fakt, że prawie jedna trzecia firm zgadza się ze stwierdzeniem, iż ze względu na skalę problemu nie mają możliwości niewspółpracowania z firmami nieplacącymi na czas.

Ponieważ przedsiębiorstwa, mając różne doświadczenie z zatorami płatniczymi, mogą

różnie postrzegać przyczyny i skalę problemu, w dalszej części analizy będziemy rozróżniali przedsiębiorstwa, które w ciągu ostatnich trzech lat nie miały problemów z zatorami, i takie, które takie problemy miały.

Wykres 5.1. Czy zgadza się Pan(-i) ze stwierdzeniem, że zdecydowana większość firm w Państwa branży ma zaległości w płatnościach, nie ma więc możliwości niewspółpracowania z takimi firmami?



Źródło: Opracowanie własne FOR na podstawie danych GfK Polonia, październik 2016, N = 1200 firm

Wpływ szarej strefy na ryzyko występowania zatorów

Problemy z zatorami są częściej zgłaszane przez przedsiębiorstwa, w których otocze-

niu występuje szara strefa. Firmy działające w branżach ze średnim zakresem gospodarki nierejestrowanej mają prawie 4-krotnie większe ryzyko zatorów płatniczych, a w branżach z małym zakresem 2,5-krotnie większe niż tam, gdzie szara strefa stanowi zjawisko marginalne. Z problemem płatności nieformalnych wiąże się również 3-krotnie większe ryzyko zatorów występujące w firmach, które są płatnikami podatku VAT. Znaczącą szarą strefę wśród płatników VAT potwierdzają ostatnie szacunki CASE (2016), według których luka ściągальności w 2014 roku wyniosła prawie 39 mld zł, czyli 24% należnych wpływów.

Uzyskane wyniki wskazują, że ukrywanie części działalności w szarej strefie i zawieranie umów w formie ustnej jest mieczem obusiecznym. Choć temat ten wymaga dalszych badań, można spekulować, że przedsiębiorcy ukrywający się częściowo w szarej strefie

liczą się z mniej rzetelnym przestrzeganiem umów przez kontrahentów. Przedsiębiorca wchodzący do szarej strefy zakłada, że osiągnie korzyści z niezapłacenia danin publicznych. Zakłada jednak też, że sam będzie miał możliwość niezapłacenia swoim klientom/kontrahentom lub bezkarnego spóźnienia się z płatnościami wobec nich. Zapewne przedsiębiorca wchodzący do szarej strefy oczekuje też, że jego kontrahenci będą się spóźniać bardziej, jednak korzyści z niezapłacenia danin i korzyści z możliwości nieterminowego regulowania własnych należności przewyższą koszty związane z opóźnieniami. Przy takich założeniach szara strefa musi zwiększać ryzyko zatorów.

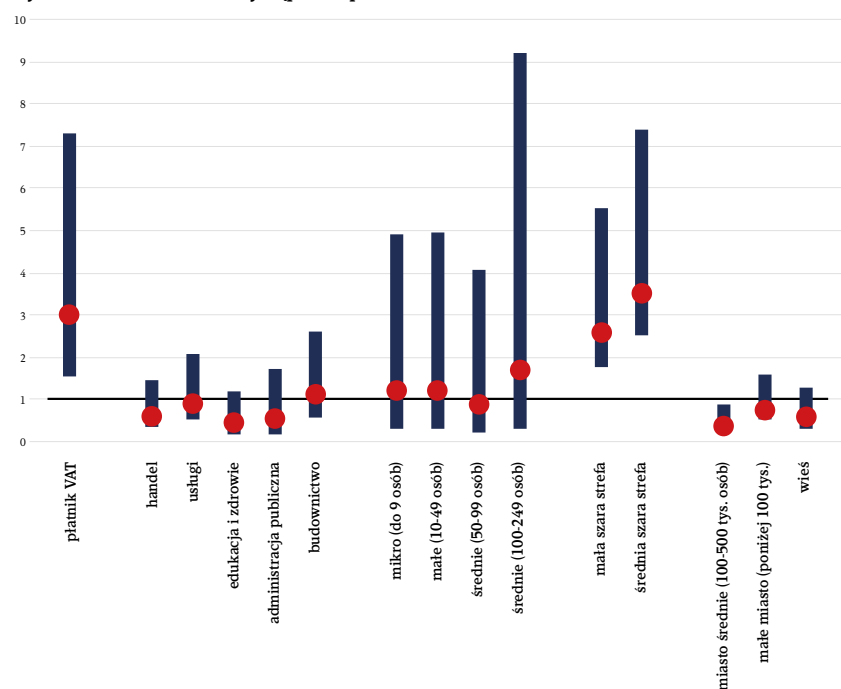
Tabela 5.1. Regresja logistyczna – zmienna objaśniana – występowanie zatorów płatniczych

| Zmienna | Oszacowanie parametru | Błąd standardowy oszacowania |
|---|-----------------------|------------------------------|
| stała | -1,8914** | 0,7788 |
| płatnik VAT | 1,0955*** | 0,3304 |
| BRANŻA REFERENCYJNA – PRZEMYSŁ | | |
| handel | -0,4714* | 0,2855 |
| usługi | -0,1060 | 0,2769 |
| edukacja i zdrowie | -0,8445* | 0,4457 |
| administracja publiczna | -0,6769 | 0,5739 |
| budownictwo | 0,0768 | 0,3288 |
| KLASA REFERENCYJNA – DUŻE PRZEDSIĘBIORSTWA | | |
| mikro (do 9 osób) | 0,1815 | 0,6877 |
| małe (10-49 osób) | 0,1643 | 0,6985 |
| średnie (50-99 osób) | -0,1463 | 0,7631 |
| średnie (100-249 osób) | 0,5158 | 0,8526 |
| SZARA STREFA REFERENCYJNA – MINIMALNE ROZMIARY | | |
| mała szara strefa | 0,9475*** | 0,1876 |
| średnia szara strefa | 1,2516*** | 0,1670 |
| WIELKOŚĆ MIASTA REFERENCYJNE – DUŻE (500 TYS. MIESZKAŃCÓW) | | |
| średnie (100-500 tys. osób) | -0,9073*** | 0,1914 |
| małe (poniżej 100 tys.) | -0,2970* | 0,1799 |
| wieś | -0,5974* | 0,3024 |

* istotne na poziomie 0,1
 ** istotne na poziomie 0,05
 *** istotne na poziomie 0,01

Źródło: Opracowanie własne FOR na podstawie danych GfK Polonia, październik 2016, N = 1200 firm

