



Barometr Praktyk Płatniczych Atradius

Międzynarodowe badanie obejmujące analizę
zachowań płatniczych w segmencie B2B
Polska – najważniejsze wyniki badania

Polska – najważniejsze wyniki badania

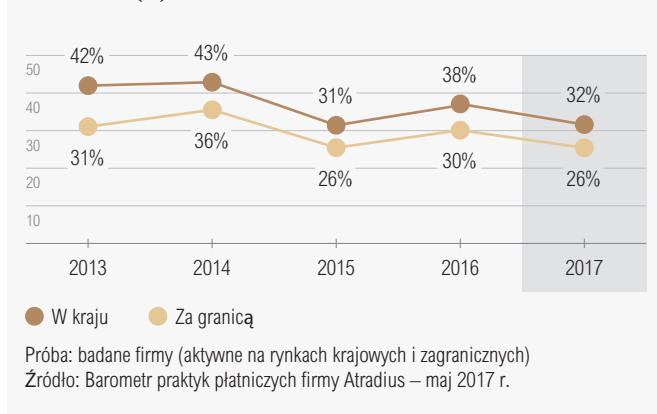
Wzrost polskiego PKB zwolnił od 2015 r. w związku ze spadkiem poziomu inwestycji. Przewiduje się, że w 2017 r. PKB wzrośnie do poziomu 3,3% z 2,8% w 2016 r. Mimo, że inwestycje wracają do poprzedniego poziomu, wciąż są one hamowane przez niepewną sytuację polityczną i rosnącą liczbę przypadków niewypłacalności.

Sprzedaż z odroczonym terminem płatności

Po niewielkim wzroście z poziomu 28,1% w 2015 r. do 33,9% w 2016 r., procent sprzedaży z odroczonym terminem płatności ponownie zanotował w tym roku spadek (28,9%). Wśród krajów Europy Wschodniej uwzględnionych w ankiecie Polska jest jednym z krajów najmniej nastawionych na sprzedaż w oparciu o kredyt kupiecki.

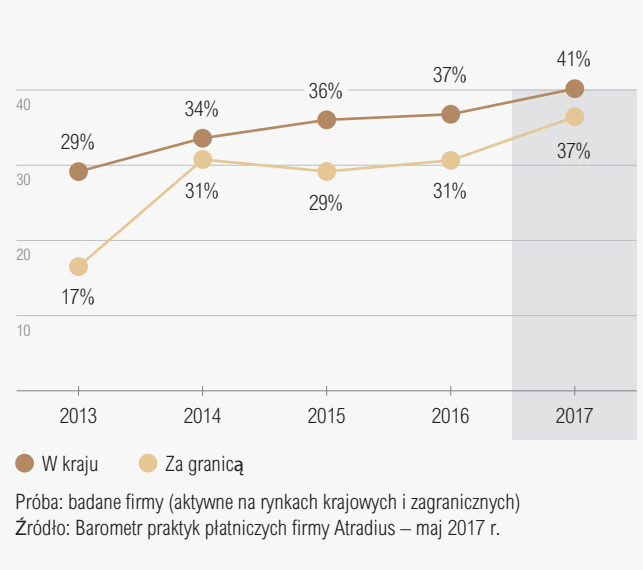
- Średnio 32,0% sprzedaży dokrajowych klientów B2B dokonano z odroczonym terminem płatności. Zwraca uwagę spadek o pięć punktów procentowych w porównaniu do poprzedniego roku. W odniesieniu do zagranicznych klientów B2B polscy anketowani średnio 25,7% transakcji zawarli w oparciu o kredyt kupiecki (spadek z 30,3% w 2016 r.).
- Podobnie jak w 2016 r. sprzedaż B2B z odroczonym terminem płatności w Polsce (28,9%) kształtuje się dużo poniżej średniej dla Europy Wschodniej (39,8%).
- Niechęć ankietowanych w Polsce do sprzedaży do sprzedaży z odroczonym terminem płatności jest w trochę większym stopniu skupiona na transakcjach zagranicznych (25,7%) niż na krajowych (32,0%). Poprzednie ankiety wykazywały identyczny trend.
- Wyższy procent sprzedaży w oparciu o kredyt kupiecki do klientów krajowych może odzwierciedlać lepszą znajomość krajowych praktyk biznesowych oraz wyższy poziom zaufania w przypadku prowadzenia interesów z rodakami.

