

Danuta Zawadzka

Instytut Ekonomii i Zarządzania
Politechnika Koszalińska

Regionalne ujęcie terminów wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w Europie – analiza porównawcza

Wstęp

Ryzyko wzajemnych rozliczeń jest jednym z największych źródeł ryzyka bieżącej działalności przedsiębiorstw. Wiąże się ono z możliwością niespłacenia przez kontrahenta 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. W literaturze często określa się je mianem ryzyka handlowego [Zawadzka, 2008]. Z uwagi na to, iż motywy i konsekwencje stosowania kredytu handlowego są różne z punktu widzenia odbiorców i dostawców, bardzo istotne staje się określenie źródeł ryzyka wynikającego z terminów płatności za dostarczone towary i usługi, szczególnie w przypadku obrotu gospodarczego o charakterze transgranicznym.

Celem opracowania jest określenie regionalnego zróżnicowania zmian w terminach wzajemnych rozliczeń pieniężnych przedsiębiorstw w Europie. Rozważania oparto na weryfikacji empirycznej danych dotyczących przeciętnych terminów płatności między przedsiębiorstwami (B2B)¹ pochodzących z międzynarodowej wywiadowni gospodarczej Intrum Justitia². Badaniem objęto wybrane kraje Europy w latach 2003–2010. Postawiono tezę, iż *regiony Europy wyznaczają specyfikę rozliczeń pieniężnych w sektorze B2B*. Jej weryfikację oparto

¹ Business-to-Business (B2B), najkrócej mówiąc, to ogół relacji między firmą a partnerami, pośrednikami, dostawcami, dystrybutorami oraz punktami sprzedaży i świadczenia usług.

² 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, przez 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 2900 pracowników w 23 krajach Europy. Siedziba główna firmy mieści się w Szwecji. Od czerwca 2002 r. akcje Intrum Justitia są notowane na giełdzie Stockholmsbörsen.

na analizie: terminów wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw, długości okresu opóźnienia w realizacji zakontraktowanych w ramach kredytu handlowego terminów płatności, udziału utraconych należności w należnościach handlowych przedsiębiorstw w wybranych krajach Europy. Weryfikacji tak postawionej tezy towarzyszyły pewne ograniczenia. W pierwszej kolejności należy wymienić brak pochodzących ze źródeł pierwotnych danych dotyczących terminów rozliczeń między przedsiębiorstwami w Europie obejmujących okres objęty badaniem. Intrum Justitia w pewnym stopniu ogranicza tę asymetrię³, niemniej jednak badania przeprowadzane przez tę wywiadownię, obok dużych walorów o charakterze poznawczym, charakteryzują się w pewnym stopniu brakiem porównywalności wyników. Przykładowo Grecja i Cypr nie podlegały badaniom dotyczącym terminów płatności w latach 2003, 2005, 2006, Wielka Brytania w 2006 r. (zamiast danych dotyczących tego kraju przedstawiono wyniki badań dla Szkocji), Łotwa i Irlandia w 2006 r. oraz Austria w 2007 r. Brak jest w badaniach danych charakteryzujących opóźnione płatności w Finlandii, Szwecji i na Litwie w latach 2005 i 2006, Danii, Łotwie i Austrii w 2006 r. Poza tym dane dla Grecji i Cypru dotyczą lat 2004, 2009 i 2010, a Słowacji lat 2007–2009. Niejednolity sposób prezentacji wyników w raportach utrudnia porównanie i ich analizę. W latach 2004–2006 badania przeprowadzone były dwa razy w roku (Spring, Autumn), w dalszych okresach badawczych – raz w roku. Przeciętne okresy płatności dotyczące rozliczeń przedsiębiorstw w Unii Europejskiej obejmują uśrednione terminy obejmujące rozliczenia B2C⁴, B2B oraz z podmiotami z sektora publicznego. Terminy rozliczeń wzajemnych przedsiębiorstw są krótsze. Ponadto, zakres terytorialny badań nie pokrywa się do końca z całym obszarem Europy, ani nawet Unii Europejskiej. Z badania wyłączono takie kraje UE, jak: Słowenię, Maltę, Luksemburg, Bułgarię i Rumunię. Rozszerzono zasięg badań o kraje, które nie należą do UE, ale są stroną układów i porozumień: Islandię i Norwegię.

