

DANUTA ZAWADZKA

*Ryzyko wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw  
w Unii Europejskiej w okresie kryzysu gospodarczego*

The risk of Mutual settlements between european union companies in economic crisis

**Abstrakt:** Artykuł koncentruje się na problematyce oceny ryzyka wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w Unii Europejskiej. Autorka stara się odpowiedzieć na pytanie *w jaki sposób wydarzenia na rynkach finansowych wpłynęły na ryzyko wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw na rynkach lokalnych/krajowych Unii Europejskiej, w tym przede wszystkim w Polsce?* Na podstawie przeprowadzonych badań oraz kwerendy literatury zweryfikowano pozytywnie następującą tezę: *ryzyko wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw rośnie w okresie kryzysu gospodarczego. Spowodowane jest to zwiększeniem zakresu kredytowania kontrahentów oraz zwiększeniem prawdopodobieństwa braku spłaty kredytu handlowego.*

WPROWADZENIE

Introduction

W ramach szeroko rozpowszechnionego kredytu handlowego przedsiębiorcy podejmują z jednej strony decyzje inwestycyjne w zakresie przyzwolenia na powstanie należności handlowych i w związku z tym odroczonej płatności za dostawy dóbr i usług, z drugiej strony – decyzje finansowe dotyczące wzrostu wielkości zobowiązań wobec dostawców w strukturze źródeł finansowania. Warunki wzajemnych rozliczeń pieniężnych przedsiębiorstw uzależnione są od wielu czynników<sup>1</sup>. Ich kształtowanie jest

---

<sup>1</sup> Por.: D. Zawadzka, R. Ardan, *Ocena czynników wpływających na prawdopodobieństwo skorzystania przez małe przedsiębiorstwa ze skonta w kredycie kupieckim*, [w:] B. Bernaś (red.), *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 945–953.

konsekwencją określonych motywów przedsiębiorstw w obrocie gospodarczym oraz możliwości finansowych stron transakcji handlowych<sup>2</sup>. Ryzyko związane z udzieleniem kredytu handlowego wiąże się z możliwością niespłacenia przez odbiorcę zobowiązania za dostarczone towary lub usługi. Dotyczy sytuacji, gdy płatność nie następuje w ogóle, gdy jej wartość jest inna od oczekiwanej, lub gdy następuje opóźnienie w jej realizacji<sup>3</sup>. Natomiast ryzyko odbiorcy sprowadza się do możliwych opóźnień w dostawie towarów i usług, jak i prawdopodobnego obniżenia jakości oferty produktowej kontrahenta (ryzyko towarowe). W opracowaniu podjęto rozważania z perspektywy dostawcy i związanego z tym ryzyka płatniczego kontrahenta.

Z punktu widzenia dostawcy, kredytującego swoich odbiorców, ryzyko związane jest głównie z opóźnieniami w regulowaniu należności, jak i z następującymi po nich przypadkami niewypłacalności odbiorców, a także ich bankructwami. Kryzys na rynkach finansowych (w Polsce najczęściej określany spowolnieniem gospodarczym), mający swój początek w 2007 r., niewątpliwie ma wpływ na warunki rozliczeń pieniężnych w sektorze B2B (*Business to Business*) oraz wynikające z nich ryzyko<sup>4</sup>. W jego następstwie upadły m.in. wielkie korporacje oraz banki, obejmujące swym zasięgiem rynki globalne. Dekoniunktura na rynkach światowych odbiła się również na sektorze przedsiębiorstw, szczególnie w obszarze zarządzania płynnością finansową. Pojawia się zatem pytanie, w jaki sposób wydarzenia na rynkach finansowych wpłynęły na ryzyko wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw na rynkach lokalnych/krajowych Unii Europejskiej, w tym przede wszystkim w Polsce? Z jednej strony w literaturze podkreśla się, iż obniżona zdolność płatnicza przedsiębiorstw oraz ograniczenia w pozyskaniu kredytów bankowych

<sup>2</sup> Por.: D. Zawadzka, *Motywy wyboru kredytu kupieckiego przez mikro przedsiębiorstwa, Harmonizacja rynków finansowych i finansów przedsiębiorstw w skali narodowej i europejskiej*, [w:] A. Bogus, M. Wypych (red.), Wydawnictwo Difin, Warszawa 2007, s. 488–496; D. Zawadzka, *Przesłanki kredytowania kontrahentów w obrocie gospodarczym*, [w:] T. Dudycz, Ł. Tomaszewicz (red.), *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu Nr 1183, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2007, s.705–713; D. Zawadzka, *Efektywność kredytowania kontrahentów w transakcjach handlowych*, [w:] *Efektywność źródłem bogactwa narodów*, red. naukowa: T. Dudycz, Społeczna Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania w Łodzi, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Łódź-Wrocław 2006, s. 458–463.

<sup>3</sup> Por.: D. Zawadzka, *Ryzyko płatnicze w rozliczeniach wzajemnych małych przedsiębiorstw – w świetle wyników badań empirycznych*, [w:] B. Kołosowska (red.), *Współczesne Finanse. Stan i perspektywy rozwoju finansów przedsiębiorstw i ubezpieczeń*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń, s. 375–384.