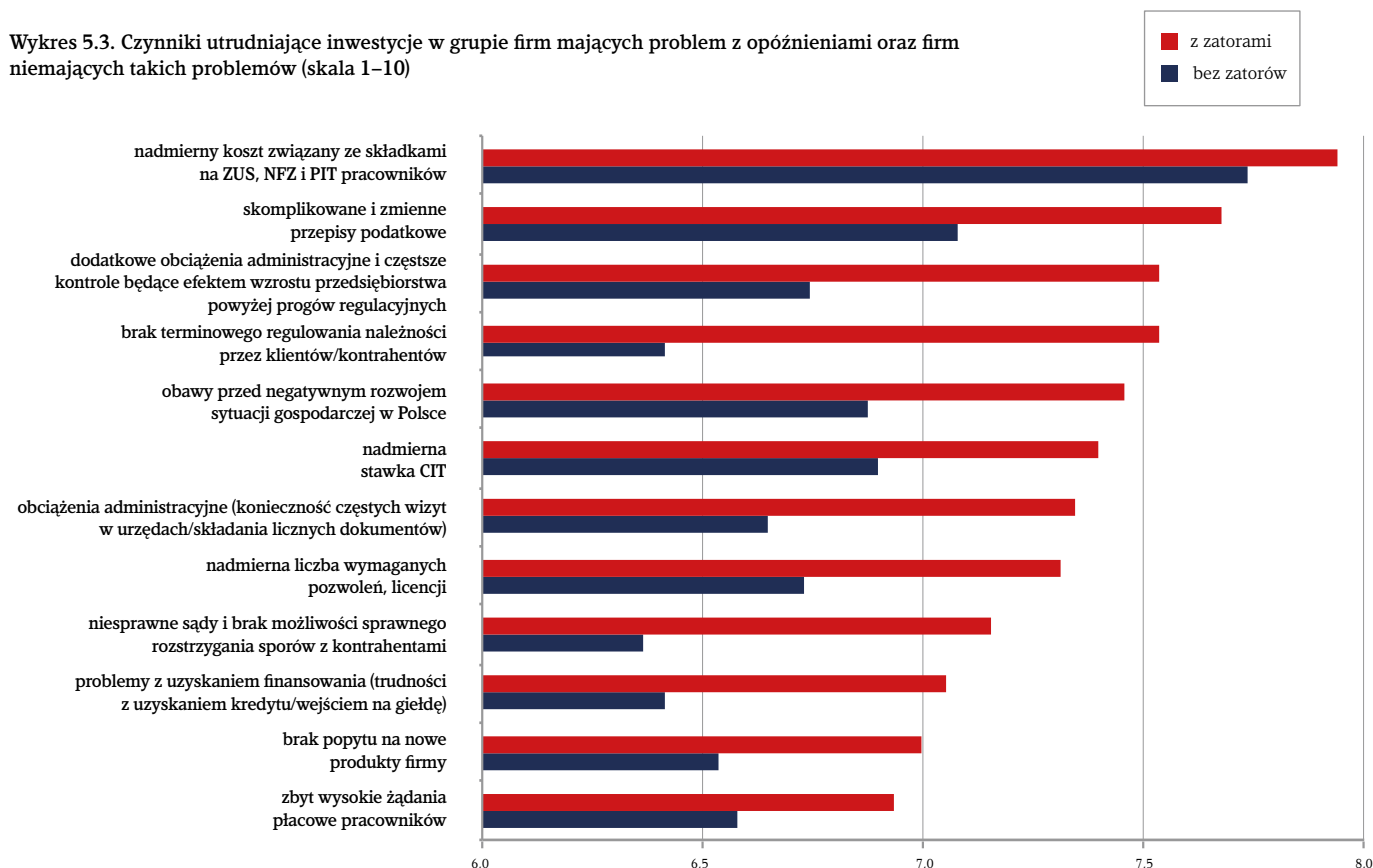
Wykres 5.2. Iloraz szans wystąpienia problemów z zatorami



Iloraz szans mówi, o ile więcej występuje zatorów płatniczych w firmie posiadającej daną cechę w stosunku do firm jej niemających. Kropką oznaczono oszacowany iloraz szans, natomiast niebieski słupek odpowiada przedziałowi ufności. Przykładowo oszacowany iloraz szans równy 3 przy VAT oznacza, że firma będąca płatnikiem VAT ma 3-krotnie większe prawdopodobieństwo napotkania zatorów płatniczych w porównaniu z firmą nieplacącą VAT. Analizowane zmienne: VAT – firma jest płatnikiem VAT; handel, usługi, edukacja i zdrowie, administracja publiczna, budownictwo – sektor, w którym dana firma działa (punktem odniesienia były firmy przemysłowe); mikro, małe, średnie (do 100 osób), średnie (50-100 osób) – klasy wielkości firm (punktem odniesienia były duże firmy); mała szara strefa, średnia szara strefa – jak przedsiębiorcy oceniali wielkość szarej strefy (punktem odniesienia były firmy zgłaszające minimalne rozmiary szarej strefy); średnie miasta (100-500 tys. osób), małe miasta (do 100 tys.) i wieś – miejsce działalności przedsiębiorstwa (punktem odniesienia były duże miasta powyżej 500 tys. mieszkańców).

Źródło: Opracowanie własne FOR na podstawie danych GfK Polonia, październik 2016, N = 1200 firm

Wykres 5.3. Czynniki utrudniające inwestycje w grupie firm mających problem z opóźnieniami oraz firm niemających takich problemów (skala 1–10)



Źródło: Opracowanie własne FOR na podstawie danych GfK Polonia, październik 2016, N = 1200 firm

Co powstrzymuje inwestycje?

By ocenić wagę zatorów jako bariery dla inwestycji przedsiębiorstw, w badaniu pytaliśmy o różne czynniki ograniczające inwestycje przedsiębiorstw. Większość odpowiedzi uzyskało bardzo podobny poziom wskazań respondentów, co oznacza, że zaproponowane obszary są w mniej więcej równym stopniu odpowiedzialne za redukcję inwestycji. W przypadku firm mających problemy z opóźnieniami sytuacja jest jednak nieznacznie różna od tej, która jest obserwowana w grupie firm niemających problemów z opóźnieniami i nieponoszących z tego tytułu kosztów.

Firmy niedotknięte opóźnieniami łagodniej postrzegają występowanie barier inwestycyjnych. Różnice między nimi a firmami mającymi problemy z odzyskiwaniem należności skumulowane są jednak w szczególności w niektórych obszarach. Oczywiście największa różnica występuje w przypadku postrzegania wpływu terminowości regulowania spływu należności. Podczas gdy średnia ocena tej bariery dla firm niemających problemów z zatorami wynosi 6,4 (na skali od 1 do 10), to w przypadku firm, które same

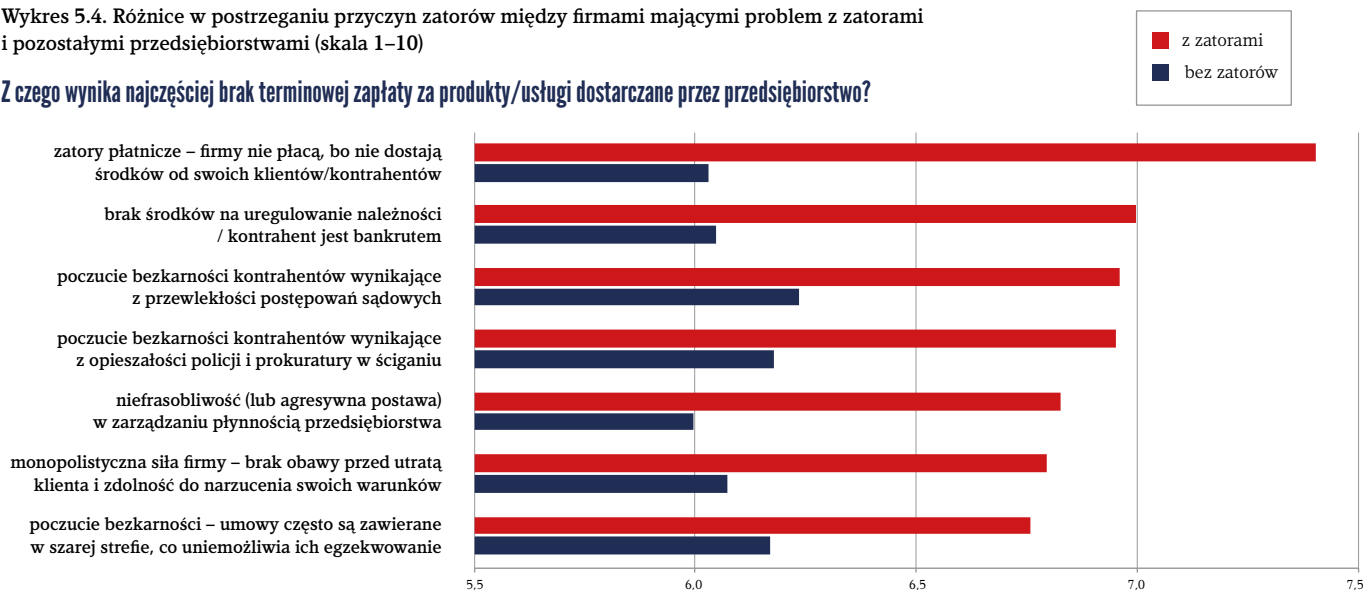
doświadczają opóźnień w płatnościach, ocena wynosi już 7,5. Zwraca też uwagę istotne pogorszenie ocen w takich kategoriach jak niesprawne sądy oraz brak możliwości sprawnego rozstrzygnięcia sporów z kontrahentami (wzrost o 0,8 z 6,4 wśród firm bez zatorów do 7,2 wśród firm z zatorami), dodatkowe obciążenia administracyjne i kontrole związane ze wzrostem firmy (wzrost o 0,8 z 6,7 do 7,5) czy szerzej duże obciążenia administracyjne (wzrost o 0,7 z 6,6 do 7,3). Można wysnuć wniosek, że w obliczu opóźnień bardziej znaczące stają się efekty związane z niesprawnymi sądami oraz biu-