Sprzedaż B2B z odroczonym terminem płatności w Polsce (%)



Więcej informacji: [Załącznik z danymi statystycznymi](#)

Przeterminowane należności B2B w Polsce (śr. %)



Więcej informacji: [Załącznik z danymi statystycznymi](#)

Przeterminowane faktury B2B (%)

Procent zaległych należności B2B w Polsce w dalszym ciągu wzrasta. Jednak pomimo wzrostu o pięć punktów procentowych, odsetek zaległych należności B2B w Polsce (38,8%) jest niższy od średniej w regionie (41,5%).

- Wyższy procent ankietowanych w Polsce (89,2%) odnotował nieterminowe spłacanie faktur B2B niż w pozostałych krajach Europy Wschodniej, w których przeprowadzono ankietę (83,7%).
- Nieterminowe spłacanie faktur na rzecz polskich ankietowanych ma średnio miejsce tak samo często w przypadku krajowych klientów B2B jak w przypadku zagranicznych klientów B2B (89,2%). Co więcej, wśród krajów Europy Wschodniej, w których przeprowadzono ankietę, Polska odnotowała najwyższą częstotliwość nieterminowych płatności ze strony zagranicznych klientów B2B (89,2%).
- Zaległości w płaceniu faktur w obrocie B2B miały miejsce częściej w przypadku klientów krajowych naszych polskich ankietowanych (41,0%) niż w przypadku ich klientów zagranicznych (36,6%). Obie te średnie są niższe od średnich odnotowanych w Europie Wschodniej ogółem (w kraju: 45,2%; za granicą: 37,7%).
- Wskaźnik cyklu regulowania należności (DSO) w Polsce wynosi 88 dni (wzrost z poziomu 71 dni w 2016 r.) Jest on również o 27 dni dłuższy od wskaźnika DSO dla Europy Wschodniej ogółem.
- Patrząc w przyszłość, 57,6% polskich ankietowanych odpowiedziało, że nie spodziewa się zmian dotyczących wskaźnika DSO w ciągu najbliższych 12 miesięcy., 23,0% przewiduje niewielki wzrost, a 12,2% spodziewa się niewielkiego spadku.



Czas oczekiwania na zapłatę (średnia liczba dni)

W 2017 r. ankietyowani w Polsce, podobnie jak w większość firm w Europie Wschodniej (z wyjątkiem ankietyowanych w Turcji), zapewniali dłuższe terminy płatności zarówno swoim krajowym, jak i zagranicznym kontrahentom B2B.

- W 2017 r. krajowi klienci B2B ankietyowanych w Polsce otrzymywali średnio 30 dni od daty wystawienia faktury na uregulowanie swoich płatności. Jest to okres o pięć dni dłuższy od średniego krajowego okresu płatności w 2016 r.
- Kolejny wzrost odnotowano w przypadku średnich terminów płatności dla zagranicznych klientów B2B. Polscy dostawcy dawali średnio termin 34 dni na zapłacenie faktury, o cztery dni więcej niż w 2016 r.
- Pomimo oferowania większej ilości czasu na zapłacenie faktur ankietyowani w Polsce odnotowali jednak drobne wzrosty związane z opóźnieniami płatności. Krajowi klienci B2B opóźniali płatności średnio o 24 dni (wzrost z poziomu 23 dni w 2016 r.). Zagraniczni klienci B2B opóźniali płatności średnio o 25 dni (2016 r.: 23 dni).
- W 2017 r. dostawcy w Polsce musieli czekać 56 dni (o sześć dni więcej niż w 2016 r.) na przekształcenie należności B2B w gotówkę. Jest to drugie miejsce, spośród krajów Europy Wschodniej, w których przeprowadzono ankietę, co do czasu przekształcenia kredytu kupieckiego w gotówkę.



Główne czynniki opóźnień w płatnościach

Niewystarczająca dostępność kapitału stanowiła najczęściej wymieniany powód opóźnień płatności w Polsce oraz w całej Europie Wschodniej.