<sup>4</sup> Na ryzyko płatnicze kontrahenta bezpośredni wpływ ma ryzyko transakcji w szerokim znaczeniu. Dotyczy ono cech konkretnej transakcji będącej przedmiotem obrotu gospodarczego. W ramach tej kategorii ryzyka, z punktu widzenia dostawcy, warto wyróżnić: a) ryzyko przedmiotu transakcji – stopień przetworzenia przedmiotu transakcji ma wpływ przede wszystkim na sposób zabezpieczenia transakcji i termin kredytu kupieckiego. Im mniej przetworzony towar, tym mniejsze ryzyko dla dostawcy; b) ryzyko związane z postawą odbiorcy w zakresie regulowania zobowiązań handlowych – dotyczy skłonności dłużnika do działań oportunistycznych względem dostawcy; c) ryzyko finansowe kontrahenta – ma wpływ na dostępność alternatywnych źródeł finansowania bieżących dostaw. Wpływa na możliwość spłaty zadłużenia z tytułu przyznanego kredytu kupieckiego; d) ryzyko płynności finansowej kontrahenta – od niego zależy zdolność do terminowego uregulowania zobowiązania z tytułu dostaw towarów lub usług; e) ryzyko niewypłacalności kontrahenta – odnosi się do możliwości spłaty zadłużenia z tytułu kredytu kupieckiego w ogóle; f) ryzyko dotyczące rodzaju rozliczenia, wykorzystywanego w danej transakcji; g) ryzyko dotyczące rodzaju zabezpieczeń.

powodują spiralę zatorów płatniczych<sup>5</sup>. Z drugiej jednak zaznacza się, iż w warunkach spowolnienia gospodarki przedsiębiorstwa zaostrzają politykę kredytową, aby zmniejszać ryzyko płatnicze kontrahentów. Odpowiedź na postawione powyżej pytanie jest o tyle trudna, iż brakuje szeroko zakrojonych badań empirycznych dotyczących terminów płatności, obejmujących swych zakresem dostateczną liczbę podmiotów, aby można było obiektywnie uogólnić wnioski na całą populację.

Celem artykułu jest ocena ryzyka wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w Unii Europejskiej w okresie kryzysu gospodarczego. Na podstawie przeprowadzonych badań oraz kwerendy literatury postawiono następującą tezę: *ryzyko wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw rośnie w okresie kryzysu gospodarczego. Spowodowane jest to zwiększeniem zakresu kredytowania kontrahentów oraz zwiększeniem prawdopodobieństwa braku spłaty kredytu handlowego*. Rozważania oparto na weryfikacji empirycznej danych dotyczących przeciętnych terminów płatności pomiędzy przedsiębiorstwami (B2B) oraz długości opóźnień płatniczych wynikających z realizacji płatności po uzgodnionych terminach. Dane, na których oparto badania empiryczne pochodzą m.in. z międzynarodowych wywiadowni gospodarczych, takich jak: Intrum Justitia, Creditreform i Euler Hermes. Badaniem objęto kraje europejskie w latach 2004–2010, ze szczególnym uwzględnieniem okresu 2007–2010.

## TERMINY PŁATNOŚCI W UNII EUROPEJSKIEJ

### Payment Terms In European Union

Na rysunku 1 zaprezentowano przeciętne okresy realizacji płatności w Unii Europejskiej w latach 2004–2010.

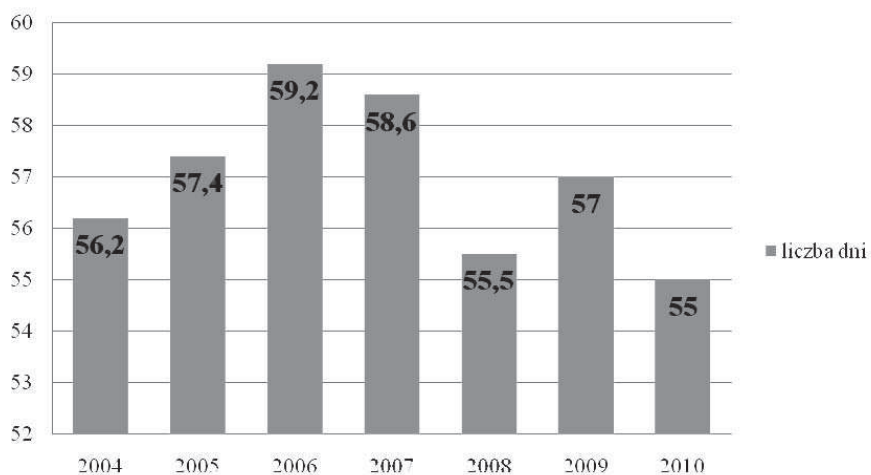
Z badań Intrum Justitia<sup>6</sup> wynika, iż istnieje pewna tendencja w kształtowaniu się przeciętnego okresu realizacji zobowiązań handlowych w Unii Europejskiej, która została zachwiana w 2009 roku. Często przyjmuje się, iż na kontynencie europejskim właśnie w tym okresie zaczęły być odczuwalne skutki kryzysu w sektorze przedsiębiorstw. Do 2006 roku zauważalna jest tendencja wzrostowa omawianej wielkości. Po tym okresie

<sup>5</sup> Por.: A. Fandrejewska, *Zatory płatnicze narastają*, „Rzeczpospolita” 2010, nr 177; M. Kosiarski, *Firmom trudno uniknąć zatorów płatniczych*, „Rzeczpospolita” 2010, nr 170. A. Fandrejewska, *Kredyt kupiecki gubi mikrofirmy*, „Rzeczpospolita” 2010, nr 60.