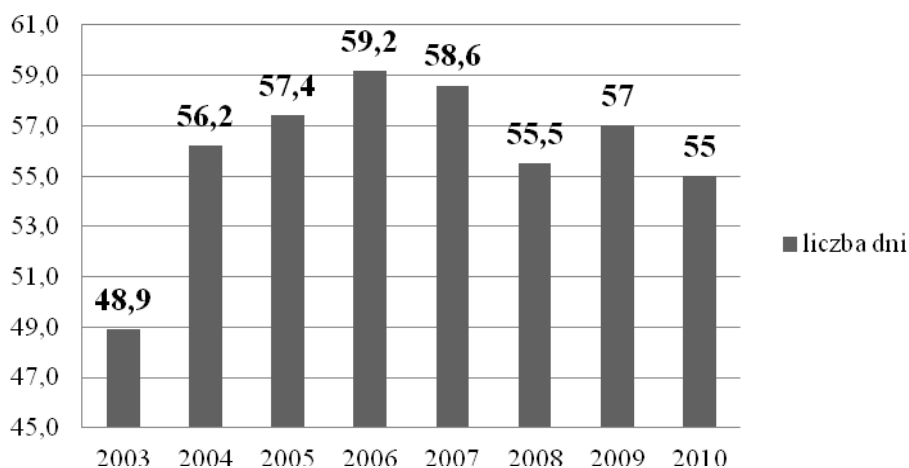
Artykuł uzupełnia piśmiennictwo w zakresie omawianego tematu. Jest fragmentem szerszych badań dotyczących rozliczeń pieniężnych przedsiębiorstw w Europie.

Terminy wzajemnych rozliczeń w Europie

Na rysunku 1 zaprezentowano przeciętne okresy realizacji płatności w Europie w latach 2003–2010.

³ Intrum Justita realizuje badania dotyczące Europejskiego Indeksu Płatniczego od 1997 r. na próbie około 9 tys. przedsiębiorstw.

⁴ B2C (ang. Business-to-Consumer) to nazwa relacji występujących między firmą a klientem końcowym, często realizowanych za pomocą Internetu, choć nie tylko. Stroną inicjującą transakcje jest firma, a w odwrotnej sytuacji (C2B) – klient.



Rysunek 1

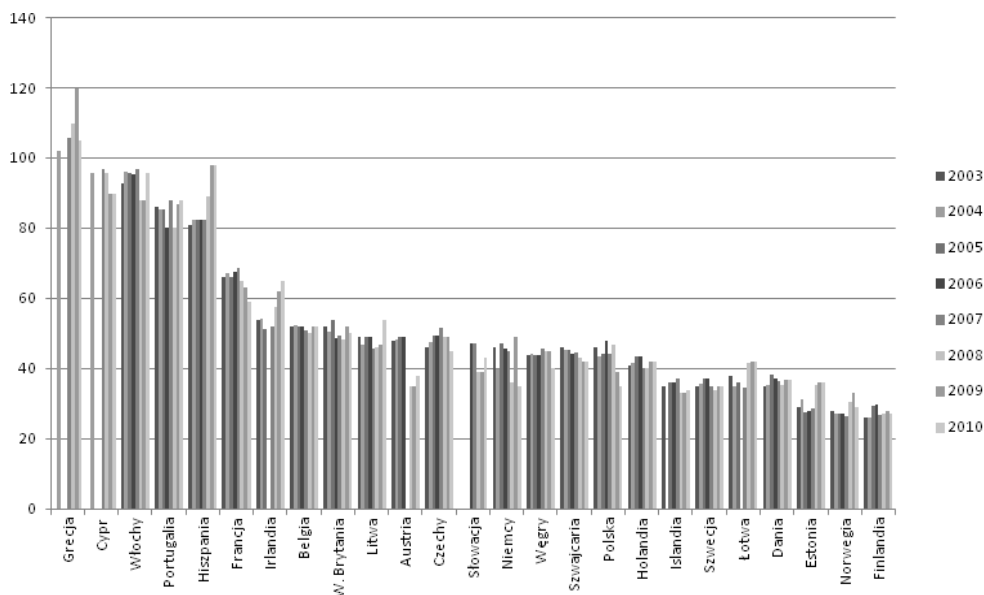
Przeciętne okresy realizacji płatności* w Europie [dni]

*Przeciętny okres realizacji płatności w 2003 r. został obliczony jako średnia arytmetyczna przeciętnych okresów rozliczeń w sektorze B2B w krajach objętych badaniem.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Intrum Justitia.

Istnieje pewna tendencja w kształtowaniu się przeciętnego okresu realizacji zobowiązań handlowych w Europie, która została zachwiana w 2009 r. Często przyjmuje się, iż na kontynencie europejskim właśnie w tym okresie zaczęły być odczuwalne skutki kryzysu w sektorze przedsiębiorstw. Do 2006 r. zauważalna była tendencja wzrostowa omawianej wielkości. Po tym okresie przeciętny termin płatności w obrocie gospodarczym uległ skróceniu (z wyjątkiem wspomnianego wyżej 2009 r.). W 2010 r., w stosunku do 2004 r., okres ten zmniejszył się o 2,7 dnia. Szczegółowe zestawienie praktyk płatniczych w Europie 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.

