



Polska: czeka nas wzrost niewypłacalności

Barometr praktyk płatniczych firmy Atradius



Partnerzy
handlowi

Top 5

Produkty
eksportowe

Top 5

Pojazdy

**Maszyny elektryczne, sprzęt
Meble, pościel, oświetlenie,
budynki z prefabrykatów
Tworzywa sztuczne,
artykuły z tworzyw sztucznych**

Źródło: Główny Urząd Statystyczny (GUS),
„Sytuacja społeczno-gospodarcza kraju w maju 2019 r.”

Niemcy**Czechy****Wielka Brytania****Francja****Włochy**

Źródło: WTEEx

Przewiduje się, że wzrost PKB realnego w Polsce wyniesie w tym roku 4,4%, a w 2020 r. spowolni do poziomu 3,6%. Choć polska gospodarka niejednokrotnie dowiodła swojej siły i odporności, głównie dzięki nieśląbnącemu popytowi wewnętrznemu, dynamicznym przepływom eksportowym i solidnemu otoczeniu biznesowemu, nadal wydaje się narażona na wewnętrzne zagrożenia wynikające z niepewności regulacyjnej i malejącej podaży pracy. Oczekuje się, że zagrożenia te spowodują w nadchodzących miesiącach znaczny wzrost liczby bankructw (o 4%), co mocno odbije się na perspektywach biznesowych.



Raport skomentował Paweł Szczepankowski, dyrektor zarządzający polskiego oddziału firmy Atradius



Zgodnie z prognozami PKB Polski wzrośnie w tym roku do poziomu 4,4%. Jest to znacznie powyżej przewidywanego dla Europy Wschodniej wzrostu na poziomie 2,7%. Polska gospodarka jest jednak narażona na wewnętrzne i zewnętrzne ryzyka, na przykład niedobór pracowników, zwłaszcza w sektorze produkcyjnym, czy negatywne skutki finansowe i gospodarcze głosowania Brytyjczyków za opuszczeniem UE. Zagrożenia te mogą w nadchodzących latach spowolnić lub całkowicie zahamować wzrost. Już teraz firmy są zaniepokojone prognozowanym na najbliższe miesiące wzrostem liczby bankructw.

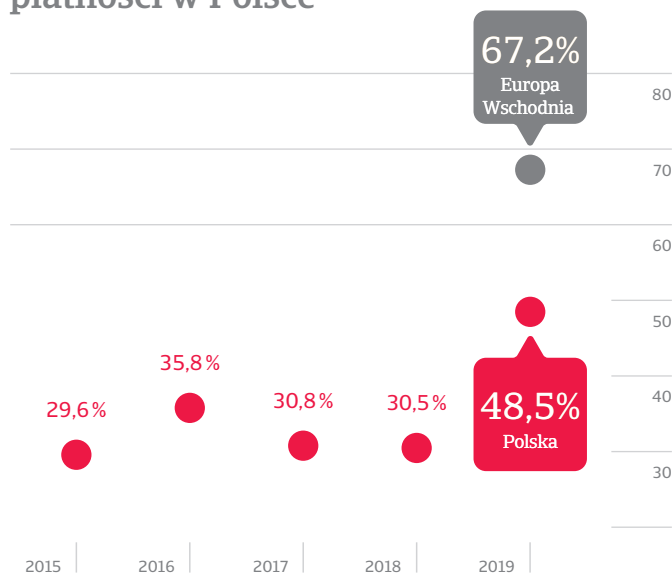
Ponieważ sytuacja gospodarcza staje się coraz bardziej niepewna i niestabilna, nie dziwi, że polskie firmy szukają zabezpieczenia swoich należności przed nieuregulowaniem płatności ze strony klientów. W ciągu ostatnich miesięcy wiele firm w Polsce zdecydowało się jednak na samoubezpieczenie, uznając, że będzie w stanie zarządzać swoimi należnościami bez profesjonalnego wsparcia.