<sup>6</sup> *Economic growth masks poor payment*, European Payment Index – Spring 2007, [www.europeanpayment.com](http://www.europeanpayment.com) 10 stycznia 2008 r. *European Payment Index – Spring 2005, All-Time High Number of Insolvencies – Lower Payment Risk*, Intrum Justitia, 20.10.2007r. Intrum Justitia jest firmą oferującą usługi zarządzania wierzytelnościami zarówno w Polsce jak i w Europie. Usługi Intrum Justitia obejmują kompletny łańcuch zarządzania wierzytelnościami, począwszy od informacji o wierzytelnościach poprzez fakturowanie i przesyłanie upomnień po monitorowanie i windykację odpisanych należności. Usługi firmy zostały w większości podzielone na następujące grupy: windykacja należności, monitoring, windykacja międzynarodowa, kupno wierzytelności, obsługa prawna, długoterminowe nadzorowanie wierzytelności, zwrot podatku VAT zapłaconego za granicą oraz wiele usług specjalistycznych związanych z zarządzaniem wierzytelnościami. Grupa Intrum posiada ponad 80,000 klientów i zatrudnia około 2 900 pracowników w 23 krajach Europy. Siedziba główna firmy mieści się w Szwecji. Od czerwca 2002 r. akcje Intrum Justitia są notowane na giełdzie Stockholmsbörsen.

przeciętny termin płatności w obrocie gospodarczym uległ skróceniu (z wyjątkiem wspomnianego wyżej 2009r.). W 2010 r., w stosunku do 2004 r. okres ten obniżył się o 2,7 dnia. Szczegółowe zestawienie praktyk płatniczych w Unii Europejskiej w latach 2007, 2008 i 2010 przedstawiono na rysunku 2. Podane terminy obejmują przeciętny umowny okres realizacji zobowiązań wobec dostawców, jak i okres zwłoki przypadający poza zakontraktowany termin, wynikający z warunków udzielonego kredytu handlowego.

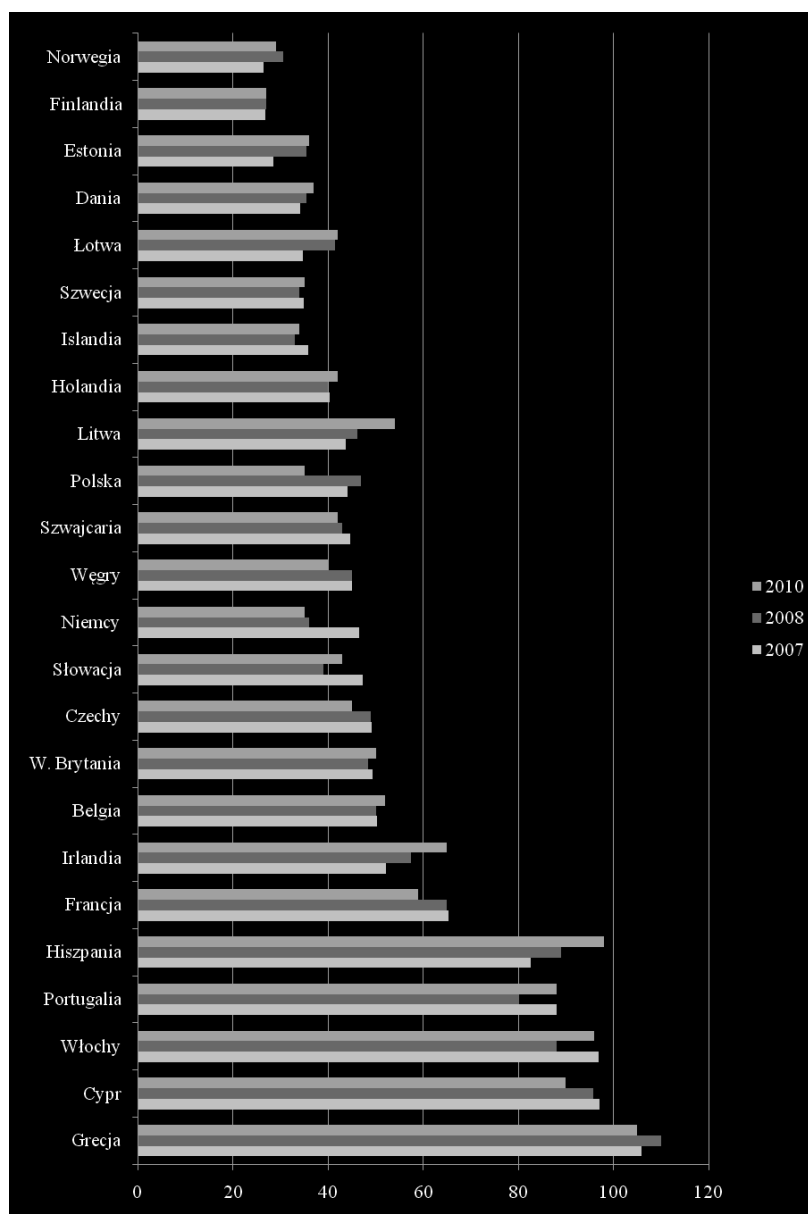
Rys. 1. Przeciętne okresy realizacji płatności w sektorze B2B w latach 2004–2010  
Average payment terms in B2B sector in years 2004–2010 (duration)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Intrum Justitia.

