



# Polska: Duża zmiana w cyklu regulowania należności (wskaźnik DSO)

Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius



Najważniejsze dane

PKB  
(w milionach euro)

€ 494 726,98

Stopa wzrostu PKB  
(szacowana na 2018 r.)

4,7%

Roczna stopa wzrostu eksportu  
(szacowana na 2018 r.)

2,0%

Roczna stopa wzrostu importu  
(szacowana na 2018 r.)

4,1%

Źródła: Oxford Economics, MIT OEC

5

najważniejszych  
branż eksportowychMaszyny / branża  
elektryczna

Transport

Metale

Inne

Chemikalia

5

najważniejszych  
kierunków  
eksportowych

Niemcy

Wielka Brytania

Czechy

Francja

Włochy

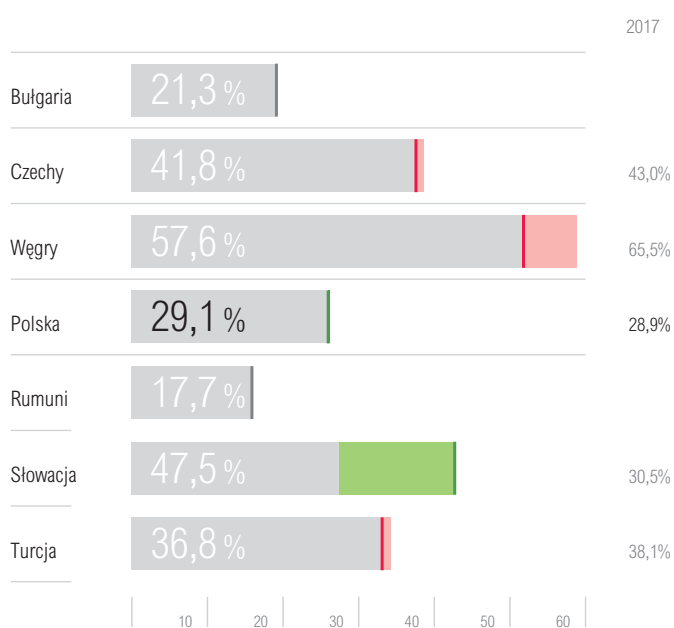
W 2018 roku respondenci z Polski zgłaszali opóźnienia w płatnościach rzadziej niż w roku 2017. Jednak odsetek zaległych faktur w sektorze B2B jest tu drugim najwyższym w regionie, a prawie 60% respondentów stwierdziło, że brak terminowych płatności wpływał na ich przedsiębiorstwo. Polska nadal ma jeden z najwyższych w regionie średnich wskaźników cyklu regulowania należności (DSO), nawet po sporym spadku jego wartości w 2018 roku. Pomimo szerokiego wykorzystywania faktur elektronicznych i przekonania większości respondentów, że e-fakturowanie przyspiesza płatność, okres oczekiwania na zapłatę zmniejszył się w tym roku w Polsce tylko nieznacznie. Upadłości i nieudane próby windykacji to główne przyczyny odpisu należności. Największe opóźnienia w płatnościach generował sektor dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku.

## Kredyt kupiecki – dla lojalnych klientów i dla nowych potencjalnych klientów biznesowych

Historycznie respondenci w Polsce byli jednymi z najmniej skłonnych do sprzedaży z odroczoną płatnością. Wyniki badania z 2018 roku pokazują, że ta zachowawcza postawa utrzymuje się nadal, a odsetek sprzedaży na kredyt wynosi tylko 29,1%, przy czym dla klientów krajowych z sektora B2B wartość ta jest większa niż dla klientów B2B z zagranicy (31,9% versus 26,3%).