W celu wspierania krajowego handlu i eksportu polscy ankieterzy udzielają swoim klientom kredytów kupieckich częściej niż w ubiegłym roku

W badaniu przyznali, że 48,5% całkowitej wartości ich sprzedaży B2B zostało zrealizowane na podstawie kredytu kupieckiego (wzrost z ubiegłorocznego poziomu 30,5%). Poziom ten kształtuje się znacznie poniżej średniej dla Europy Wschodniej (67,2%) i jest drugim od końca w regionie po tym odnotowanym w Bułgarii (33,8%). Mimo to większy odsetek transakcji sprzedaży z odroczonym terminem płatności dokonywanych przez polskich dostawców uczestniczących w badaniu najprawdopodobniej wskazuje na większy w stosunku do roku ubiegłego popyt krajowy i bardziej dynamiczne przepływy eksportowe. Pomimo napięć w globalnym handlu i spowolnienia gospodarczego w Niemczech – czyli na głównym rynku eksportowym Polski – wydaje się, że dobrą kondycję polskiego eksportu napędza przede wszystkim silny popyt z pozostałych krajów należących do strefy euro. Prognozuje się jednak, że w tym roku dynamika eksportu Polski będzie stopniowo słabnąć, co będzie się przyczyniając do wspomnianego wcześniej wzrostu przypadków niewypłacalności.

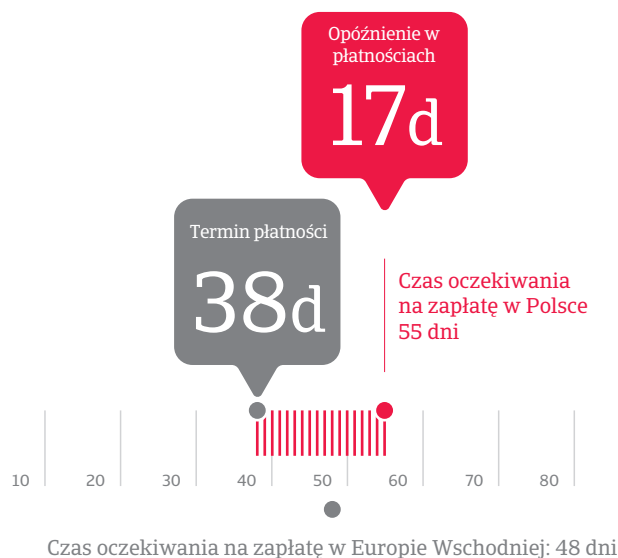
Odsetek całkowitej sprzedaży B2B z odroczonym terminem płatności w Polsce



Próba: badane firmy (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)
Źródło: Barometr praktyk płatniczych firmy Atradius – wrzesień 2019 r.



Czas oczekiwania na zapłatę w Polsce



d. = średnio w dniach Próba: badane
 Próba: badane firmy (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)
 Źródło: Barometr praktyk płatniczych firmy Atradius – wrzesień 2019 r.

Klienci B2B polskich ankietyowanych mają więcej czasu na opłacenie faktur niż w ubiegłym roku

W porównaniu z ubiegłym rokiem ankietyowani dostawcy w Polsce nie tylko znacznie częściej oferują kredyt kupiecki, lecz także dają swoim klientom B2B więcej czasu na uregulowanie faktur. W przypadku większości polskich respondentów (88%) przyznawane terminy płatności wynosiły średnio 38 dni od daty wystawienia faktury (o 8 dni więcej niż w zeszłym roku). Są to trzecie pod względem długości średnie terminy zapłaty w Europie Wschodniej, zaraz po zanotowanych w Turcji (59 dni) i Rumunii (40 dni). Średnia dla regionu wynosi 37 dni.