Najdłuższy okres realizacji płatności w sektorze B2B cechuje Grecję. W 2007 r. wyniósł 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 cechowały 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



Rysunek 2

Terminy realizacji zobowiązań handlowych w wybranych krajach Europy [przeciętna liczba dni]

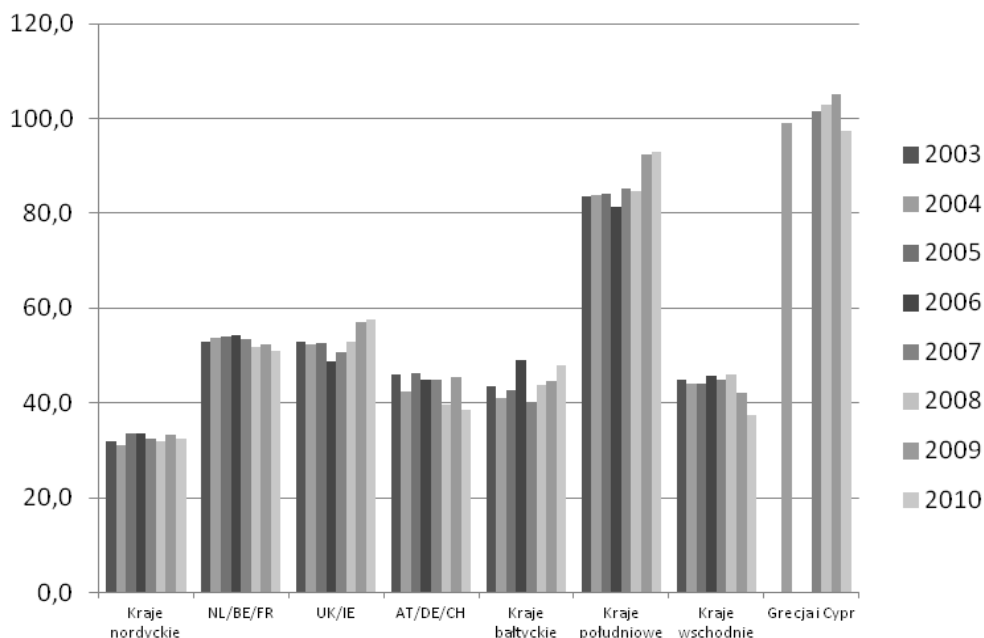
Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Intrum Justitia.

w Europie) są między innymi: Cypr, Portugalia, Hiszpania, Irlandia i Francja. Z kolei najkrótsze terminy płatności charakteryzują Norwegię, Finlandię, Estonię i Szwecję. Terminy płatności w większości krajów Europy 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.

Regionalne zróżnicowanie terminów wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w Europie

Porównując zachowania płatnicze przedsiębiorstw, można zauważyć, iż wykazują one pewną specyfikę w zależności od regionu kontynentu (rys. 3. i 4).

Kraje nordyckie charakteryzują się najkrótszym przeciętnym okresem realizacji wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw. Przeciętny okres dokonywania płatności wobec dostawców wahał się od 31,8 dni w 2003 r. do 32,4 dni w 2010 r. W dalszej kolejności znajdują się tzw. kraje wschodnie (Czechy, Węgry i Pol-