Firmy niedotknięte opóźnieniami łagodniej postrzegają występowanie barier inwestycyjnych.

rokracją i to one zaczynają ograniczać działalność inwestycyjną. Jest to wciąż element, który mógłby wyglądać lepiej, tj. firmy napotykające problemy z terminowym otrzymywaniem należności i ponoszące z tego tytułu wysokie koszty powinny napotykać wsparcie państwa, a nie dodatkową barierę.

Wykres 5.4. Różnice w postrzeganiu przyczyn zatorów między firmami mającymi problem z zatorami i pozostałymi przedsiębiorstwami (skala 1–10)

Z czego wynika najczęściej brak terminowej zapłaty za produkty/usługi dostarczane przez przedsiębiorstwo?



Źródło: Opracowanie własne FOR na podstawie danych GfK Polonia, październik 2016, N = 1200 firm

W różnicach między odpowiedziami firm mających kłopoty z zatorami oraz pozostałymi przedsiębiorcami widoczny jest też wzrost problemów z uzyskaniem finansowania.

się na jakość kontrahentów. W takim przypadku zatory i odcięcie finansowania przez banki będą naturalną reakcją na nieprzemysłaną, zbyt ekspansywną politykę firmy.

Firmy dotknięte opóźnieniami często dochodzą do wniosku, że to nie zła wola kontrahentów powoduje brak zapłaty, a raczej brak możliwości otrzymania swoich należności.

Dla firm niemających problemów z zatorami kłopoty z finansowaniem znajdowały się wśród trzech najmniej istotnych problemów obok niesprawnych sądów i zatorów. Innymi słowy, firma niemająca problemu z dochodzeniem płatności nie widziała problemów z niesprawnymi sądami ani nie miała kłopotów z uzyskaniem kredytu bankowego. Jednak już wśród firm mających problemy z zatorami problemy z dostępem finansowania zaczynają być bardziej widoczne – stają się większą barierą niż żądania finansowe pracowników czy brak popytu na towary firmy. Oczywiście utrudniony dostęp do kredytu jest naturalną reakcją sektora bankowego na problem opóźnień, jednak należy również pamiętać, że opóźnienia mogą być niezawinione przez przedsiębiorstwo i stąd dodatkowe koszty, które ponoszą firmy z tytułu borykania się z większymi problemami, są kolejnym ciężarem i mogą jeszcze bardziej wpychać je w spiralę trudności. Z drugiej strony należy także pamiętać, że zatory mogą być konsekwencją polityki firmy – zwiększania sprzedaży bez oglądania

Jedynym obszarem, w którym nie odnotowano istotnych różnic, jest postrzeganie obciążeń związanych z kosztami składek na ZUS, NFZ i PIT pracowników. Obie grupy przedsiębiorstw wskazują mniej więcej taki sam, bardzo silny wpływ tych obciążeń na ograniczenie działalności inwestycyjnej.

Przyczyny zatorów

Istotne zróżnicowanie w postrzeganiu zatorów widoczne jest między firmami, które ich doświadczyły, a tymi, które nie miały takich problemów. Różnice w percepcji przyczyn zatorów między tymi dwiema grupami firm przedstawiono na wykresie 5.4.

Firmy niemające problemów z zatorami za ich główną przyczynę uznają poczucie bezkarności kontrahentów. Natomiast firmy mające doświadczenia z zatorami uważają, że ich głównym źródłem są opóźnienia w otrzymywaniu należności, które dotknęły ich kontrahentów (firmy nie płacą, bo same nie otrzymały zapłaty), oraz bankructwa. Przedsiębiorstwa dotknięte zatorami zdecydowanie częściej wskazują na każdą z tych barier jako istotną przy powstawaniu problemu opóźnień. Niemniej jednak pewne czynniki uzyskały zdecydowanie większą

wagę w przypadku firm dotkniętych zatorami niż w przypadku firm ponoszących mniejsze koszty opóźnień. Dla firm ponoszących duże koszty związane z opóźnieniami zdecydowanie najsilniej zarysowaną podstawą problemów ich kontrahentów są zatory płatnicze (7,4 na skali od 1 do 10), na drugim miejscu natomiast znajduje się bankructwo kontrahenta (7). Wydaje się, że nie jest to podyktowane jedynie chęcią usprawiedliwienia swoich kontrahentów, a raczej wynika z głębszej znajomości problemu. Firmy dotknięte opóźnieniami często dochodzą do wniosku, że to nie zła wola kontrahentów powoduje brak zapłaty, a raczej brak możliwości uzyskania swoich należności.

Niemniej, pomimo kluczowego znaczenia zatorów płatniczych i bankructw, wśród firm dotkniętych zatorami też istnieje silne przekonanie o poczuciu bezkarności kontrahentów. To przekonanie związane zarówno z przewlekłością postępowań sądowych, jak i niesprawnością policji i prokuratury, było oceniane średnio na 7. Sprawniejsze działanie państwa w tych obszarach może się przyczynić do zmniejszenia problemu zatorów płatniczych.

W zależności od indywidualnych doświadczeń firm widoczne są także różnice w postrzeganiu roli monopolistycznej pozycji kontrahenta. Firmy dotknięte znaczącymi kosztami opóźnień większą wagę przypisują monopolistycznej pozycji kontrahenta. Z jednej strony może to być argument za silnym działaniem urzędów takich jak UOKiK czy URE, które regulują pozycję monopolistyczną firm i dbają o zwiększenie konku-

rencji między przedsiębiorstwami. Z drugiej strony problem długich terminów płatności dużych firm na rzecz małych nie dotyczy Polski w sposób szczególny i występuje chociażby w Stanach Zjednoczonych. Murfin i Njorge (2014) pokazują empirycznie, że negatywnie oddziałuje to na inwestycje małych przedsiębiorstw. Podkreślają jednak, w ślad za innymi autorami (Lee i Stowe, 1993; Long, Malitz i Ravid, 1993; Klapper, Laeven i Rajan, 2012; Kim i Shin, 2012), że taka organizacja rynku może być efektywna, pozwalając dużym przedsiębiorstwom lepiej kontrolować jakość produktów małych dostawców. W ten sposób duże przedsiębiorstwa rozwiązywałyby problem asymetrii informacji co do jakości produktów nieznanymi dostawców.

Wśród firm dotkniętych zatorami istnieje silne przekonanie o poczuciu bezkarności kontrahentów.