Polscy respondenci wyraźnie częściej decydują się na samoubezpieczenie niż ankietyowani z Europy Wschodniej

Zwiększony odsetek kredytów kupieckich oferowanych klientom B2B oraz dłuższe terminy płatności faktur znajdują swoje odzwierciedlenie w polityce zarządzania należnościami polskich respondentów, która koncentruje się na zabezpieczeniu firmy przed ryzykiem nieuregulowania faktur przez klientów. Najczęściej stosowane przez polskich ankietyowanych praktyki zarządzania należnościami obejmują ocenę zdolności kredytowej potencjalnego klienta przed

podjęciem decyzji o przyznaniu kredytu handlowego oraz monitorowanie (przypominanie klientowi o zaległych zobowiązaniach) po zawarciu transakcji B2B (obie metody są stosowane przez 35% respondentów). 34% respondentów przyznało, że żąda płatności na warunkach gotówkowych, natomiast 33% zdecydowało się na samoubezpieczenie, co w regionie jest drugim co do wielkości odsetkiem respondentów, którzy odpowiedzieli twierdząco na to pytanie, zaraz po Rumunii (40%). Dla porównania w Europie Wschodniej jest to 20% ankietyowanych.

Ściągalność zaległych faktur w Polsce wydaje się mniej skuteczna niż w ubiegłym roku.

Prawie 30% łącznej wartości faktur B2B wystawionych przez polskich ankietyowanych w ciągu ostatniego roku nie zostało opłaconych w terminie zapadalności. Pomimo poprawy w zachowaniach płatniczych klientów, skutkującej średnim siedmioprocentowym wzrostem w terminowym opłacaniu faktur (67,4% faktur opłaconych na czas w porównaniu z 63% w roku poprzednim), polscy respondenci muszą czekać dłużej niż w ubiegłym roku na spieniężenie zaległych faktur (56 dni w porównaniu z 54 dniami w zeszłym roku). Aby poradzić sobie z potencjalnymi niedoborami środków pieniężnych wynikającymi z opóźnień w płatnościach i złagodzić trudną sytuację finansową przedsiębiorstwa, 32% ankietyowanych w Polsce było zmuszonych zapłacić swoim dostawcom z opóźnieniem. Co czwarty respondent potrzebował dodatkowego finansowania ze źródeł zewnętrznych. Wyróżniającym się wynikiem badania w Polsce jest znaczny wzrost odsetka faktur odpisanych jako nieściągalne (obecnie średnio 1,9% łącznej wartości należności B2B w porównaniu z 1% w ubiegłym roku). Pomimo wspomnianego wcześniej silnego nacisku na monitorowanie może to wskazywać na nieefektywność w odzyskiwaniu zaległych faktur, co ostatecznie prowadzi do niższej rentowności przedsiębiorstwa.

2 na 5 respondentów w Polsce spodziewa się pogorszenia warunków zaciągania pożyczek zewnętrznych w nadchodzących miesiącach.

Większość polskich ankietyowanych (46%) nie przewiduje, aby praktyki płatnicze ich klientów B2B miały w najbliższych miesiącach ulec zmianie. 30% prognozuje poprawę, a 25% spodziewa się pogorszenia, w wyniku którego wydłuży się czas spieniężania zaległych faktur. Czekając na płatności od klientów, firmy muszą zapewnić środki na kontynuację własnej działalności. Aż 44% polskich respondentów obawia się, że warunki zaciągania pożyczek zewnętrznych w Polsce mogą stać się w nadchodzących miesiącach trudniejsze. Ich zdaniem spowodowałyby to znaczny wzrost kosztów inwestycyjnych, co negatywnie wpłynęłoby na inwestycje w długoterminowy rozwój przedsiębiorstwa.