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

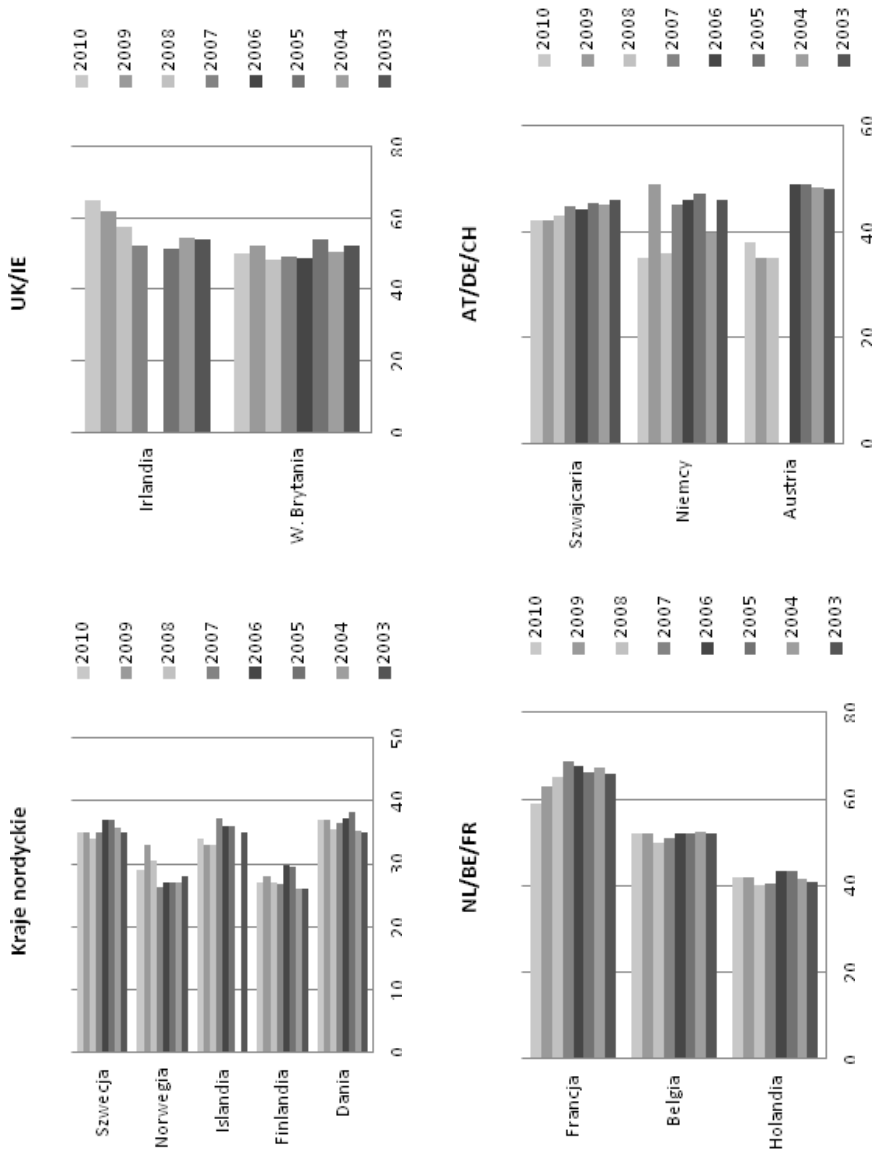
Kraje bałtyckie: Estonia, Litwa, Łotwa

Rysunek 3

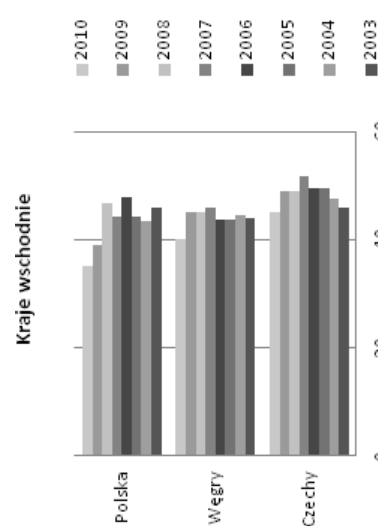
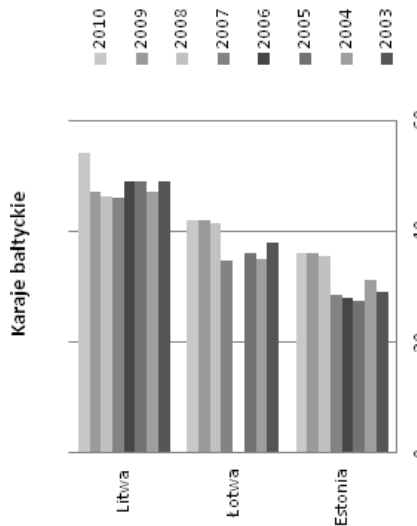
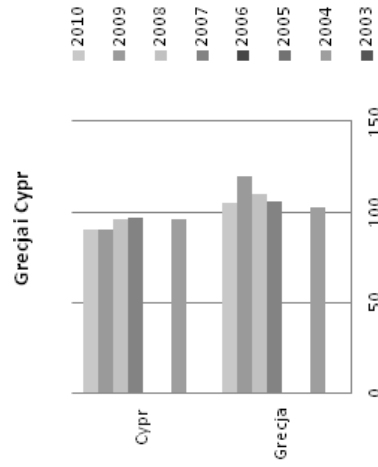
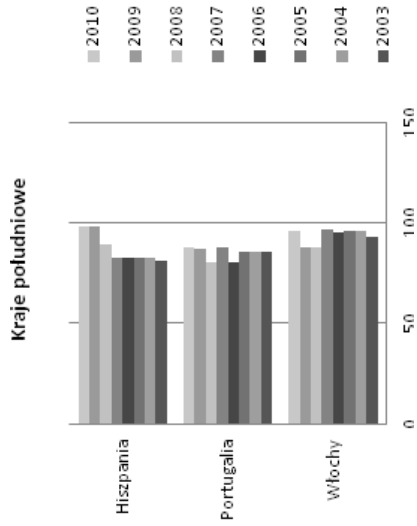
Terminy realizacji zobowiązań handlowych w Europie w latach 2003–2010 w podziale na regiony (przeciętna liczba dni)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Intrum Justitia.