Polscy respondenci podają, że sprzedaż z odroczonym terminem płatności służy pielęgnowaniu długoterminowych relacji biznesowych z krajowymi klientami B2B i jest nagrodą za ich lojalność. Jednocześnie jest ona postrzegana jako metoda rozwoju przedsiębiorstwa na rynku krajowym, na którym oczekuje się dostępności sprzedaży na kredyt kupiecki. Główne powody, dla których polscy respondenci nie zaoferowaliby krajowemu klientowi B2B odroczonej płatności, to wysokie ryzyko gospodarcze i polityczne (25,0% respondentów) oraz słaba pozycja finansowa lub słaba dyscyplina płatnicza kontrahenta (18,8% respondentów).

### Odsetek sprzedaży w sektorze B2B realizowanej w oparciu o kredyt kupiecki



Próba: ankietowane spółki (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)  
Źródło: Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius – wrzesień 2018

» *Usługi transportowe są sprzedawane niemal w 100% na zasadzie kredytu kupieckiego – takie są wymagania rynku.*«

Uczestnik badania · branża transportowa

Transakcje z odroczonym terminem płatności z zagranicznymi kontrahentami B2B także wydają się służyć utrzymaniu istniejących relacji biznesowych i budowaniu relacji z nowymi klientami. Zaufanie – związane z lojalnością klienta – wpływa na decyzję o sprzedaży z odroczoną płatnością. Respondenci w Polsce odmawiają sprzedaży w oparciu o kredyt kupiecki zagranicznym klientom B2B głównie ze względu na duże ryzyko walutowe (wymienione przez 32,4% respondentów) oraz wysokie ryzyko gospodarcze i polityczne w kraju klienta (wspomniane przez 27,0% respondentów).

» *Sprzedajemy z odroczeniem płatności, ponieważ chcielibyśmy zwiększyć sprzedaż i zdobyć pozycję na nowych rynkach.*«

Uczestnik badania · branża chemiczna



## Znaczący spadek wskaźnika DSO

W 2017 roku 89,2% respondentów w Polsce zgłaszało opóźnienia w płatnościach ze strony krajowych i zagranicznych klientów B2B. Był to jeden z najwyższych wyników w regionie, taki sam w przypadku klientów krajowych, jak i zagranicznych. W tym roku odsetek zaległych płatności obniżył się do 86,0%, co wynika ze znacznego zmniejszenia opóźnień ze strony zagranicznych klientów B2B (81,6%). Natomiast klienci krajowi nieznacznie częściej regulowali płatności po terminie (90,4%).

Odsetek zaległych faktur w sektorze B2B w Polsce jest stabilny i utrzymuje się na poziomie 39,0% (38,8% w roku ubiegłym). Podobnie jak w roku 2017, średni odsetek przeterminowanych faktur B2B jest wyższy wśród klientów krajowych niż wśród zagranicznych.

W 2018 roku średni wskaźnik cyklu regulowania należności (ang. Days Sales Outstanding, DSO) w Polsce wynosi 75 dni, czyli o 13 dni mniej niż w roku ubiegłym. Pomimo spadku, średni wskaźnik DSO w Polsce pozostaje dużo wyższy niż średnia wartość w regionie, wynosząca 59 dni. Większość respondentów w Polsce (61,8%) nie spodziewa się żadnych zmian w trendzie rozwoju wskaźnika cyklu regulowania należności w ciągu najbliższych 12 miesięcy, 20,8% – przewiduje jego niewielki wzrost, a 10,6% – lekki spadek.