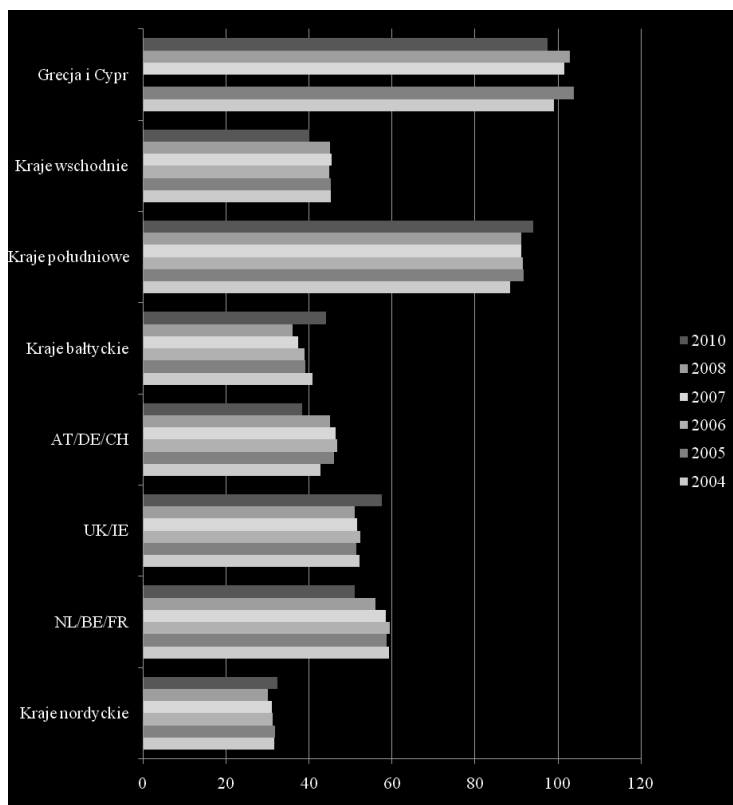
Najdłuższy przeciętny termin realizacji płatności w sektorze B2B cechuje Grecję. W 2007 r. wyniósł on 105,9 dni, po czym wzrósł do 110 dni w 2008 r. i zmalał do 105 w 2010 r. Długie terminy płatności i odmienne zróżnicowanie w analizowanym okresie cechuje Włochy z przeciętnym terminem rozliczeń 96,9 dni w 2007 r., który uległ skróceniu do 88 dni w 2008 r. i wydłużył się do 96 dni w 2010 r. W grupie krajów, w których przedsiębiorstwa borykają się z relatywnie długimi terminami (przekraczającymi przeciętne wartości terminów płatności w UE) są między innymi: Cypr, Portugalia, Hiszpania, Irlandia i Francja. Natomiast najkrótsze terminy płatności cechują Norwegię, Finlandię, Estonię i Szwecję. Analizując zmiany na przestrzeni badanego okresu zauważyć można, iż terminy płatności w większości krajów Unii Europejskiej wydłużyły się, a jedynie w dziewięciu uległy skróceniu. W Finlandii terminy rozliczeń w sektorze B2B pozostały na poziomie z 2008 r. (27 dni). Najdłuższe okresy płatności zatem cechują kraje południowej Europy, najkrótsze natomiast – kraje północne. Porównując zachowania płatnicze przedsiębiorstw, można zauważyć, iż wykazują one pewną specyfikę w zależności od regionu kontynentu (rysunek 3).

Rys. 2. Terminy realizacji zobowiązań handlowych w Europie w 2007, 2008 i 2010  
(przeciętna liczba dni)  
Payment terms in Europe in years 2007, 2008 and 2010 (average duration)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Economic growth masks poor payment*, European Payment Index – Spring 2007, EPI 2008, EPI 2010 [www.europeanpayment.com](http://www.europeanpayment.com) (data wykorzystania 10.10.2009).

Rys. 3. Terminy realizacji zobowiązań handlowych w Europie w latach 2004–2010 w podziale na regiony (przeciętna liczba dni)  
Payment terms in Europe's regions in years 2004–2010 (average duration)



Kraje nordyckie: Dania, Finlandia, Islandia, Norwegia, Szwecja

NL/BE/FR: Belgia, Francja, Holandia

UK/IE: Wielka Brytania, Irlandia

Kraje południowe: Włochy, Portugalia, Hiszpania

AT/DE/CH: Austria, Niemcy, Szwajcaria

Kraje Wschodnie: Czechy, Węgry, Polska

Kraje bałtyckie: Estonia, Litwa, Łotwa

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Economic growth masks poor payment*, European Payment Index – Spring 2007, EPI 2008, [www.europeanpayment.com](http://www.europeanpayment.com) (data wykorzystania: 15.10.2009).

Najniższy poziom ryzyka płatniczego cechuje kraje nordyckie. Przeciętny okres realizacji płatności wobec dostawców oscyluje wokół 31 dni. W krajach tych przedsiębiorstwa deklarują jednocześnie najniższy odsetek utraconych płatności (rysunek 4). W dalszej kolejności znajdują się tzw. kraje bałtyckie i kraje wschodnie. Niemniej jednak, pomimo względnie krótkiego okresu realizacji płatności, w krajach tych przedsiębiorstwa deklarują najwyższy odsetek (ca 3%) utraconych płatności z tytułu udzielonego kredytu handlowego.