ska), gdzie okres rozliczeń w sektorze B2B wyniósł od 45 dni w 2003 r. do 37,5 dni w 2010 r., oraz region Europy obejmujący Austrię, Niemcy i Szwajcarię, w których przeciętny okres realizacji płatności względem dostawców w 2010 r. wyniósł 38,5 dni. W dalszej kolejności należy wymienić tzw. kraje bałtyckie (Estonia, Łotwa, Litwa), gdzie omawiane terminy wydłużyły się z poziomu 43,5 dni w 2003 r. do 48 dni w 2010 r. Dalej uplasował się region obejmujący Holandię, Belgię i Francję, gdzie omawiane terminy uległy skróceniu z okresu 53 dni do 51. Najdłuższe terminy rozliczeń cechują kraje południowe (93 dni w 2010 r.), w tym Grecję i Cypr (97,5 dni w 2010 r.). Finlandię (zmiana z 26 dni w 2003 r. do 27 dni w 2010 r.) i Norwegię (zmiana z 28 dni w 2003 r. do 29 dni



Rysunek 4
 Zróżnicowanie regionalne terminów realizacji zobowiązań handlowych w wybranych krajach Europy [przeciętna liczba dni]
 Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Intrum Justitia.



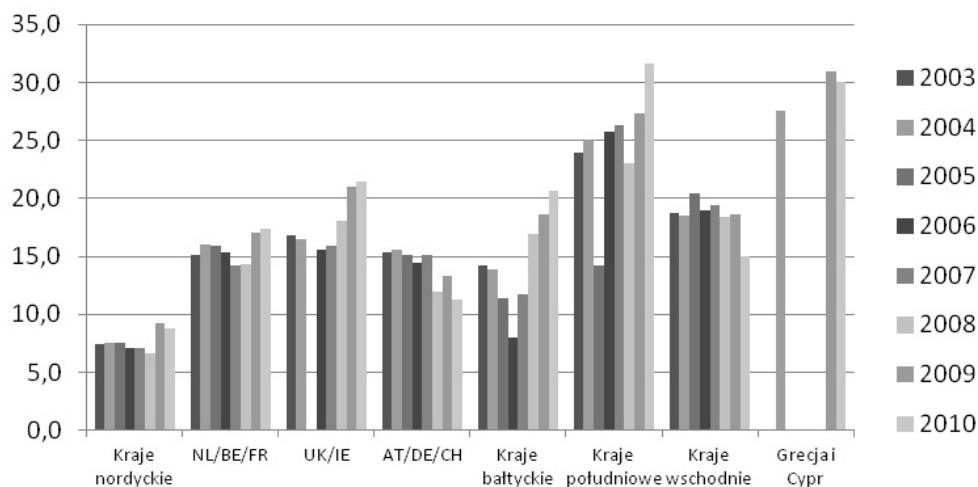
cd. rys. 4

w 2010 r.), przynależne do regionu obejmującego kraje nordyckie, charakteryzują najkrótsze okresy realizacji płatności w sektorze B2B ze wszystkich krajów objętych badaniem. Przyczyn tej sytuacji należy prawdopodobnie upatrywać w uwarunkowaniach systemowych skłaniających kontrahentów do terminowego regulowania zobowiązań handlowych. Spośród krajów nordyckich przedsiębiorstwa ze Szwecji utrzymywały okres rozliczeń w 2010 r. na poziomie z 2003 r. (35 dni). W Danii okres ten wydłużył się o dwa dni na przestrzeni badanych lat (37 dni w 2010 r.), w Islandii natomiast skrócił o dzień (34 dni w 2010 r.). We wszystkich krajach wschodnich Europy przeciętne terminy rozliczeń w sektorze B2B uległy skróceniu w okresie objętym badaniem: w Czechach o dzień (45 dni w 2010 r.), na Węgrzech o cztery dni (40 dni w 2010 r.) w Polsce o 9 dni (35 dni w 2010 r.). Podobna tendencja cechuje Austrię, Niemcy i Szwajcarię. W Austrii zanotowano największe skrócenie przeciętnych terminów płatności zobowiązań handlowych: z 48 dni w 2003 r. do 38 dni w 2010 r. Spośród krajów bałtyckich najkrótsze terminy rozliczeń w sektorze B2B charakteryzują Estonię. Średni okres płatności w 2010 r. jest o 3,6 dni dłuższy niż przeciętny termin rozliczeń w krajach nordyckich w tym roku. W regionie Europy obejmującym Holandię, Belgię i Francję najswobodniejsze praktyki płatnicze dotyczą trzeciego z wymienionych państw. Jednak i tu terminy rozliczeń uległy skróceniu o 7 dni w analizowanym okresie. W Belgii terminy te pozostają na niezmiennym poziomie (52 dni), natomiast w Holandii uległy skróceniu o jeden dzień (42 dni w 2010 r.). Podobna tendencja występuje w Wielkiej Brytanii (spadek o dwa dni), odwrotna natomiast – w Irlandii, gdzie przeciętny termin płatności wzrósł o 11 dni w analizowanym okresie. Jest to, obok Hiszpanii (+15 dni), najwyższy przyrost spośród wszystkich badanych krajów i regionów Europy. W krajach południowych najdłuższe okresy realizacji zobowiązań handlowych cechowały Hiszpanię i Włochy. Bezsprzecznie na czele listy najpóźniej płacących odbiorców znajdowały się przedsiębiorstwa z Grecji (120 dni w 2009 r., 105 dni w 2010 r.).