3.7%

łącznej wartości należności B2B w polskim sektorze maszyn zostało odpisane jako nieściągalne



Przegląd praktyk płatniczych w Polsce

Według sektorów gospodarki

Terminy płatności w sektorze dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku i maszyn są znacznie dłuższe niż rok temu

Polscy respondenci z sektora dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku i maszyn znacznie wydłużyli terminy płatności faktur dla swoich klientów B2B (średnio wynoszą odpowiednio 30 dni w porównaniu do zeszłorocznych 16 oraz 31 dni w porównaniu do zeszłorocznych 23). Najkrótsze średnie terminy płatności są oferowane przez respondentów z sektora rolno-spożywczego (23 dni), a następnie z sektora usług (średnio 27 dni).

Najwyższe ryzyko kredytu kupieckiego notowane jest w polskim sektorze budowlanym.

Zaobserwowano znaczny wzrost ryzyka kredytu kupieckiego w polskim sektorze budowlanym i teleinformatycznym, gdzie 32% całkowitej wartości faktur w dniu zapadalności pozostawało niezapłacone. Szybsze regulowanie płatności przez klientów odnotowano w ciągu ostatniego roku tylko w sektorze dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku. Nie zaobserwowano zmian w tendencjach ryzyka kredytowego w sektorach rolno-spożywczym, maszyn i usługowym.

Odsetek nieściągalnych należności jest najwyższy w sektorze maszyn.

Polski sektor przemysłu maszynowego odnotował najwyższy odsetek należności B2B odpisanych jako nieściągalne (3,7%). Za nim uplasowały się sektory rolno-spożywczy i budowlany

z odsetkiem na poziomie 1,9%. Na dolnym końcu skali znalazły się dobra konsumpcyjne trwałego użytku oraz sektory ICT/elektroniczny z najniższymi średnimi odsetkami nieściągalnych należności (odpowiednio 1,5% i 1,3%).

“

Samoubezpieczenie jest z pewnością jakąś opcją. Ponieważ jednak wiarygodna ocena ryzyka jest teraz znacznie bardziej kompleksowa niż w przeszłości, korzystanie z profesjonalnej pomocy doświadczonego ubezpieczyciela należności, jakim jest firma Atradius, może pomóc firmom lepiej radzić sobie ze zwiększoną niepewnością, zmiennością i niestabilnością sytuacji gospodarczej.

”

Paweł Szczepankowski, dyrektor zarządzający polskiego oddziału firmy Atradius



Przegląd praktyk płatniczych w Polsce

Według wielkości przedsiębiorstwa

Najdłuższe średnie terminy płatności klientom B2B zapewniają duże przedsiębiorstwa

Ankietowani z dużych przedsiębiorstw w Polsce ustalają najdłuższe, a ci z mikroprzedsiębiorstw – najkrótsze średnie terminy regulowania faktur dla klientów B2B (odpowiednio średnio 45 i 35 dni od daty wystawienia faktury).

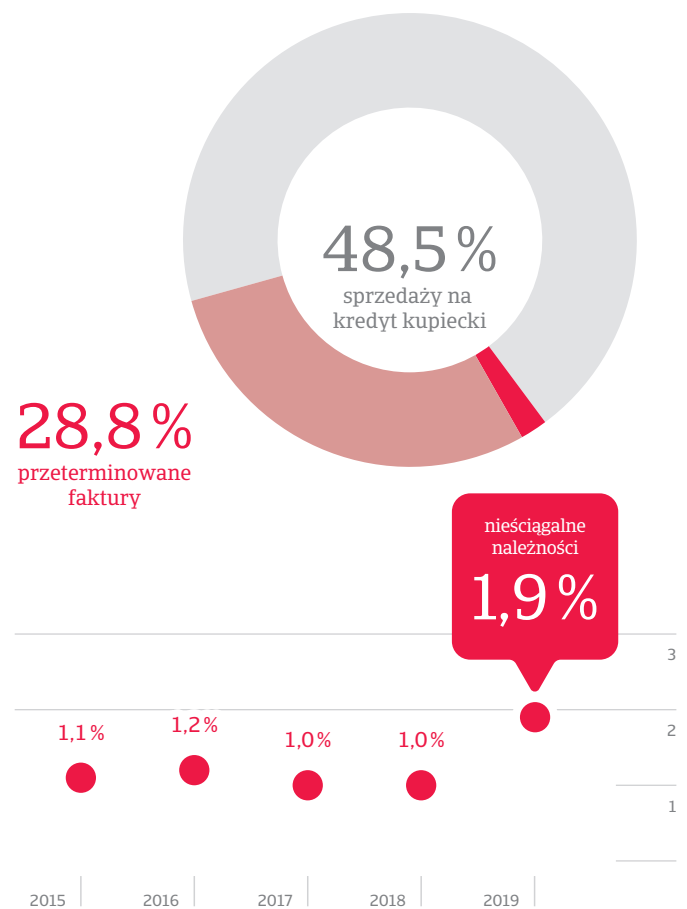
Duże przedsiębiorstwa najszybciej odzyskują pieniądze z zaległych faktur.