Analizując zmiany na przestrzeni badanego okresu można stwierdzić, iż w ujęciu regionalnym w Unii Europejskiej przeciętne terminy realizacji płatności w 2010 r. w sektorze B2B obniżyły się w stosunku do 2008 r. w: NL/BE/FR (-5 dni), AT/DE/CH (-6,7 dnia), w krajach wschodnich (-5 dni), w Grecji i na Cyprze (-5,4 dnia). Wydłużyły natomiast w krajach południowych (+2,9 dnia), w krajach bałtyckich (+8 dni), w Wielkiej Brytanii i Irlandii (+6,5 dnia) oraz nieznacznie w krajach nordyckich (+2,4 dnia).

#### RYZYSKO WZAJEMNYCH ROZLICZEŃ POMIĘDZY PRZEDSIĘBIORSTWAMI W UNII EUROPEJSKIEJ

The risk of mutual settlements between  
companies in European Union

Ryzyko wzajemnych rozliczeń w sektorze B2B jest elementem każdej transakcji sprzedaży, której towarzyszy kredyt handlowy. Jedną z możliwości oceny ryzyka jest określenie prawdopodobieństwa wystąpienia opóźnionej płatności na podstawie informacji dotyczących przeciętnych odchyleń pomiędzy zakontraktowanymi, a zrealizowanymi terminami płatności m.in. w aspekcie terytorialnym (region Europy, kraj, województwo) oraz branżowym. Na rysunku 4 zaprezentowano opóźnienia w realizacji zobowiązań handlowych w Europie w latach 2004, 2007, 2008, 2009 i 2010.

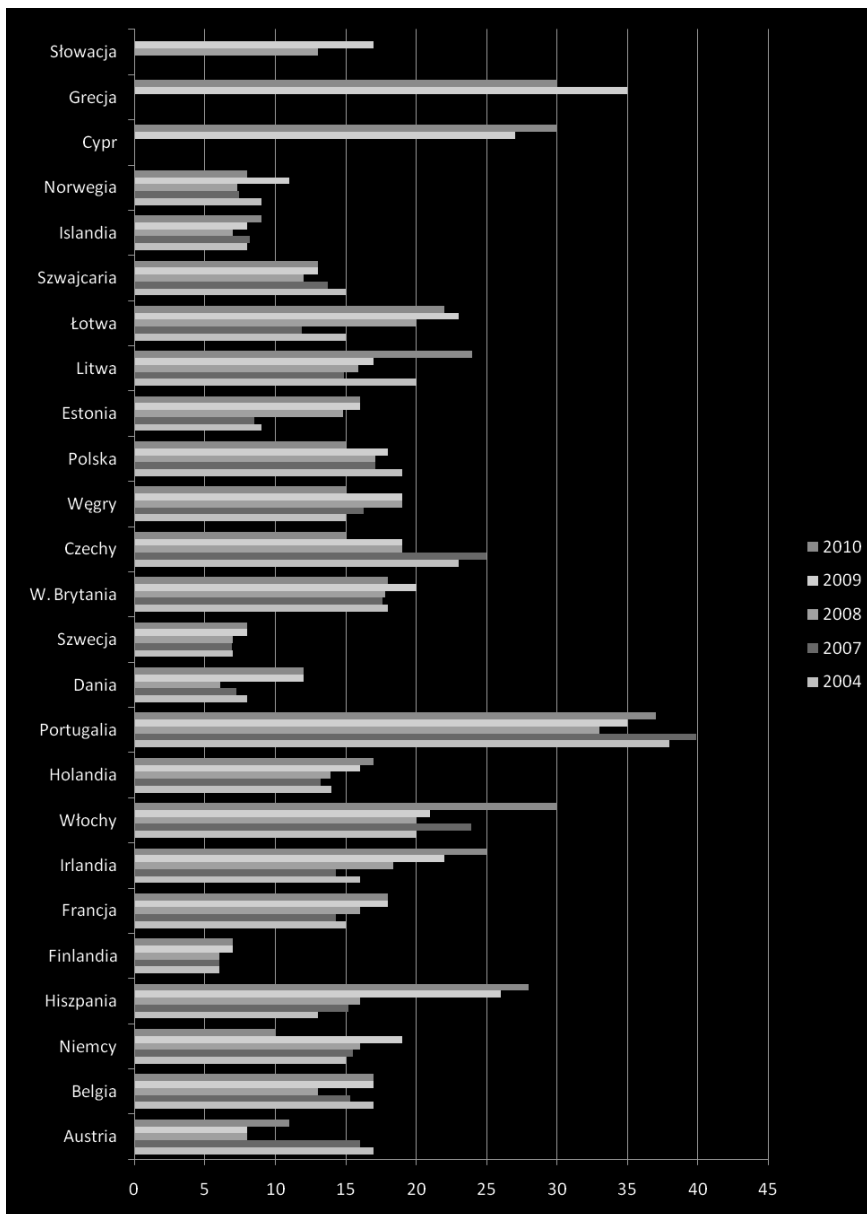
Najwyższe opóźnienia występują w Portugalii (39,9 dnia w 2007 r., 33 w 2008 r., 37 dni w 2010r.), we Włoszech (23,9 dnia w 2007 r., 20 w roku kolejnym, 30 w 2010 r.), na Cyprze i w Grecji (przeciętne opóźnienie wynosi w tych krajach 30 dni w 2010 r.). Najkrótsze opóźnienia występują w krajach nordyckich. W 2010 r. w Finlandii przeciętne opóźnienie wyniosło 7 dni, w Norwegii 8 dni, a w Islandii 9 dni. W dziewięciu krajach omawiana wielkość wzrosła w okresie kryzysu gospodarczego, w ośmiu obniżyła się. W pozostałych długość opóźnienia w 2010 r. utrzymała się na poziomie roku poprzedniego.