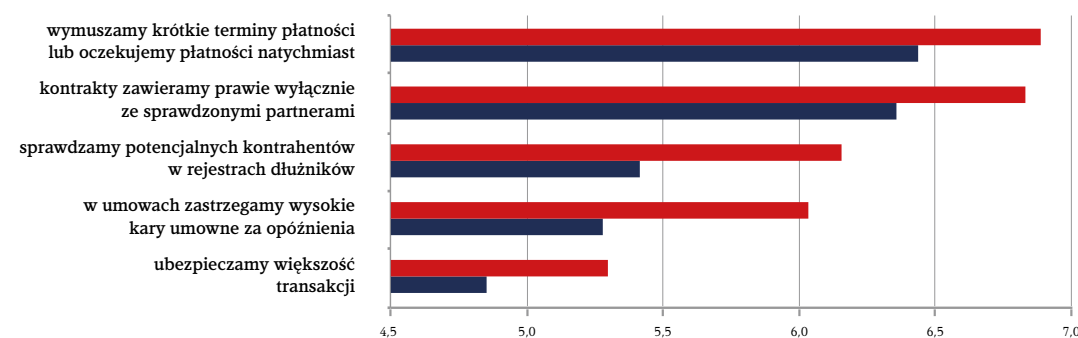
Niemniej jednak te badania dotyczą długich terminów płatności, a nie opóźnień, które powodują zatory płatnicze. Dlatego podejrzewamy, że w niektórych sektorach gospodarki siła monopolistów może być pierwszym ogniwem w powstawaniu zatorów.

Stosowane zabezpieczenia

Firmy, które w przeszłości poniosły koszty związane z zatorami płatniczymi, znacznie częściej stosują zabezpieczenia niż firmy, które nie doświadczyły takich kosztownych lekcji. Gradacja stosowanych metod zabez-

Wykres 5.5. Różnice w zabezpieczaniu przed zatorami między firmami mającymi problem z opóźnieniami w płatnościach i pozostałymi przedsiębiorstwami (skala 1–10)

W jaki sposób firma zabezpiecza się przed zatorami płatniczymi?



Źródło: Opracowanie własne FOR na podstawie danych GfK Polonia, październik 2016, N = 1200 firm

pieczenia jest taka sama w obu grupach firm – najczęstszymi zabezpieczeniami są krótkie terminy płatności oraz ograniczenie się do kontaktów z wcześniej sprawdzonymi partnerami. Choć podejście takie pozwala ograniczyć ryzyko zatorów w przyszłości, to należy mieć świadomość, że unikanie kontraktów z nowymi kontrahentami może osłabiać perspektywy rozwojowe firm, utrudniając im osiągnięcie krytycznej skali działalności.

Mniej niż 10% ankietowanych przedsiębiorstw byłoby skłonnych podpisać umowę z kontrahentem mającym zaległości w ZUS lub US.

Firmy, które doświadczyły zatorów płatniczych, częściej niż inne korzystają z dwóch rodzajów zabezpieczeń: wysokich kar umownych oraz sprawdzania potencjalnych partnerów w rejestrach dłużników. Choć wykorzystywanie pozostałych rodzajów zabezpieczeń też występuje częściej niż w przypadku firm, których nie dotknęły zatory, to ich skala jest mniejsza. Można więc przyjąć, że firmy, które doświadczyły problemów z zatorami, lepiej strzegą swoich interesów w zawieranych umowach oraz częściej korzystają z możliwości sprawdzenia potencjalnych kontrahentów.

Działania podejmowane w przypadku wystąpienia opóźnień

Gradacja podejmowanych działań w przypadku wystąpienia zatorów jest taka sama

w przypadku firm, które faktycznie ich doświadczyły, oraz przedsiębiorstw, które wcześniej nie miały z nimi problemów. Na pierwszym miejscu obie grupy firm wymieniają samodzielne próby rozstrzygnięcia sporu, na drugim mediację i alternatywne sposoby rozstrzygnięcia sporów, a dopiero na trzecim miejscu skierowanie sprawy do sądu. Co istotne, wśród przedsiębiorstw, które doświadczyły zatorów, rośnie relatywne znaczenie sądów – choć nadal są one na trzeciej pozycji, to jednak dystans do drugiej w kolejności metod alternatywnych ulega skróceniu.

Generalnie można zauważyć, że wśród firm mających problemy z zatorami najmniej rośnie skłonność do samodzielnego rozwiązywania spraw, natomiast większe wzrosty dotyczą wszystkich pozostałych kategorii. Możliwe, że firmy niemające praktycznego doświadczenia z zatorami płatniczymi wychodzą z założenia, iż są w stanie samodzielnie wynegocjować rozwiązanie tego problemu z dłużnikiem. Gdy jednak problem zatorów faktycznie już wystąpi, okazuje się, że inne, bardziej sformalizowane działania także są potrzebne.

Warto zaznaczyć dużą różnicę w skłonności firm do sprawdzania klientów w rejestrach dłużników i zgłaszaniu do nich nierzetelnych kontrahentów. Jeśli chodzi o częstotliwość sprawdzania potencjalnych kontrahentów na skali od 1 do 10 (gdzie 1 to nigdy niestosowane zabezpieczenie, a 10 to zawsze stosowane zabezpieczenie), firmy z zatorami przeciętnie deklarowały 6,2, firmy bez zatorów zaś 5,4. Jednocześnie skłonność zgłaszania do rejestrów była już niższa – w przypadku firm mających doświadcze-

Wykres 5.6. Działania podejmowane w przypadku wystąpienia zatorów płatniczych (skala 1–10)

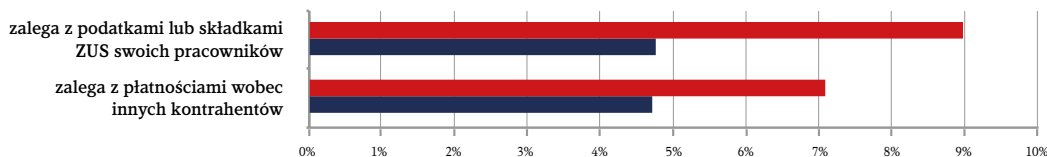
Jakie są najczęściej podejmowane przez firmę działania, gdy pojawia się opóźnienie w płatnościach?



Źródło: Opracowanie własne FOR na podstawie danych GfK Polonia, październik 2016, N = 1200 firm

Wykres 5.7. Znaczenie informacji o nieterminowym realizowaniu zobowiązań cywilnoprawnych i publicznoprawnych

Czy podpisaliby Państwo umowę z kontrahentem, wiedząc, że:



Źródło: Opracowanie własne FOR na podstawie danych GfK Polonia, październik 2016, N = 1200 firm

nia z zatorami 5,4, a w przypadku firm bez zatorów – 3,8. Szczególnie duża różnica między chęcią sprawdzenia a chęcią zgłoszenia dłużnika dotyczy firm, które nie miały praktycznych doświadczeń z zatorami. Zwiększenie poziomu świadomości funkcjonowania takiej procedury wydaje się działaniem, które niskim kosztem może przyczynić się do zwiększenia dyscypliny płatników i ograniczenia zatorów.