W ciągu ostatniego roku duże firmy w Polsce zanotowały najwyższy wzrost odsetka faktur B2B uregulowanych na czas (średnio +10%). Z powodu tej zmiany przeterminowane faktury w dużych przedsiębiorstwach stanowią obecnie 25,3% całkowitej wartości faktur B2B. Dzięki temu wzrostowi duże polskie firmy mogą się dziś pochwalić najszybszą ściągalsnością faktur (55 dni w porównaniu do 71 w ubiegłym roku). W ciągu ostatniego roku skrócił się także czas oczekiwania na zapłatę dla MŚP, które teraz odzyskują należności średnio o 2 dni szybciej niż rok temu. Z kolei mikroprzedsiębiorstwa czekają znacznie dłużej na spieniężenie zaległych faktur – średnio 51 dni od daty wystawienia faktury w porównaniu do zeszłorocznych 33 dni.



Nieściągalne należności B2B w Polsce

(% łącznej wartości należności B2B)



Próba: badane firmy (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)
Źródło: Barometr praktyk płatniczych firmy Atradius – wrzesień 2019 r.

MŚP oraz duże przedsiębiorstwa w Polsce odnotowały najwyższy wskaźnik nieściągalnych należności

Chociaż czas ściągalsności płatności za faktury się wydłużył, polskie mikroprzedsiębiorstwa osiągają znacznie lepsze wyniki w zakresie odsetka odzyskanych należności. Tylko 1,1% faktur B2B wystawionych przez polskie mikroprzedsiębiorstwa zostało odpisane jako nieściągalne. Średnia zarówno dla MŚP, jak i dużych przedsiębiorstw wynosi 2,5%.

Projekt badania dla Europy Wschodniej

Cele badania

Atradius przeprowadza coroczne przeglądy międzynarodowych praktyk płatniczych firm za pomocą badania zwanego „Barometrem praktyk płatniczych firmy Atradius”. W niniejszym raporcie poświęconym Europie Wschodniej, który jest częścią tegorocznej edycji Barometru praktyk płatniczych firmy Atradius 2019, ankietowano firmy z siedmiu krajów (Czechy, Węgry, Polska, Słowacja, Turcja, Bułgaria i Rumunia). Ze względu na zmianę metodologii badania w przypadku niektórych tegorocznych wyników nie jest możliwe dokonanie porównania z rokiem poprzednim.

Korzystając z kwestionariusza, agencja badawcza Conclusr Research przeprowadziła łącznie 1516 wywiadów. Wszystkie wywiady przeprowadzono wyłącznie dla firmy Atradius, bez łączenia z innymi tematami.