## Zaległe faktury powodowały utratę przychodów w przypadku 14,7% respondentów

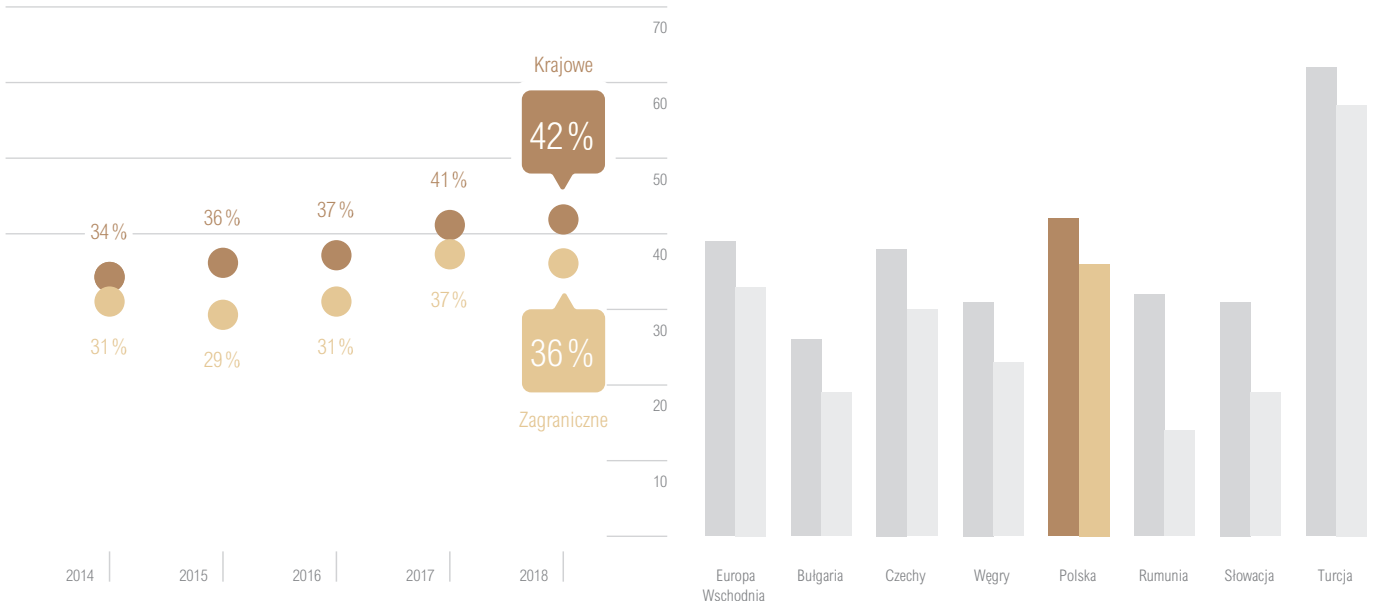
Krajowi klienci B2B respondentów z Polski otrzymują od nich na ogół 31 dni na zapłacenie faktury. To o jeden dzień więcej niż w roku 2017. Zagranicznym klientom B2B daje się średnio 32 dni na rozliczenie faktur – to o dwa dni mniej niż w roku 2017.

50,4% ankietowanych zgłosiło, że nie stosuje odmiennych terminów płatności dla krajowych i dla zagranicznych klientów. Gdyby takie rozróżnienie stosowali, to 29,9% stwierdziło, że wyznaczyłoby krajowym klientom B2B krótsze terminy płatności. Głównymi przyczynami różnicowania terminów płatności w Polsce są: wewnętrzne regulacje firmy, praktyki branżowe i ryzyko finansowe związane z transakcjami eksportowymi.

Opóźnienia w płatnościach w Polsce w 2018 r. pozostawały raczej na stałym poziomie. Zgłoszono wzrost o jeden dzień w przypadku krajowych klientów B2B (średnio – 25 dni) i dwudniowy spadek w przypadku klientów zagranicznych (średnio – 23 dni). Na podstawie tych zmian oraz zmian wspomnianych powyżej można stwierdzić, że okres oczekiwania na zapłatę w Polsce zmniejszył się o jeden dzień i średnio wynosi 56 dni. Wartość ta odpowiada średniej regionalnej – 55 dni.