Z danych Creditreform<sup>7</sup> wynika, iż najwyższe opóźnienia płatnicze występują we Włoszech i na Ukrainie. Wywiadownia podaje za FENCA (*Federation of European Collection Assosiation*) strukturę opóźnionych płatności (strukturę wiekową należności)<sup>8</sup>. Wynika z niej, iż połowa przedsiębiorstw na tych rynkach czeka na swoje należności 365 dni i dłużej. Podobnie jest w Rosji i Hiszpanii. Pozytywnie ocenia się sytuację w Norwegii, Niemczech i Czechach. Nie do końca pokrywa się to z danymi Intrum Justitia. Niemniej jednak badania swym zakresem obejmują inną grupę krajów (dodatkowo Rumunia, Rosja, Ukraina).

<sup>7</sup> Creditreform to międzynarodowa wywiadownia gospodarcza specjalizująca się w dostarczaniu przedsiębiorstwom usług informacyjnych. Wywodzi się z Niemiec. Jest obecnie jedną z najstarszych i największych w Europie organizacji zajmujących się: gromadzeniem, analizą oraz dostarczaniem informacji o moralności płatniczej przedsiębiorstw oraz prowadzeniem windykacji należności. Posiada 175 biur w różnych krajach świata, zrzeszając 170 000 stałych członków: banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, firmy leasingowe, przedsiębiorstwa produkcyjne i handlowe.

<sup>8</sup> Informacja prasowa Creditreform, 10 sierpnia 2009 r.

Rys. 4. Opóźnienia w realizacji zobowiązań handlowych w Europie w latach 2004, 2007, 2008, 2009 i w 2010 w sektorze przedsiębiorstw (przeciętna liczba dni)  
Late payments in Europe in years 2004, 2007, 2008, 2009, 2010 in B2B (average duration)

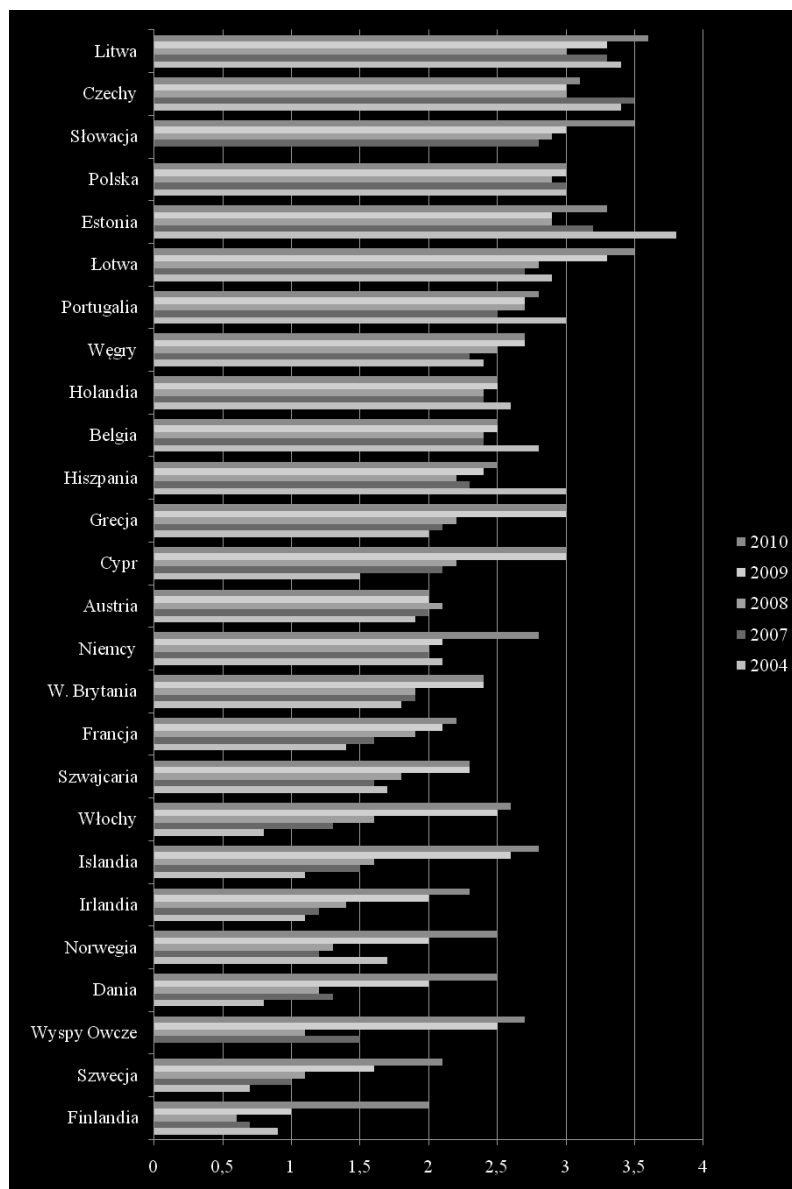


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Economic growth masks poor payment*, European Payment Index – Spring 2007, EPI 2008, EPI 2010 [www.europeanpayment.com](http://www.europeanpayment.com) (data wykorzystania 15.10.2009).



Na rysunku 5 zaprezentowano przeciętny udział utraconych należności w należnościach ogółem przedsiębiorstw.