- 63,1% ankietyowanych w Polsce wymieniało obawy związane z płynnością jako główny powód opóźnień płatności ze strony ich krajowych klientów B2B. Dla porównania w całej Europie Wschodniej wartość ta jest niższa i wynosi 58,4%.
- Analizując opóźnienia w płatnościach ze strony zagranicznych klientów B2B 31,4% polskich ankietyowanych odpowiedziało, że opóźnienia te były spowodowane skomplikowanymi procedurami płatniczymi. Inaczej jest w przypadku najczęściej podawanego powodu na poziomie regionalnym (obawy związane z płynnością: 33,6%).
- Drugim najczęściej wymienianym powodem opóźnień w płatnościach było wykorzystanie przez kupujących nieregulowania na czas zapłaty jako formy finansowania bieżącej działalności, podawanym przez 33,9% dla krajowych oraz przez 24,5% dla zagranicznych klientów B2B ankietyowanych w Polsce. Dla Europy Wschodniej obraz był podobny (krajowi: 32,4%; zagraniczni: 27,7%).
- 43,5% polskich ankietyowanych zadeklarowało, że opóźnienia płatności nie miały znaczącego wpływu na ich działalność. Jednak 23,9% z nich stwierdziło, że ze względu na spóźnione otrzymanie zapłaty zmuszeni oni byli opóźnić płatności na rzecz swoich dostawców, a 17,4% z nich było zmuszonych do poszukiwania dodatkowego finansowania ze strony banków, firm faktoringowych oraz z innych źródeł.

Czas oczekiwania na zapłatę w Polsce (śr. w dniach)



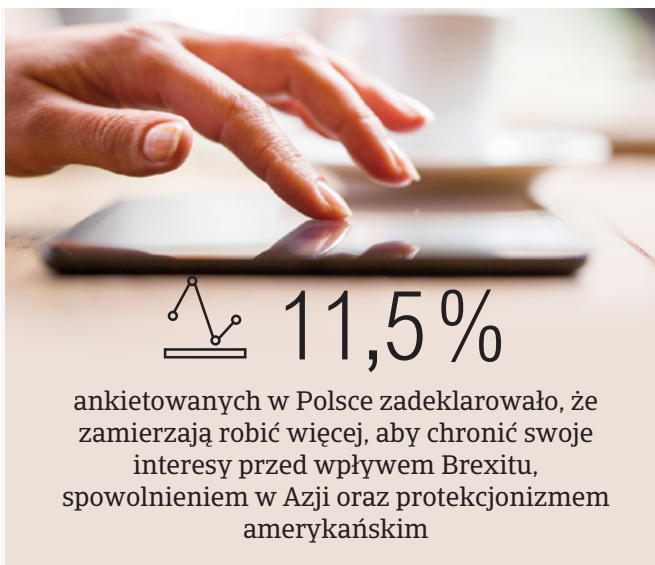
Próba: badane firmy (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)
Źródło: Barometr praktyk płatniczych firmy Atradius – maj 2017 r.

Więcej informacji: [Załącznik z danymi statystycznymi](#)