Znaczenie informacji o zaległych zobowiązaniach publicznoprawnych i cywilnoprawnych

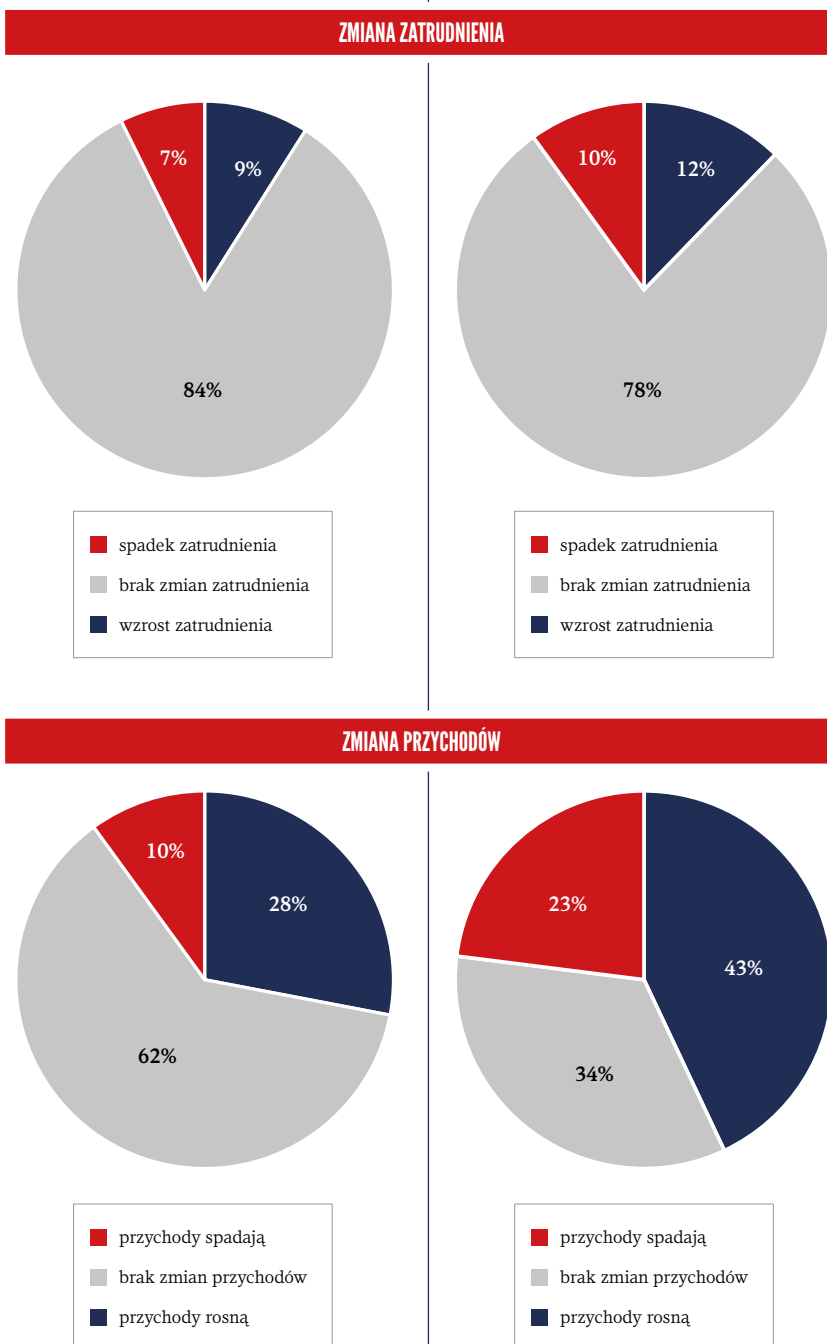
Informacja o zaleganiu przez potencjalnego kontrahenta ze spłatą zobowiązań nie tylko wobec jego prywatnych kontrahentów, lecz także wobec urzędu skarbowego lub ZUS dyskwalifikuje go w oczach większości przedsiębiorstw. Tylko niewielki odsetek ankietowanych przedsiębiorstw (mniej niż 10%) byłoby skłonnych podpisać umowę z kontrahentem mającym takie zaległości.

Co ciekawe jednak, liczba skłonnych do podpisania umowy z nierzetelnym kontrahentem jest wyższa wśród firm, które w przeszłości miały już problemy z zatorami płatniczymi. I choć różnica ta nie jest statystycznie istotna (wynika to po części z bardzo małego podzbioru firm skłonnych podpisać taką umowę), to jednak jest zauważalna. Warto pamiętać, że firmy, które w przeszłości miały doświadczenie z zatorami, stosują więcej rodzajów zabezpieczeń. Można zatem przypuszczać, że takie przedsiębiorstwa do pewnego stopnia nauczyły się lepiej zarządzać relacjami z mniej rzetelnymi kontrahentami.

Tabela 5.2. Zatory płatnicze a wzrost firm

Firmy, które nie doświadczyły zatorów płatniczych w ciągu ostatnich 3 lat

Firmy, które doświadczyły zatorów płatniczych w ciągu ostatnich 3 lat



Źródło: Opracowanie własne

Wpływ zatorów płatniczych na rozwój firm

W analizowanej próbie trudno jednoznacznie wskazać zależność między występowaniem zatorów płatniczych i tempem rozwoju firmy. W badaniu pytaliśmy firmy zarówno o zmianę przychodów, jak i zmianę wielkości zatrudnienia na przestrzeni ostatnich 3 lat. W obu przypadkach nie ma jasnej zależności między skalą problemów z zatorami w przeciągu ostatnich 3 lat a wzrostem firmy. Można jedynie wskazać, że wśród firm, które miały problemy z zatorami, występuje mniejszy odsetek przedsiębiorstw, które nie rosły ani się nie kurczą, choć zależność ta jest słaba i nie widać jej wyraźnie w każdym przekroju. Można tylko spekulować, że doświadczenia z zatorami albo pogrążają firmę

i prowadzą do jej kurczenia się, albo mogą być elementem, który poprzez wymuszenie lepszego zarządzania ostatecznie przyczynia się do rozwoju. Należy też pamiętać o dwóch czynnikach, które nie są widoczne w danych, lecz mają silny wpływ na perspektywę rozwojową firmy. Po pierwsze, wśród badanych firm oczywiście nie ma takich, które na skutek zatorów płatniczych upadły – ten czynnik może ukrywać faktyczny negatywny wpływ zatorów płatniczych. Po drugie na rozwój firmy wpływa wiele czynników, w tym jakość kadry zarządzającej i jej podejście do ryzyka. Możliwe, że bardziej dynamiczne zarządy przyczyniają się do szybszego wzrostu firmy, jednocześnie są też skłonne podejmować większe ryzyko i w konsekwencji częściej napotykać zatory płatnicze.

Wnioski z badania

Ponad jedna czwarta ankietowanych przedsiębiorstw na przestrzeni ostatnich 3 lat doświadczyła zatorów płatniczych, co wskazuje, że pomimo poprawy koniunktury problem wciąż jest aktualny. W wynikach naszych badań szczególnie uwagę zwraca znaczenie szarej strefy – przedsiębiorstwa działające w branżach z istotnym udziałem szarej strefy (takie jak np. budownictwo) są narażone na ponad 4-krotnie większe ryzyko wystąpienia zatorów płatniczych. Jest to szczególnie istotne w kontekście podawanych przez przedsiębiorstwa przyczyn zatorów – przede wszystkim bankructw kontrahentów oraz zatorów przez nich doświadczanych. Ta zależność wskazuje, że firmy, które same uczciwie płacą wszystkie podatki, mogą ucierpieć z powodu zatorów płatniczych powstałych u ich kontrahentów funkcjonujących częściowo w szarej strefie.

Uzyskane przez nas wyniki wskazują na istotne różnice w postrzeganiu przyczyn i skutków zatorów wśród firm, które faktycznie zatorów doświadczyły, oraz pozostałych przedsiębiorstw. Choć dla ogółu firm zatory płatnicze nie są szczególnie ostrą barierą ograniczającą inwestycje, to już dla tych, które ich doświadczyły, ich znaczenie rośnie. Innymi słowy – dla ponad jednej czwartej polskich przedsiębiorstw zatory płatnicze są jedną z najistotniejszych barier hamujących wzrost inwestycji. Jednocześnie firmy, które w przeszłości doświadczyły zatorów, stosują znacznie więcej zabezpieczeń przy zawieraniu nowych kontraktów niż pozostałe przedsiębiorstwa. Firmy mające takie doświadczenia także częściej wskazują na rozwiązania sądowe oraz zgłaszanie kontrahentów do rejestrów dłużników. Co istotne, jeśli chodzi o zapobieganie zatorom płatniczym, to firmy twierdzą, że informacje o zaległościach publicznoprawnych ich potencjalnych kontrahentów są dla nich równie istotne jak informacje o zaległościach prywatnoprawnych – oba rodzaje zaległości w oczach prawie 80% przedsiębiorców skreślają potencjalnego kontrahenta.