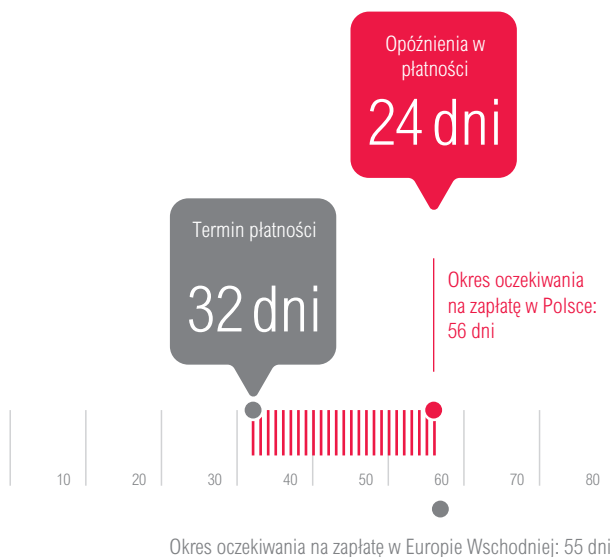
## Należności zaległe w sektorze B2B w Polsce

(średnio w %)



Próba: ankietowane spółki (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)  
Źródło: Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius – wrzesień 2018

## Okres oczekiwania na zapłatę w Polsce



dni = średnia liczba dni

Próba: ankietowane spółki (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)

Źródło: Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius – wrzesień 2018

Polscy respondenci zgłosili, że krajowe opóźnienia w płatnościach występują głównie z powodu niewystarczającej dostępności funduszy (62,2% respondentów) oraz ze względu na traktowanie przez nabywców nieterminowego regulowania faktur jako formy finansowania (32,3% respondentów). Nie oznacza to żadnych zmian w stosunku do roku 2017, a takie same powody opóźnień podawano też na poziomie regionalnym.

Opóźnienia w płatnościach ze strony zagranicznych klientów B2B miały miejsce głównie ze względu na złożoność procedury płatności (38,5% respondentów wskazało tę przyczynę). Respondenci wymieniali także niewystarczającą dostępność funduszy, traktowanie przez nabywców nieterminowego regulowania faktur jako formy finansowania swojej bieżącej działalności oraz niezgodność dostarczonych towarów z ustaleniami w umowie (każdy z tych powodów został wskazany przez 24,4% respondentów). Polska miała najwyższy w regionie odsetek respondentów (24,4%) wskazujących, że opóźnienia wynikały z niezgodności towarów lub usług z ustaleniami zawartymi w umowie. Dla porównania, tylko 13,5% respondentów wymieniło ten powód na poziomie regionu.

41,4% polskich respondentów podało, że w ciągu ostatnich 12 miesięcy przeterminowane faktury nie miały znaczącego wpływu na ich działalność. 15,7% respondentów stwierdziło, że niezapłacone w terminie faktury opóźniły ich inwestycje w rzeczowe aktywa trwałe, a kolejne 15,7%, że musiało podjąć szczególne działania w celu poprawienia przepływu środków pieniężnych. Nieco mniejszy odsetek (14,7%) zgłosił, że opóźnienia w płatnościach doprowadziły do utraty przychodów.

## E-fakturowanie: Powszechna praktyka, ale jej wpływ na okres oczekiwania na zapłatę nie jest pewny

Respondenci w Polsce powszechnie wykorzystują e-fakturowanie. 72,6% respondentów oświadczyło, że wystawia już faktury on-line krajowym i zagranicznym klientom B2B, a 12,7% zapowiedziało, że w roku 2018 zamierza wprowadzić fakturowanie elektroniczne. Tylko 13,7% respondentów w kraju zgłosiło, że nie stosuje e-faktur, a 0,9% – że zaprzestało ich stosowania. Spośród respondentów wystawiających faktury elektroniczne 53,3% zgłosiło, że po wprowadzaniu e-faktur dla klientów B2B zaczęli szybciej otrzymywać płatności. 40,8% respondentów podało, że e-fakturowanie nie przyniosło znaczących efektów w odniesieniu do płatności, a tylko 5,9% stwierdziło spowolnienie płatności.