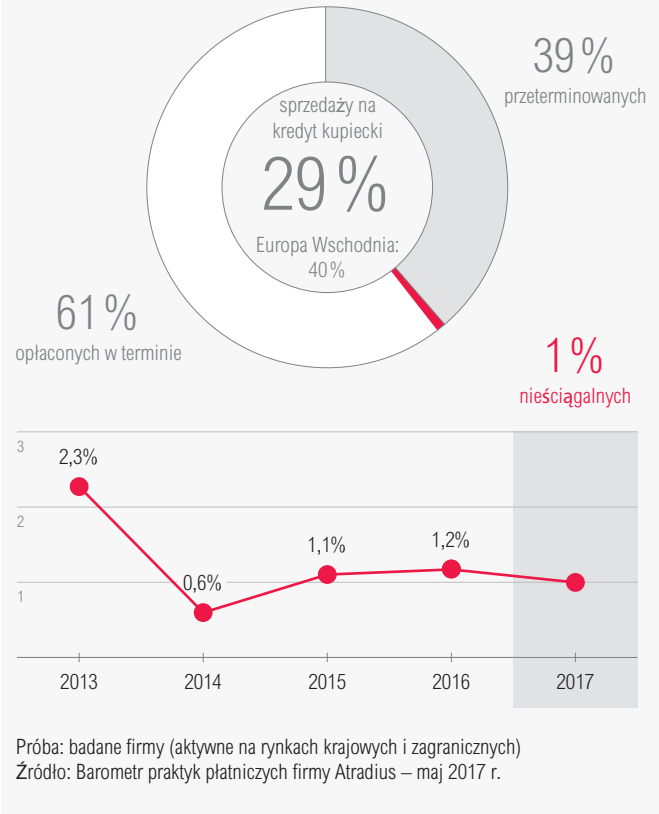
Ochrona rentowności działalności

Odrobinę mniejszy odsetek ankietowanych w Polsce (11,5%) niż w Europie Wschodniej ogółem (13,1%) zadeklarował chęć zrobienia czegoś więcej, aby chronić swoje interesy przed wpływem Brexitu, spowolnieniem w Azji oraz protekcjonizmem amerykańskim.

- 53,8% ankietowanych w Polsce określiło, że w świetle wyżej wymienionych wydarzeń najprawdopodobniej będą oni utrzymywać aktualną politykę zarządzania sprzedażą w oparciu o kredyt kupiecki. Odsetek ten jest zbliżony z odsetkiem dotyczącym Europy Wschodniej ogółem (53,3%).
- Pytani o działania związane z zarządzaniem kredytami kupieckimi, dla których istnieje największe prawdopodobieństwo zwiększenia ich wykorzystania, ankietowani w Polsce deklaruowali zamiary rozszerzenia sprawdzania zdolności kredytowej kupujących (14,2%) oraz zwiększenia rezerw na należności nieściągalne (13,8%).
- Mimo, że Wielka Brytania stanowi drugi co do wielkości rynek eksportowy dla ankietowanych w Polsce wpływ Brexitu nie wydaje się budzić ich obaw. Tylko 14,9% ankietowanych w kraju twierdziło, że rozszerzy sprawdzanie zdolności kredytowej kupujących, a 14,7% zadeklarowało, że zwiększy rezerwy na należności nieściągalne w celu wzmocnienia aktualnego zarządzania sprzedażą z odroczonym terminem płatności.
- W celu zarządzania ryzykami wynikającymi z protekcjonizmu amerykańskiego 16,2% polskich ankietowanych odpowiedziało, że zwiększy monitorowanie ryzyka związanego ze sprzedażą w oparciu o kredyt kupiecki do swoich odbiorców, a 15,0% zadeklarowało zamiar zwiększenia rezerw na należności nieściągalne oraz rozszerzenia sprawdzania zdolności kredytowej swoich kupujących.
- Spowolnienie w Azji wydaje się mieć najmniejszy potencjał w zakresie pobudzenia polskich ankietowanych do zwiększenia ochrony oraz wykorzystania narzędzi zarządzania sprzedażą na kredyt kupiecki.



Nieściągalne należności B2B w Polsce (% całkowitej wartości należności B2B)



Więcej informacji: [Załącznik z danymi statystycznymi](#)

Nieściągalne należności

Całkowita wartość należności B2B odpisanych jako nieściągalne w Polsce zmniejszyła się nieznacznie z 1,2% w 2016 r. do 1,0% w 2017 r. To samo odnotowano na poziomie regionu, gdzie odsetek nieściągalnych należności B2B również kształtuje się na poziomie 1,0%.

- Na nieściągalne należności w Polsce składały się prawie wyłącznie odpisy krajowe (krajowe: 0,8%; zagraniczne: 0,2%).
- Ankietowani w Polsce poinformowali, że w 2017 r. największą część nieściągalnych należności pochodziła z następujących sektorów: budowlanego, trwałych dóbr konsumpcyjnych, spożywczego i usług biznesowych.
- 50% polskich ankietowanych odpowiedziało, że należności B2B zostały odpisane jako nieściągalne ze względu na upadłość kontrahentów. 25,9% ankietowanych odpowiedziało, że nastąpiło to ponieważ koszt ścigania dłużów był zbyt wysoki, a 23,2% odpowiedziało, że odpisy stanowiły wynik nieudanych prób windykacji.