Podobnie jak w przypadku badania *Portfel należności polskich przedsiębiorstw* nie odnotowaliśmy jednoznacznej zależności między występowaniem zatorów płatniczych i wzrostem firm. Wśród przedsiębiorstw, które doświadczyły problemów z zatorami, odsetek ani nierozwijających się, ani nieograniczających działalności był mniejszy. Firmy, które doświadczały zatorów płatniczych, miały większe szanse zarówno na wzrost, jak i na spadek. Takie wyniki są zgodne z wcześniejszymi wnioskami, że bardziej dynamiczne firmy mogą padać ofiarą własnego sukcesu i wraz ze wzrostem skali działalności ryzykują kontakty z nierzetelnymi kontrahentami.

REKOMENDACJE

Rekomendacje sformułowaliśmy na podstawie wyników przedstawionych badań, wcześniejszych badań dr. hab. Piotra Białowolskiego oraz doświadczeń międzynarodowych członków ACCA zebranych w Schizas (2015a, 2015b, 2015c).

A analizując rekomendacje mające na celu ograniczenie negatywnych skutków zatorów płatniczych, należy pamiętać o czterech faktach.

1. Występowanie nieuregulowanych na czas płatności jest naturalną częścią dynamicznej gospodarki. W nowoczesnej, dynamicznej gospodarce rynkowej naturalnym procesem są upadłości przedsiębiorstw i ciągłe zmiany. Słabsze, mniej wydajne przedsiębiorstwa upadają, ich miejsce zajmują lepiej zorganizowane, bardziej innowacyjne podmioty. To właśnie ten mechanizm selekcji jest jedną z głównych sił napędu współczesnego wzrostu gospodarczego. Jego naturalną konsekwencją stanowi to, że część faktur wystawionych upadłym firmom nigdy nie zostanie opłacona. Podobnie naturalnym procesem są spory między dostawcą a odbiorcą dotyczące jakości dostarczonych usług – utopią byłoby zakładać, że każdy dostarczony towar zachowa jakość zgodną z umową i każda umowa zostanie na czas opłacona. Przedsiębiorstwa mogą też świadomie podejmować współpracę z bardziej ryzykownymi kontrahentami, licząc dzięki temu na możliwość szybszego wzrostu. Wszystko to sprawia, że celem władz gospodarczych nie powinno być wyeliminowanie spóźnionych płatności, lecz ograniczenie ich negatywnych konsekwencji oraz zapewnienie warunków, w których przedsiębiorcy będą mogli bardziej świadomie podejmować ryzyko, wchodząc w kontakty z mniej wiarygodnymi kontrahentami.

2. Przyczyny zatorów płatniczych są różnicowane. Przy rozmaitych przyczynach zalegania z należnościami, od sporów o jakość towarów, przez błędy ad-

ministracyjne, po świadome, celowe opóźnianie płatności, nie można wskazać jednego uniwersalnego rozwiązania problemu zatorów – działania muszą mieć charakter kompleksowy i prezentować pakiet rozwiązań.

3. Zatory płatnicze rozprzestrzeniają się między firmami. Przy całej różnorodności przyczyn zatorów płatniczych należy pamiętać, że problemy firm na jednym poziomie łańcucha wartości mogą szybko rozprzestrzeniać się na ich kontrahentów. Jest to istotne w kontekście szarej strefy – należy pamiętać, że problemy z zatorami przedsiębiorstw działających poza oficjalnym obiegiem mogą się rozprzestrzenić także na uczciwych podatników.

4. Zatorów płatniczych nie da się zakazać ustawowo. Po pierwsze, część opóźnionych lub nieuregulowanych na czas płatności wynika z podejmowania przez przedsiębiorstwa ryzyka, które jest naturalną składową procesów gospodarczych. Nie można zakazać bankructwa niewydajnych firm, nie można też oczekiwać, że ktoś będzie spłacał nieubezpieczone faktury wystawione przez bankrutów. Po drugie, nawet jeśli kontrahent nie jest bankrutem, to często przedsiębiorcy nie chcą pozywać go do sądu. Nawet w krajach z najsprawniejszym wymiarem sprawiedliwości przeciętny czas rozstrzygania sporów jest znacznie dłuższy niż przeciętny czas trwania zatorów płatniczych. Ponadto pozywając kontrahenta do sądu i wybierając ścieżkę konfrontacji, firma ryzykuje utratę klienta, co w łącznym rozrachunku może jej się nie opłacać.

Poziom złożoności problemu zatorów płatniczych sprawia, że ograniczenie ich negatywnych konsekwencji wymaga działań

nie tylko władz gospodarczych, lecz także współpracy stowarzyszeń branżowych oraz samych firm. Dlatego też nasze rekomendacje przygotowaliśmy w podziale na rekomendacje dla rządu, stowarzyszeń branżowych oraz samych firm.

Rekomendacje dla rządu

Udostępnienie informacji o zaległościach w zobowiązaniach publicznoprawnych firm oraz ich właścicieli. Lepszy dostęp do informacji o rzetelności potencjalnych kontrahentów pozwoli firmom bardziej świadomie podejmować ewentualne ryzyko współpracy.

Działania na rzecz sprawniejszej pracy sądów oraz promowanie alternatywnych metod rozstrzygania sporów. Część zatorów płatniczych wynika ze sporów między współpracującymi firmami. Ich szybsze rozstrzygnięcie pozwoli ograniczyć przenoszenie się opóźnień w płatnościach na kolejne firmy.

Monitorowanie postępów w reformie prawa upadłościowego. Z wprowadzonymi zmianami w przepisach dotyczących prawa upadłościowego można wiązać duże nadzieje. Jednak należy monitorować, jak sprawdzają się one w praktyce. Bardziej sprawne dochodzenie należności od upadłych firm pozwoli na ograniczenie przenoszenia się opóźnień w płatnościach na kolejne przedsiębiorstwa.

Działania na rzecz ograniczenia szarej strefy. Ograniczenie szarej strefy, poza wyrównywaniem warunków konkurencji dla firm, może też pomóc ograniczyć zatory płatnicze, które mając początek w szarej strefie, zarażają też uczciwych podatników. Wśród działań na rzecz ograniczenia szarej strefy należy przede wszystkim wymienić przegląd różnego rodzaju progów regulacyjnych, których przekroczenie wiąże się z dodatkowymi obciążeniami dla firm. A to zniechęca je do wzrostu i tworzy bodźce do ukrywania części przychodów w szarej strefie. Analogiczne działania należy podjąć w polityce społecznej – dokonać przeglądu zasiłków społecznych i wyeliminować

progi regulacyjne, które karzą obywateli za wzrost dochodów nieproporcjonalnym spadkiem zasiłków.

Rząd powinien również dbać o przyjazne warunki dla innowacyjnych firm poszukujących rynkowych rozwiązań problemów zatorów płatniczych (np. mikrofaktoring).

Rekomendacje dla stowarzyszeń branżowych

Wypracowanie standardów dotyczących terminów i warunków płatności. Duże zróżnicowanie charakterystyk poszczególnych branż sprawia, że narzucanie jednego standardu płatności wszystkim firmom jest niemożliwe. Jednak już na poziomie poszczególnych branż możliwe jest opracowanie takich standardów. By nie ograniczać wolności gospodarczej, powinny mieć one charakter dobrowolnych certyfikatów, a nie obowiązków ustawowych. Takie rozwiązanie pozwoli firmom bardziej świadomie podejmować ryzyko współpracy z mniej rzetelnymi kontrahentami.