*61,8% polskich respondentów uważa, że zmiany legislacyjne w zakresie polityki fiskalnej, takie jak zaostrzenie przepisów prawa i regulacje dotyczących podatku VAT, wpływają na płynność finansową klientów krajowych i tym samym przyczyniają się do opóźnień w płatnościach.*

*92,1% respondentów oczekuje, że w roku 2019 ten trend się utrzyma.*



5

najważniejszych  
branż importowych

## **Amerykański protekcjonizm – postrzegany jako największe zagrożenie dla globalnego wzrostu**

Spośród czterech potencjalnych zagrożeń dla światowego wzrostu gospodarczego – amerykańskiego protekcjonizmu przekształcającego się w wojnę handlową, polityki amerykańskiej Rezerwy Federalnej, „twardego lądowania” chińskiej gospodarki i ryzyka geopolitycznego – według polskich respondentów najistotniejsze zagrożenie dla globalnego wzrostu w ciągu najbliższych sześciu miesięcy stanowi amerykański protekcjonizm, który zamienia się w wojnę handlową. Zagrożenie to wymieniło 38,4% respondentów w kraju – nieco wyższy odsetek niż na poziomie całego badanego regionu (37,7%). Dodatkowo 25,9% respondentów w Polsce uważa, że amerykański protekcjonizm to znaczące ryzyko, chociaż nie najistotniejsze. Jedynie 15,3% respondentów w kraju postrzega protekcjonizm jako najmniej znaczące zagrożenie dla światowego rozwoju gospodarczego.

**Maszyny / branża  
elektryczna  
Transport  
Metale  
Chemikalia  
Tworzywa  
sztuczne / guma**

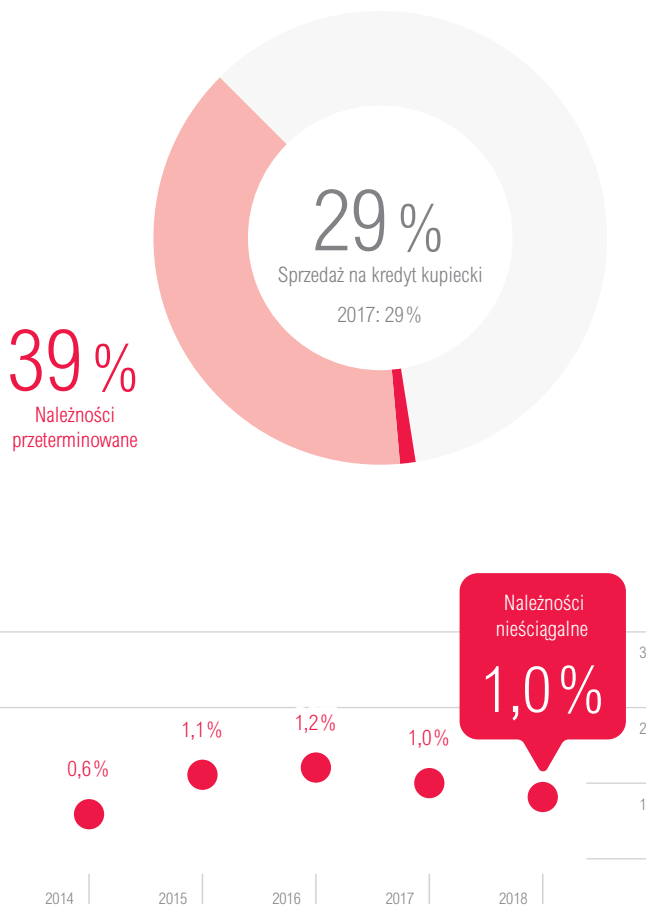
5

najważniejszych  
kierunków  
importowych

**Niemcy  
Chiny  
Włochy  
Rosja  
Francja**

## Nieściągalne należności w sektorze B2B w Polsce

(procent ogólnej wartości należności w sektorze B2B)