Opóźnione płatności przedsiębiorstw w Europie w ujęciu regionalnym

W dalszej części badań zaprezentowano długość przeciętnych okresów opóźnienia w realizacji zobowiązań przedsiębiorstw wobec dostawców towarów i usług w Europie, w ujęciu regionalnym (rys. 5 i 6).

Najwyższe ryzyko opóźnionych płatności występuje w krajach południowych, w tym w Grecji i na Cyprze. Przeciętny okres przekroczenia terminów wynikających z przyznanego kredytu handlowego w pierwszym z wymienio-



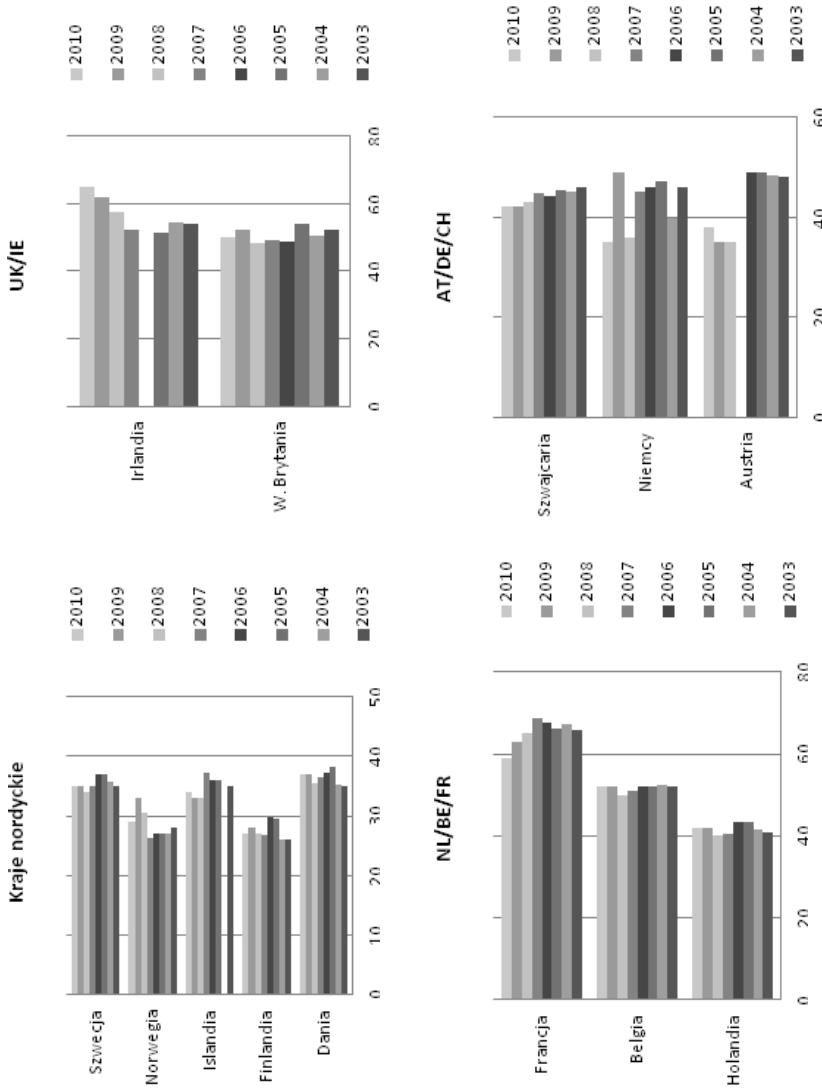
Rysunek 5

Opóźnienia w realizacji zobowiązań handlowych w regionach Europy (przeciętna liczba dni)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Intrum Justitia.