Rys. 5. Utracone należności (%) w latach 2004, 2007, 2008, 2009 i 2010  
Payment loss (%) in years 2004, 2007, 2008, 2009, 2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: EPI 2008, EPI 2010, [www.europeanpayment.com](http://www.europeanpayment.com) (data wykorzystania 10.10.2009).

Najwyższy odsetek utraconych należności w należnościach ogółem przedsiębiorstw w 2010 r. charakteryzuje kraje bałtyckie (Litwę 3,6%; Łotwę 3,5%, Estonię 3,3%) oraz Słowację (3,5%). Polska mieści się w czołówce pod względem odsetka należności utraconych w strukturze należności handlowych (3%). Udziałem dorównuje Grecji i Cyprowi. Najniższy odsetek cechuje Finlandię (2%) i Austrię (2%).

Badając zmiany omawianego udziału na przestrzeni analizowanego okresu, można zauważyć, iż we wszystkich krajach z wyjątkiem Austrii, od 2007 r. odsetek utraconych płatności rośnie (w Austrii zanotowano spadek w 2009 r. o 0,1 pkt. proc. w porównaniu z rokiem poprzednim). W 2010 r. dziewięć krajów utrzymało odsetek utraconych należności na poziomie z 2009 r. (Wielka Brytania 2,4%; Szwajcaria 2,3%; Austria 2%; Cypr 3%; Grecja 3%; Belgia 2,5%; Holandia 2,5%; Węgry 2,7%; Polska 3%). Wnioski z przeprowadzonej analizy wskazują, iż rośnie ryzyko utraconych płatności w warunkach kryzysu na rynkach finansowych.

#### ROZWIĄZANIA SYSTEMOWE PRZECIWDZIAŁAJĄCE OPÓŹNIONYM PŁATNOŚCIOM W UNII EUROPEJSKIEJ

The Legal Solutions Which Counteract Late Payments in European Union

Problem opóźnionych płatności jest dostrzegany w Unii Europejskiej. Obecnie obowiązuje Dyrektywa z 29 czerwca 2000 roku Parlamentu Europejskiego i Rady UE 2000/35/WE<sup>9</sup> w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych. Dyrektywa nakłada na państwa członkowskie obowiązek zapewnienia regulacji systemowych zabezpieczających dostawców w transakcjach handlowych. Akty prawne powinny być tak skonstruowane, aby egzekucja wierzytelności, niezależnie od sumy długu, była możliwa w okresie 90 dni kalendarzowych od wniesienia pozwu lub wniosku przez wierzyciela do sądu, o ile sama należność jest bezsporna i wierzyciel nie przyczynia się do opóźnień. Jednak wiele przedsiębiorstw podkreśla, że unijne przepisy dotyczące opóźnionej zapłaty zawierają zbyt wiele luk prawnych i słabych punktów, aby były w pełni skuteczne. Dlatego też podejmowane są dalsze działania w celu uściślenia przepisów. 28 kwietnia 2010 r. Komisja Rynku Wewnętrznego w Parlamencie Europejskim przyjęła projekt dyrektywy o walce z opóźnionymi płatnościami<sup>10</sup>. Projekt stanowi, iż:

- sektor publiczny będzie zobowiązany do regulowania wszystkich należności w terminie 30 dni, w wyjątkowych sytuacjach termin może zostać wydłużony do 60 dni (wyjątek: ochrona zdrowia, dla której termin rozliczeń ma wynosić 60 dni);
- w sektorze B2B regułą ma być 30 dni, w przypadku zgody obu stron termin może zostać wydłużony do 60 dni; umowa stanowiąca dłuższe okresy płatności musi zawierać uzasadnienie tego zapisu;

<sup>9</sup> Council Directive 2000/35/EC of the European Parliament and of the Council of 29 June 2000 on combating late payment in commercial transactions, „Official Journal of The European Communities” L 200 of 8 August 2000 (Dz. Urz. 2000, L 200, s.35).

<sup>10</sup> Szerzej na ten temat: A. Słojewska, *Dyscyplinowanie dłużników*, „Rzeczpospolita” 2010, nr 100.

- karne odsetki za zaległe płatności będą o 9 punktów procentowych wyższe niż stopa referencyjna banku centralnego.

W Polsce jednym z instrumentów regulujących kwestie naliczania należnych wierzycielowi odsetek z tytułu opóźniania zapłaty należności, oprócz tradycyjnych rozwiązań kodeksowych, jest ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych z dnia 12 czerwca 2003 r.<sup>11</sup> Zastąpiła ona wcześniejszą ustawę o terminach zapłaty w obrocie gospodarczym<sup>12</sup>, która obowiązywała od 1.01.2002 r. do 31.12.2003 r. Ustawa wprowadziła podstawowe rozwiązania w zakresie terminów zapłaty w transakcjach handlowych:

- a) Jeżeli termin zapłaty nie został określony w umowie, wierzycielowi, bez wezwania przysługują odsetki ustawowe za okres począwszy od 31 dnia po spełnieniu świadczenia przez dostawcę do dnia zapłaty (art. 6);
- b) Jeżeli strony transakcji handlowej przewidziały w umowie termin zapłaty dłuższy niż 30 dni, wierzyciel ma prawo do naliczania odsetek począwszy od 31 dnia od spełnienia przez siebie świadczenia i doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku - do dnia zapłaty (art. 5);
- c) Jeżeli dłużnik nie spełni świadczenia wierzycielowi do dnia umownego terminu płatności, wierzycielowi przysługują z mocy prawa odsetki na poziomie określonym w art. 56 ustawy Ordynacja podatkowa<sup>13</sup>, chyba że strony transakcji ustaliły odsetki umowne na wyższym poziomie (art. 7);
- d) Uproszczony tryb dochodzenia roszczeń, związanych ze spóźnionymi płatnościami w transakcjach handlowych, na drodze sądowej, zakończony wydaniem przez sąd nakazu zapłaty. Wierzyciel zostaje zwolniony z ponoszenia kosztów sądowych. Odsetki od opóźnionych płatności są przychodami datowanymi na moment ich otrzymania oraz kosztami uzyskania przychodów u dłużnika w dacie ich zapłaćenia. Odsetki naliczone, ale nie otrzymane nie stanowią przychodu wierzyciela.