Zakres badania

- Populacja podstawowa: badaniem zostały objęte firmy z siedmiu krajów (Czechy, Węgry, Polska, Słowacja, Turcja, Bułgaria i Rumunia). Przeprowadzono rozmowy z odpowiednimi osobami odpowiedzialnymi za zarządzanie należnościami.
- Proces selekcji – ankieta internetowa: wybrano firmy i skontaktowano się z nimi za pomocą międzynarodowego panelu internetowego. Selekcja odpowiedniego respondenta i kontrola kwoty odbywały się na początku wywiadu.
- Próba: przeprowadzono wywiady z N = 1516 osobami (około n = 200 osób na kraj). W każdym kraju utrzymywano kwotę według trzech klas wielkości przedsiębiorstwa.
- Wywiad: wywiady wspomagane internetowo (WAPI) trwające ok. 15 minut. Okres przeprowadzania wywiadów: III kwartał 2019 r.

Przebieg próby – łączna liczba wywiadów = 1516

Kraj	n	%
Polska	214	13,6%
Czechy	266	17,5%
Węgry	206	14,0%
Słowacja	201	13,2%
Turcja	222	14,6%
Bułgaria	206	13,8%
Rumunia	200	13,2%

Branża	n	%
Produkcja	587	38,7%
Handel hurtowy / Handel detaliczny / Dystrybucja	841	55,5%
Usługi	88	5,8%

Wielkość firmy	n	%
Mikroprzedsiębiorstwa	615	40,6%
MŚP (małe i średnie przedsiębiorstwa)	493	32,5%
Duże przedsiębiorstwa	408	26,9%

Wyniki mogą być o jeden procent większe lub mniejsze niż 100%. Jest to spowodowane ich zaokrągleniem. Zamiast korygować wynik tak, by sumował się do 100%, postanowiliśmy zostawić poszczególne wyniki w pierwotnej postaci, aby stanowiły możliwie jak najdokładniejszy obraz badanego zjawiska.

Wyłączenie odpowiedzialności

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



Załącznik z danymi statystycznymi

Szczegółowe wykresy i dane przedstawiono w Załączniku z danymi statystycznym dla Europy Wschodniej. Stanowi on część Barometru praktyk płatniczych firmy Atradius z września 2019 r., dostępnego na stronie

www.atradius.com/publications

Pobierz w formacie PDF (wyłącznie w języku angielskim).



Wszelkie prawa zastrzeżone **Atradius N.V.** 2019

Jeśli po przeczytaniu niniejszego raportu będą Państwo chcieli **uzyskać więcej informacji dotyczących ochrony swoich należności przed nieuregulowanymi płatnościami ze strony swoich klientów**, zapraszamy do odwiedzenia [strony firmy Atradius](http://strony.firmy.Atradius), a w przypadku bardziej szczegółowych pytań prosimy o [przesłanie wiadomości](#). Skontaktuje się wtedy z Państwem specjalista ds. produktów. W sekcji Publikacje można znaleźć o wiele więcej publikacji firmy Atradius skupiających się na gospodarce światowej, z uwzględnieniem raportów krajowych, analiz branżowych, porad dotyczących zarządzania należnościami, a także opracowania dotyczące aktualnych zagadnień biznesowych.

[Subskrybuj](#) powiadomienia dotyczące naszych Publikacji i otrzymuj cotygodniowe wiadomości e-mail informujące o publikacji nowych raportów.

Więcej **spostrzeżeń dotyczących praktyk ściągania należności B2B w Polsce** można znaleźć w publikacji Global Collections Review (Globalny przegląd windykacyjny) firmy Atradius Collections (darmowe pobranie po rejestracji), dostępnej od 24 października 2017 r. na stronie www.atradiuscollections.com

Znajdź Atradius w mediach społecznościowych



Masz konto w serwisie Twitter? Obserwuj [@Atradius](#) lub wyszukaj [#atradiusppb](#)

Dodatkowych informacji udziela:

Łukasz Drywa
Havas PR Warsaw
lukasz.drywa@havas.com
+48 (22) 444 0 877
+48 693150664

Atradius N.V.
David Ricardostraat 1 · 1066 JS Amsterdam
Postbus 8982 · 1006 JD Amsterdam
The Netherlands
Phone: +31 20 553 9111

info@atradius.com
www.atradius.com