Próba: ankietowane spółki (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)  
Źródło: Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius – wrzesień 2018

## Upadłość i nieudane próby windykacji należności pozostają główną przyczyną dokonywania odpisów

Średni odsetek nieściągalnych należności w sektorze B2B w Polsce utrzymuje się na stałym poziomie 1,0% (brak zmian w porównaniu z rokiem 2017). Podobnie jak w latach ubiegłych, krajowe należności B2B były częściej odpisywane jako nieściągalne niż zagraniczne.

Należności nieściągalne odnotowywane są najczęściej wśród klientów B2B w sektorze dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku, budownictwa, chemikaliów, usług i obsługi biznesu. Podobnie jak na poziomie całego regionu Europy Wschodniej, należności w sektorze B2B podlegały odpisowi jako nieściągalne głównie w związku z bankructwem klientów lub ich wycofaniem się z działalności. W tym roku zwróciło na to uwagę 62,4% re-

spondentów, co oznacza znacznie większy odsetek niż w roku 2017 (50,0%). Kolejną najczęściej zgłaszaną przyczyną odpisów było niepowodzenie prób windykacji należności, zgłaszane przez 39,3% respondentów w kraju.

## Dobra konsumpcyjne trwałego użytku – branża najdłużej zalegających z płatnościami

Klienci B2B respondentów z Polski otrzymują o nich średnio 32 dni na uregulowanie swoich zobowiązań płatniczych. Na podstawie analizy terminów płatności w podziale na branże stwierdzono, że krajowi i zagraniczni klienci z sektora B2B działający w branży metalowej otrzymywali najdłuższe terminy płatności (średnio 38 dni), a klienci z branży tekstylnej – najkrótsze (średnio 17 dni). Klienci B2B z branży dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku, których opóźnienia w płatnościach wynoszą średnio 27 dni, należą do najpowolniejszych płatników. Głównym powodem opóźnień płatniczych w tej branży jest traktowanie przez nabywców nieterminowego regulowania faktur jako formy finansowania swojej bieżącej działalności (tak zgłosiło 49,0% polskich respondentów). Klienci B2B z branży budowlanej również generowali duże opóźnienia (średnio 22 dni), głównie z powodu niewystarczającej dostępności funduszy (54,0% respondentów wskazało tę przyczynę). 60,0% respondentów z branży dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku oraz 62,0% z branży budowlanej nie oczekuje zmian w zachowaniach płatniczych swoich klientów B2B w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Optymistycznie przewidują jednak, że jeżeli jakaś zmiana nastąpi, to będzie to zmiana na lepsze.



*Klienci B2B z branży dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku należą do płatników najdłużej realizujących swoje zobowiązania. Głównym powodem opóźnień płatniczych w tej branży jest traktowanie przez nabywców nieterminowego regulowania faktur jako formy finansowania swojej bieżącej działalności.*

## Metodyka badania dla Europy Wschodniej

### Cele badania

Atradius prowadzi coroczne przeglądy międzynarodowych praktyk firm w zakresie płatności za pomocą badania Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius. W ramach niniejszego raportu, który dotyczy Europy Wschodniej i jest częścią edycji Barometru Praktyk Płatniczych firmy Atradius z 2018 roku, badaniem objęto 7 krajów (Bułgarię, Czechy, Węgry, Polskę, Rumunię, Słowację i Turcję).

Korzystając z kwestionariusza, firma Ilisia Research przeprowadziła 1447 wywiadów. Wszystkie wywiady zostały przeprowadzone wyłącznie dla Atradius, bez łączenia z innymi zagadnieniami.