Ponadto na potrzeby wzrostu bezpieczeństwa obrotu gospodarczego utworzono rejestr dłużników niewypłacalnych<sup>14</sup>. W ustawie o Krajowym Rejestrze Sądowym ściśle sprecyzowano, jakie osoby i podmioty podlegają wpisowi. Na wniosek wierzyciela posiadającego tytuł wykonawczy wystawiony przeciwko osobie fizycznej wpisuje się do rejestru dłużników niewypłacalnych dłużnika, który w terminie 30 dni od daty wezwania do spełnienia świadczenia nie zapłacił należności stwierdzonej tytułem wykonawczym.

W celu zwiększenia przejrzystości informacji na rynku w zakresie informacji gospodarczych dotyczących w szczególności wiarygodności płatniczej innych przedsiębiorstw i konsumentów oraz danych o zwłoce w wykonywaniu zobowiązań pieniężnych przewidziano funkcjonowanie biur informacji gospodarczych<sup>15</sup>. Przedsiębiorca może przekazać do biura informacje gospodarcze o zobowiązaniu albo zobowiązaniach

<sup>11</sup> DzU nr 139, poz. 1323 z późn. zm. Szerzej komentarz: P. Wrześniewski, *Przemysł, zanim zażądasz*, „Rzeczpospolita” 2004, nr 238.

<sup>12</sup> DzU z 2001 r., nr 129, poz. 1443.

<sup>13</sup> Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997r. DzU nr 137, poz. 926 z późn. zm.

<sup>14</sup> DzU z 1997 r., nr 121, poz. 769 z późn. zm.

<sup>15</sup> Na podstawie ustawy z dnia 14 lutego 2003 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych, DzU nr 50, poz. 424 z późn. zm. W Polsce według stanu na luty 2010 r. funkcjonują trzy biura informacji gospodarczej:

innego przedsiębiorcy w celu ich ujawnienia, wyłącznie jeśli zawarł z biurem umowę o ich udostępnianie, wówczas, gdy spełnione są następujące warunki: zobowiązanie albo zobowiązania powstały wobec przedsiębiorcy przekazującego informację gospodarczą z tytułu umowy związanej z wykonywaniem działalności gospodarczej przez obydwu przedsiębiorców; łączna kwota zobowiązań wobec przedsiębiorcy wynosi co najmniej 500 złotych; świadczenie albo świadczenia są wymagalne od co najmniej 60 dni; upłynął co najmniej miesiąc od wysłania przez przedsiębiorcę przekazującego dane będącego wierzycielem, listem poleconym, na adres do korespondencji wskazany przez dłużnika, a jeżeli dłużnik nie wskazał takiego adresu - na adres siedziby dłużnika, wezwania do zapłaty, zawierającego ostrzeżenie o zamiarze przekazania danych do biura, z podaniem firmy i adresu siedziby tego biura.

#### ZAKOŃCZENIE

##### Summary

Z analizy zaprezentowanej w powyższym opracowaniu wynika, iż brak jest jednoznacznego trendu do wydłużania czy skracania terminów wzajemnych rozliczeń pieniężnych przedsiębiorstw, zarówno w Europie, jak i w obrocie krajowym. W większości przebadanych krajów przeciętne terminy realizacji płatności za dostarczone towary i usługi rosną. Towarzyszy temu wzrost opóźnionych płatności (tzn. wykraczających poza zakontraktowany termin). Widać jednak, iż przedsiębiorcy w miarę możliwości przyznają krótsze terminy kredytowania kontrahentów (obniżają się umowne terminy płatności, wydłuża opóźnienie spłaty zobowiązań wobec dostawców), aby szybciej odzyskać środki pieniężne zaangażowane w należności. Z uwagi na ograniczone możliwości pozyskania zewnętrznych źródeł finansowania, przedsiębiorstwa opóźniają zapłatę za dostarczone towary i usługi, dokonując w ten sposób substytucji kredytu bankowego kredytem handlowym. We wszystkich krajach Unii Europejskiej (poza Austrią w 2009 r.) rośnie odsetek utraconych należności. Analiza zaprezentowana w opracowaniu pozwala stwierdzić, iż teza określona we wprowadzeniu została zweryfikowana pozytywnie.

#### SUMMARY

The paper concentrates on the problems of payment terms between companies which arise from trade credit and the evaluation of payment risk. The author tries to answer the question: How the payment risk has change through the economic crisis? She points out that the late payments causes paying congestions, which influence on

the problems with liquidity. The paper consist of four parts. In the first one the author presents the B2B payment terms in Europe. Next, she characterizes the payment risk in European countries. In the third part, the legal solutions which counteract late payments in European Union are characterized. The last part includes conclusions.

dr Danuta Zawadzka, Politechnika Koszalińska