Wypracowanie standardów dotyczących jakości dóbr i usług oraz procedur rozstrzygania sporów. Podobnie jak w przypadku standardów dotyczących terminów i warunków płatności, standardy jakości powinny mieć charakter dobrowolnych certyfikatów. Pozwoli to zarówno dostawcom, jak i odbiorcom bardziej świadomie podejmować ryzyko współpracy z niecertyfikowanymi kontrahentami.

Nie bez znaczenia jest także zmniejszenie społecznego przyzwolenia na świadome, celowe opóźnianie płatności. Niemoralnych zachowań nie można wyeliminować na drodze ustaw bądź rozporządzeń, jednak presja środowiskowa może być czynnikiem ograniczającym tego rodzaju postawy.

Wypracowaniu i utrzymaniu standardów mogą też służyć certyfikaty przyznawane rzetelnym firmom terminowo wywiązującym się z umownych zobowiązań.

Rekomendacje dla firm

Nawet najmniejsze firmy powinny dążyć do rozdziału funkcji sprzedaży i oceny ryzyka. Taki podział jest możliwy nawet wtedy, gdy zarząd jest tylko dwuosobowy. Pozwoli to firmie na bardziej świadome podejmowanie ryzyka.

Świadomemu podejmowaniu ryzyka przez firmy będzie też sprzyjało szersze korzystanie z informacji gospodarczej. W naszej ankiecie przedsiębiorstwa chętniej pobierały informacje o potencjalnych kontrahentach,

niż zgłaszały nierzetelnych klientów do biur informacji gospodarczej. By biura mogły spełniać swoją funkcję, firmy powinny bardziej intensywnie zgłaszać informacje o swoich kontrahentach. Jednocześnie poza ostrzeżeniami o nierzetelnych kontrahentach należy promować informację pozytywną dotyczącą firm płacących na czas.

Szersze zastosowanie elektronicznych faktur oraz elektronicznych systemów zarządzania kontaktami z kontrahentami może ograniczyć opóźnienia płatności wynikające z przyczyn czysto administracyjnych.

LITERATURA

- Alam, K.F., Stafford, L.W.T., 1985. *Incentives and investment policy: A survey report on the United Kingdom manufacturing industry*. *Manag. Decis. Econ.* 6, 27–32. doi:10.1002/mde.4090060106.
- Atradius, 2016a. *Statistical appendix. Atradius Payment Practices Barometer. Western Europe – key survey results, Spring*.
- Atradius, 2016b. *Atradius Payment Practices Barometer. International survey of B2B payment behaviour Eastern Europe – key survey results, May*.
- Atradius, 2016c. *Atradius Payment Practices Barometer. International survey of B2B payment behaviour Poland – key survey results, May*.
- Biais, B., Gollier, C., 1997. *Trade Credit and Credit Rationing*. *Rev. Financ. Stud.* 10, 903–937.
- Białowolski, P., Prochniak, M., 2013. *Payment Delays Among Polish Companies and their Impact on Economic Growth: Implications from the Survey Data*. under Rev.
- Białowolski, P., Węziak-Białowolska, D., 2014. *External Factors Affecting Investment Decisions of Companies, The Open-Access. Open-Assessment E-Journal*, Vol. 8, <http://dx.doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2014-11>.
- Bojnec, Š., 2002. *Payments, Insolvency and Finance during Economic Transformation: Slovenia on the Way to European Union Accession*. *Eur. Asia. Stud.* 54, 277–297. doi:10.1080/0966813012011661.
- Bojnec, Š., Latruffe, L., 2011. *Financing Availability and Investment Decisions of Slovenian Farms During the Transition To a Market Economy*. *J. Appl. Econ.* 14, 297–317. doi:10.1016/S1514-0326(11)60016-0.
- Burkart, M., Ellingsen, T., 2004. *In-Kind Finance: A Theory of Trade Credit*. *Am. Econ. Rev.* 94, 569–590.
- Carr, C., Kolehmainen, K., Mitchell, F., 2010. *Strategic investment decision making practices: A contextual approach*. *Manag. Account. Res.* 21, 167–184. doi:10.1016/j.mar.2010.03.004.
- CASE, 2016. *Study and Reports on the VAT Gap in the EU-28 Member States: 2016 Final Report*, TAXUD/2015/CC/131, Center for Social and Economic Research, Warsaw.
- Ciżkowicz, P., Rzońca, A., 2013. *Does inflation harm corporate investment? Empirical evidence from OECD countries*, *Economics – The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*, Kiel Institute for the World Economy (IfW), vol. 7, 1–38.
- Ciżkowicz, P., Rzońca A., 2014. *Interest Rates Close to Zero, Post-crisis Restructuring and Natural Interest Rate*, *Prague Economic Papers*, University of Economics, Prague, vol. 2014(3), 315–329.
- Child, J., Yuan, L., 1996. *Institutional Reform: The Case of Investment Decisions in China*. *Organ. Sci.* 7, 60–77.
- Cramer, J.J., 1972. *Incompatibility of Bad Debt “Expense” with Contemporary Accounting Theory*. *Account. Rev.* 47, 596–598.
- Demirgüç-Kunt, A., Maksimovic, V., 2001. *Firms as Financial Intermediaries: Evidence from Trade Credit Data*, No. 2696, World Bank Policy Research Working Paper.
- Enoma, A., Mustapha, I., 2010. *Factor analysis of investment decision in Nigerian insurance companies*. *Interdiscip. J. Contemp. Res. Bus.* 2, 108–120.
- European Commission, 2015. *Innovation Scoreboard 2015*, http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/index_en.htm.
- Fazzari, S.M., Hubbard, R.G., Peterson, B.C., 1998. *Financing Constraints and Corporate Investment*. *Brookings Pap. Econ. Act.* 1, 141–195.
- FOR, 2015. *Następne 25 lat: Jakie reformy musimy przeprowadzić, by dogonić Zachód?*, Forum Obywatelskiego Rozwoju, Warszawa, <http://www.for.org.pl/pl/a/3559,Raport-Nastepne-25-lat-Jakie-reformy-musimy-przeprowadzic-by-dogonic-Zachod>.
- GAO, 2011. *Value-added taxes. Potential Lessons for the United States from Other Countries’ Experiences*, United States Government Accountability Office.
- Gill, A.S., Sharma, S.P., Mathur, N., 2012. *The Impact of Debt Policy on the Investment Decision of Small Business Owners in India*. *Int. Res. J. Financ. Econ.* September, 6–13.
- Hausemer, P., Rzepecka, J., Lofstrom, F., Eparvier, P., Rivoire, L., Gallo, C., Maroulis, N., 2015. *Ex-post Evaluation of Late Payment Directive, Valdani Vicari Associati, Technopolis Group, Ernst & Young*, Publications of the European Union, 20.11.2015.