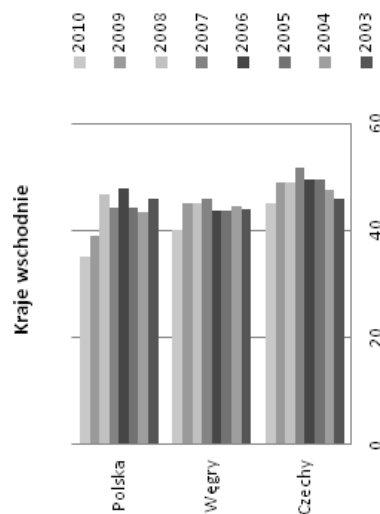
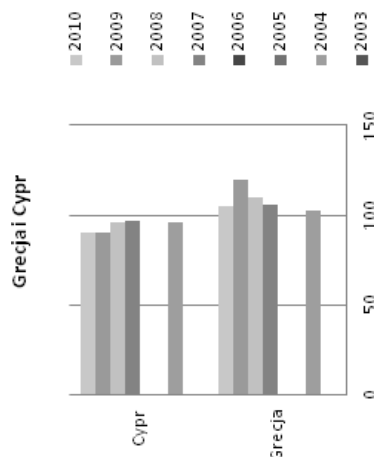
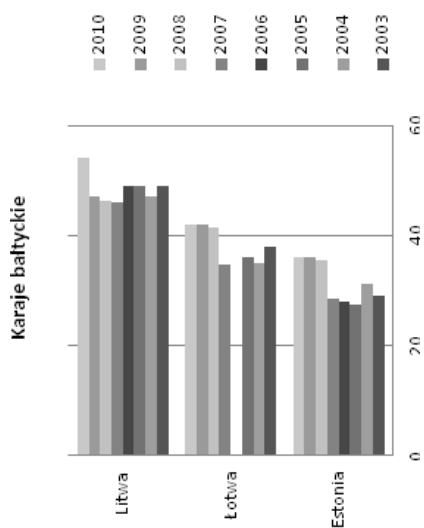
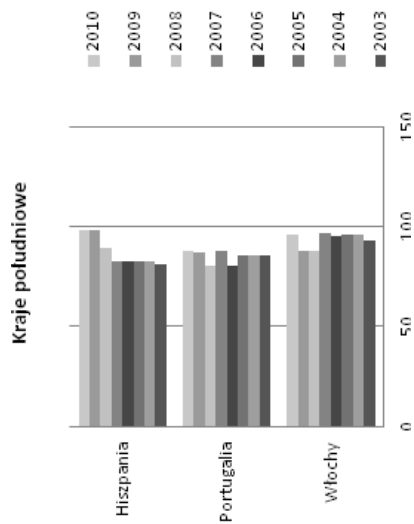
nych regionów wzrósł z 24 dni w 2003 r. do 31,7 dni w 2010 r. Najkrótsze okresy opóźnień płatniczych występują w krajach nordyckich, gdzie przeciętny termin wyniósł 8,8 dni w 2010 r. Dla porównania wielkość ta dla krajów wschodnich wyniosła 15 dni, dla Holandii, Belgii i Francji 17,3 dni, natomiast podobnie kształtowała się w krajach bałtyckich (20,7 dni) oraz Wielkiej Brytanii i Irlandii (21,5 dni).

W krajach nordyckich najkrótszy okres zwłoki w realizacji zobowiązań handlowych poza zakontraktowany termin cechuje Finlandię (7 dni w 2010 r.). We wszystkich krajach omawianego regionu, oprócz Norwegii (skrócenie o jeden dzień), okres ten uległ wydłużeniu w latach objętych badaniem. Odwrotna tendencja charakteryzuje Austrię, Niemcy i Szwajcarię oraz kraje wschodnie, gdzie można zauważyć skrócenie okresu opóźnienia we wszystkich analizowanych obszarach: w Austrii o 5,5 dni, w Niemczech o 4,8 dni, w Szwajcarii o 1,8 dni. Przeciętne opóźnienie płatności we wszystkich krajach wschodnich uległo skróceniu do 15 dni w 2010 r. Przeciwnie kształtowały się trendy w Holandii, Belgii i Francji oraz w krajach bałtyckich. Największe wydłużenie terminów zaległości w realizacji zobowiązań handlowych w pierwszym z wymienionych regionów charakteryzowało Francję (+3 dni), w drugim natomiast Estonię (+8 dni) i Łotwę (+7,1 dni). Opóźnienia płatności w Wielkiej Brytanii w 2010 r. osiągnęły długość okresu z 2003 r. (18 dni). Ryzyko rozliczeń jest wyższe w Irlandii, gdzie długość okresu opóźnienia



Rysunek 6
Opóźnienia w realizacji zobowiązań handlowych w wybranych krajach Europy w latach 2003–2010 w podziale na regiony (przebieg liczbą dni)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Intrum Justitia.