Więcej informacji można znaleźć w publikacji Global Collections Review firmy Atradius Collections, która będzie dostępna 24 października 2017 r.



Praktyki płatnicze w zależności od branży

24,0% ankietowanych w Polsce odpowiedziało, że oczekuje ogólnego pogorszenia związanego z zachowaniami płatniczymi swoich klientów B2B w nadchodzących 12 miesiącach. Odsetek ten jest nieznacznie niższy niż w całej Europie Wschodniej (26,0%) i stanowi drugi co do wielkości w regionie za Turcją (50,0%).

- Terminy płatności faktur przedłużane przez ankietowanych w Polsce dla klientów B2B w branży budowlanej (38 dni) oraz w sektorze przemysłu maszynowego (39 dni) są znacznie dłuższe od średniej krajowej (32 dni).
- Najkrótsze terminy płatności oferowane były klientom B2B w przemyśle tekstylnym (14 dni).
- Mimo łagodnych terminów płatności klienci B2B ankietowanych w sektorze budowlanym regulowali zaległe płatności najwolniej. 51% ankietowanych w Polsce stwierdziło, że opóźnienia w płatnościach najczęściej stanowiły wynik niewystarczającej dostępności funduszy, a 42% odpowiedziało, że opóźnienia miały miejsce, ponieważ kupujący wykorzystywali nieregulowanie w terminie faktur jako formę finansowania swojej bieżącej działalności.
- Około 24% ankietowanych w Polsce oczekuje pogorszenia praktyk płatniczych w ciągu nadchodzących 12 miesięcy. Jest to znacznie większy odsetek niż w przypadku ankietowanych, którzy przewidują poprawę (13%).



klienci B2B ankietowanych w sektorze budowlanym regulowali zaległe płatności najwolniej



Załącznik z danymi statystycznymi

Załącznik statystyczny do niniejszego raportu stanowi część Barometru praktyk płatniczych firmy Atradius z maja 2017 r. dostępnego na stronie www.atradius.com/publications.

[Pobierz w formacie PDF](#) (wyłącznie w języku angielskim)

Metodyka ankiety

W celu uzyskania większej ilości informacji na temat celów i zakresów ankiety dotyczącej Praktyk Płatniczych firmy Atradius prosimy o zapoznanie się



Wyłączenie odpowiedzialności

Niniejszy raport został stworzony wyłącznie do celów informacyjnych i nie ma stanowić dla czytelnika jakichkolwiek zaleceń dotyczących określonych transakcji, inwestycji lub strategii. W odniesieniu do zawartych w nim informacji czytelnicy muszą podejmować własne, niezależne decyzje handlowe bądź inne. Dołożyliśmy wszelkich starań, aby informacje zawarte w niniejszym raporcie zostały uzyskane z wiarygodnych źródeł, jednak firma Atradius nie jest odpowiedzialna za wszelkie błędy i przeoczenia, ani za wyniki uzyskane w związku z wykorzystaniem tych informacji. Wszelkie informacje zawarte w niniejszym raporcie są dostarczane w stanie, w jakim są, bez gwarancji dotyczącej kompletności, dokładności, terminowości oraz wyników uzyskanych z ich wykorzystania, jak również bez jakichkolwiek gwarancji wyraźnych i dorozumianych. Firma Atradius, powiązane z nią spółki i korporacje, jej partnerzy, agenci i pracownicy w żadnym wypadku nie ponoszą odpowiedzialności wobec użytkownika lub innych osób z tytułu jakiegokolwiek decyzji lub działań podjętych w związku z niniejszym raportem, ani też z tytułu jakichkolwiek pośrednich, szczególnych lub ubocznych strat, nawet w przypadku otrzymania powiadomienia o możliwości wystąpienia takich szkód.

Copyright **Atradius N.V.** 2017

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](#), a w przypadku bardziej szczegółowych pytań prosimy o [przesłanie wiadomości](#), a skontaktuje się 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 kredytami, 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), dostępną od 24 października 2017 r. na stronie www.atradiuscollections.com

Znajdź Atradius w mediach społecznościowych



Na Twitterze? Śledź [@Atradius](#) lub wyszukaj [#atradiusppb](#)

Połącz się z firmą Atradius
za pośrednictwem mediów
społecznościowych



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

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