- Hodgkinson, L., 1989. *Taxation and Corporate Investment*. CIMA Res. Stud.
- Intrum Justitia, 2016. *European Payment Report 2016*, Intrum Justitia.
- Kahraman, C., 2011. *Investment decision making under fuzziness*. J. Enterp. Inf. Manag. 24, 126–129. doi:10.1108/17410391111106266.
- Karima, Z.A., Azman-Sainib, W.N.W., 2012. *Firm-level investment and monetary policy in Malaysia: do the interest rate and broad credit channels matter?* J. Asia Pacific Econ. doi:10.1080/13547860.2012.742686.
- Kim, S.-J., Shin, H.S., 2012. *Sustaining production chains through financial linkages*. American Economic Review 102:402–6.
- Klapper, L., Laeven, L., Rajan, R., 2012. *Trade credit contracts*. Review of Financial Studies 25:838–67.
- Laszek, A., Trzeciakowski, R., 2015. *Vicious Circle of Small Scale, Low Productivity and Shadow Economy in Poland*. 4Liberty.eu Review No.3, November.
- Laurikka, H., Koljonen, T., 2006. *Emissions trading and investment decisions in the power sector – a case study in Finland*. Energy Policy 34, 1063–1074. doi:10.1016/j.enpol.2004.09.004.
- Lee, Y.W., Stowe, J.D., 1993. *Product risk, asymmetric information, and trade credit*. Journal of Financial and Quantitative Analysis 28:285–300.
- Liu, J., Pang, D., 2009. *Financial Factors and Company Investment Decisions in Transitional China*. Manag. Decis. Econ. 30, 91–108. doi:10.1002/mde.
- Long, M.S., Malitz, I.B., Ravid, S.A., 1993. *Trade credit, quality guarantees, and product marketability*. Financial Management 22:117–27.
- Melitz, M.J., Ottaviano, G.I.P., 2008. *Market Size, Trade, and Productivity*. Review of Economic Studies, 75: 295–316.
- Melitz, M.J., 2003. *The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*, 71(6): 1695–1725.
- Mian, S.L., Smith, C.W., 1992. *Accounts Receivable Management Policy: Theory and Evidence*. J. Finance 47, 169–200.
- Morgan, E.J., 1987. *Investment Behaviour and the 1984 Tax Reform: A Managerial Perspective*. Bus. Econ. Winter.
- Morgan, E.J., 1992. *Investment behaviour and government tax policy: a survey of the largest UK firms*. J. Bus. Financ. Account. 19, 789–815.
- Murfin, J., Njoroge, K., 2014. *The Implicit Costs of Trade Credit Borrowing by Large Firms*, The Review of Financial Studies 28(1).
- Nelson, R.R., 2005. *Technology, Institutions, and Economic Growth*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Overesch, M., Wamser, G., 2010. *The effects of company taxation in EU accession countries on German FDI*. Econ. Transit. 18, 429–457. doi:10.1111/j.1468-0351.2009.00385.x.
- Pellegrino, B., Zingales, L., 2014. *Diagnosing the Italian Disease*, Chicago Booth Working Paper, September.
- Santoro, M., Wei, C., 2012. *A Note on the Impact of Progressive Dividend Taxation on Investment Decisions*. Macroecon. Dyn. 16, 309–319. doi:10.1017/S1365100509990964.
- Schizas, M., 2015a. *Ending late payment Part 1: Taking stock*. ACCA. <http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/small-business/pol-tp-elp-1stock.pdf>.
- Schizas, M., 2015b. *Ending late payment Part 2: What works?*. ACCA. <http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/small-business/pol-tp-elp-2whatworks.pdf>.
- Schizas, M., 2015c. *Ending late payment Part 3: Reflections on the evidence*. ACCA. <http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/small-business/pol-tp-elp-3reflections.pdf>.
- Starczewska-Krzysztożek, M., 2014. *Curriculum Vitae mikro, małych i średnich przedsiębiorstw 2014. Finansowanie działalności i rozwoju*. Lewiatan, Warszawa.
- Trappey, C. V., Shih, T.-Y., Trappey, A. J.C., 2007. *Modeling international investment decisions for financial holding companies*. Eur. J. Oper. Res. 180, 800–814. doi:10.1016/j.ejor.2006.02.038.
- Van Ark, 2015. *From Mind the Gap to Closing the Gap: Avenues to Reverse Stagnation in Europe through Investment and Productivity Growth*. European Economy Discussion Papers No. 6, European Commission, September.
- Volker, H.H., Trautmann, T.T., Hamprecht, J., 2009. *Regulatory Uncertainty: A Reason to Postpone Investments? Not Necessarily*. J. Manag. Stud. 46.
- Zarnowitz, V., 1992. *Rational Expectations and Macroeconomic Forecasts*, in: Zarnowitz, V. (Ed.), *Business Cycles: Theory, History, Indicators, and Forecasting*. University of Chicago Press, Chicago, pages 462–491.

SPIIS TREŚCI

| | |
|--|-----------|
| Synteza | 6 |
| Struktura raportu | 8 |
| 1. Czym jest kredyt kupiecki, co to są zatory płatnicze | 9 |
| Czym jest kredyt kupiecki? | 9 |
| Jak definiujemy zatory płatnicze? | 11 |
| 2. Ekonomiczne podstawy powiązania: inwestycje – wzrost gospodarczy | 13 |
| Czemu niskie inwestycje przedsiębiorstw powinny niepokoić? | 13 |
| Od czego zależy wielkość inwestycji przedsiębiorstw? | 15 |
| 3. Zatory w Polsce – porównanie międzynarodowe | 17 |
| 4. Zatory w Polsce i ich konsekwencje dla gospodarki oraz przedsiębiorstw na podstawie badania <i>Portfel należności polskich przedsiębiorstw</i> | 20 |
| Co bada <i>Portfel należności polskich przedsiębiorstw</i> ? | 20 |
| Jak problem zatorów płatniczych zmienił się w czasie? | 21 |
| Ile zatory płatnicze kosztują polskie przedsiębiorstwa? | 24 |
| Czy opóźnienia w otrzymywaniu należności prowadzą do zatorów? W jaki sposób blokują inwestycje i innowacyjność produktową firm? | 26 |
| Czy opóźnienia w otrzymywaniu należności osłabiają wzrost firm? | 28 |
| Jak zatory płatnicze mają się do innych barier ograniczających inwestycje przedsiębiorstw? | 29 |
| Czy większa skala problemów z zatorami prowadziła do silniejszego ograniczenia inwestycji? | 31 |
| Wnioski z badania <i>Portfel należności polskich przedsiębiorstw</i> | 32 |
| 5. Wyniki badania przeprowadzonego na zlecenie FOR | 33 |
| Jaka jest aktualna skala problemów z zatorami w poszczególnych branżach? | 33 |
| Wpływ szarej strefy na ryzyko występowania zatorów | 33 |
| Co powstrzymuje inwestycje? | 35 |
| Przyczyny zatorów | 36 |
| Stosowane zabezpieczenia | 37 |
| Działania podejmowane w przypadku wystąpienia opóźnień | 38 |
| Znaczenie informacji o zaległych zobowiązaniach publicznoprawnych i cywilnoprawnych | 39 |
| Wnioski z badania | 40 |
| Wpływ zatorów płatniczych na rozwój firm | 40 |
| Rekomendacje | 41 |
| Rekomendacje dla rządu | 42 |
| Rekomendacje dla stowarzyszeń branżowych | 42 |
| Rekomendacje dla firm | 43 |
| Literatura | 44 |



Fundacja Forum Obywatelskiego Rozwoju – FOR
ul. Ignacego Krasickiego 9A, 02-628 Warszawa
tel. +48 22 628 85 11
e-mail: info@for.org.pl
www.for.org.pl



FOR utrzymuje się wyłącznie z darowizn od osób fizycznych i prawnych.
Fundacja nie korzysta ze środków publicznych jako źródła finansowania działalności.
Nr konta fundacji FOR, na które można dokonywać wpłat darowizn
na naszą działalność: 68 1090 1883 0000 0001 0689 0629

Fundacja Forum Obywatelskiego Rozwoju została założona w marcu 2007 r. przez prof. Leszka Balcerowicza jako liberalny think tank. Jej celem jest uczestniczenie w debacie publicznej oraz mobilizacja obywatelska w sprawach istotnych z punktu widzenia wolności oraz wzrostu gospodarczego.

Partnerzy raportu:



inviPay.com