### Zakres badania

- Populacja badania: badaniem objęto firmy z 7 krajów (Bułgaria, Czechy, Węgry, Polska, Rumunia, Słowacja i Turcja). Wywiady przeprowadzono wśród osób zajmujących się zarządzaniem należnościami.
- Proces wyboru – poszukiwania w Internecie: firmy wybrano i skontaktowano się z nimi za pomocą międzynarodowego panelu internetowego. Na początku wywiadu dokonywano wyboru odpowiedniej osoby do kontaktu oraz sprawdzenia pod kątem limitu udziału określonych firm w badaniu.
- Próba: N = 1447 osób łącznie było ankietowanych (około n = 200 osób na kraj). W każdym kraju utrzymano limit uczestników według czterech klas wielkości przedsiębiorstwa.
- Wywiad: internetowe badanie ankietowe (ang. web-assisted personal interview, WAPI) trwające około 15 minut. Okres przeprowadzania badania: II kwartał 2018 r.

### Opis próby – Wywiady razem = 1447

Kraj	n	%
Bułgaria	200	13,8%
Czechy	202	14,0%
Węgry	203	14,0%
Polska	216	14,9%
Rumunia	201	13,9%
Słowacja	201	13,9%
Turcja	224	15,5%

Branża	n	%
Produkcja	463	32,0%
Sprzedaż hurtowa / sprzedaż detaliczna / dystrybucja	435	30,1%
Usługi	549	37,9%

Wielkość przedsiębiorstwa	n	%
Mikroprzedsiębiorstwa	560	38,7%
SME (małe i średnie przedsiębiorstwa)	788	54,5%
Duże przedsiębiorstwa	99	6,8%

Może się zdarzyć, że wyniki będą dawały wartość o procent mniejszą lub większą niż 100%. Jest to konsekwencja zaokrąglania wyników. Zamiast dostosowywać rezultat tak, aby łączna wartość wyniosła 100%, postanowiliśmy pozostawić poszczególne wyniki bez zmian, aby zachować jak największą precyzję.



## Załącznik statystyczny

Szczegółowe wykresy i dane liczbowe można znaleźć w Załączniku statystycznym dla Europy Wschodniej. Stanowi on część badania Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius z września 2018 r. dostępnego na stronie [atradius.com](http://atradius.com)

[Pobierz w formacie PDF](#) (tylko w języku angielskim).



### 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 błędów i pominięć 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.

### Copyright **Atradius N.V.** 2018

Jeżeli po przeczytaniu tego raportu zechcecie Państwo **uzyskać więcej informacji na temat ochrony przed nieterminowymi spłatami należności** przez swoich klientów, możecie odwiedzić [stronę internetową Atradius](#) lub, w razie bardziej szczegółowych pytań, [zostawić wiadomość](#), a nasz specjalista ds. produktów oddzwoni do Państwa. W zakładce „Publikacje” można znaleźć więcej publikacji Atradius na temat światowej gospodarki, w tym raporty dotyczące poszczególnych krajów, analizy branżowe, porady w zakresie zarządzania kredytami oraz opracowania dotyczące aktualnych zagadnień związanych z obszarem naszej działalności.

[Subskrybuj](#) powiadomienia o naszych publikacjach, aby co tydzień otrzymywać wiadomość e-mail z powiadomieniem o publikacji nowego raportu.

Więcej **informacji na temat praktyk związanych z windykacją należności w sektorze B2B** w Polsce i na całym świecie można uzyskać z publikacji Global Collections Review opracowanej przez Atradius Collections (do pobrania bezpłatnie po uprzedniej rejestracji), dostępnej na stronie [www.atradiuscollections.com](http://www.atradiuscollections.com).

Znajdź Atradius w mediach społecznościowych



Na Twitterze? Śledź nasze konto [@Atradius](#) lub przeszukaj [#atradiusppb](#)

Atradius Crédito y Caución S.A.  
de Seguros y Reaseguros Spółka Akcyjna  
Oddział w Polsceul. Prosta 70  
00-838 Warszawa  
Polska