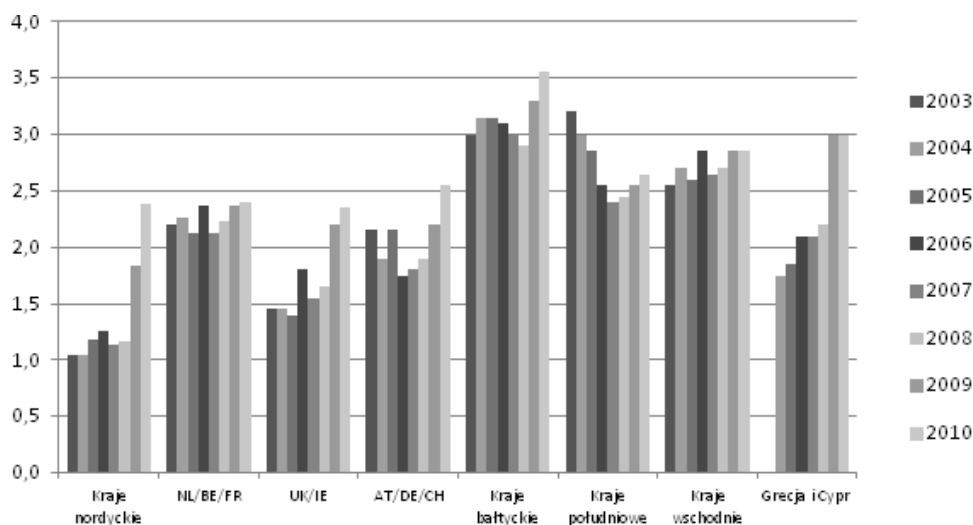


w latach objętych badaniem wzrosła z 15,7 do 25 dni. Najdłuższy okres opóźnienia charakteryzuje rozliczenia międzybankowe [BSB] w Portugalii (37 dni w 2010 r.) oraz we Włoszech, w Grecji i na Cyprze (30 dni w 2010 r.).

Ryzyko wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w Europie w ujęciu regionalnym

Jedną z miar ryzyka wynikającego z wzajemnych rozliczeń pieniężnych przedsiębiorstw jest udział należności utraconych w należnościach ogółem przedsiębiorstw (rys. 7).

Najniższe ryzyko wystąpienia utraconych należności cechuje kraje nordyckie, ich przeciętny udział w należnościach handlowych ogółem w 2010 r. wyniósł 2,4% – porównywalnie jak w Holandii, Belgii i Francji oraz Wielkiej Brytanii i Irlandii. Ponadto w krajach nordyckich zanotowano najwyższy przyrost omawianej relacji (o 1,4 pkt. proc.). Podobne tendencje, ale o niższej dynamice, charakteryzują Austrię, Danię i Szwajcarię (+0,4 pkt. proc.), kraje wschodnie⁵



Rysunek 7

Udział należności utraconych w należnościach ogółem przedsiębiorstw w wybranych krajach Europy w latach 2003–2010 w podziale na regiony (przeciętna liczba dni)

Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów Intrum Justitia.

⁵ W Polsce udział należności utraconych w należnościach handlowych ogółem, według wskazań Intrum Justitia, wyniósł odpowiednio: w 2003 r. 2,8%, w 2004 r. 3%, w 2005 r. 2,8%, w 2006 r. 2,93%, w 2007 r. 3%, w 2008 r. 2,9%, w 2009 r. 3%, w 2010 r. 3%.

(+0,3 pkt. proc.) oraz Grecję i Cypr (od 2004 r. +1,2 pkt. proc.). Odstępstwem od tej tendencji jest sytuacja w krajach południowych, w których udział należności utraconych w należnościach handlowych przedsiębiorstw zmniejszył się z poziomu 3,2 do 2,7%.

Podsumowanie i wnioski

Zaprezentowana w powyższym opracowaniu analiza umożliwiła pozytywną weryfikację postawionej tezy, iż *regiony Europy wyznaczają specyfikę rozliczeń wzajemnych przedsiębiorstw*. Przeprowadzone badania umożliwiły sformułowanie następujących wniosków ogólnych:

- Istnieje konieczność prowadzenia szeroko zakrojonych badań dotyczących terminów wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w Europie, które swoim zasięgiem objęłyby odpowiednio duży zbiór przedsiębiorstw reprezentacyjny dla poszczególnych krajów kontynentu, który podlegałby cyklicznym (w ujęciu rocznym) analizom. Pozwoliłoby to na określenie motywów i konsekwencji oraz instrumentów kredytu handlowego w obrocie gospodarczym.
- Regiony Europy cechuje pewna specyfika rozliczeń wzajemnych przedsiębiorstw.
- Na długość opóźnień w realizacji zobowiązań handlowych mają wpływ m.in.: czynniki kulturowe, spójny i profesjonalny proces zarządzania kredytem handlowym, efektywność wykonania prawa.
- Ryzyko rozliczeń wzajemnych przedsiębiorstw zwiększa się z północy na południe oraz z zachodu na wschód Europy.

Literatura

- European Payment Index. 2004 – Spring Report, Intrum Justitia.
All-Time High Number of Insolvencies – Lower Payment Risks, European Payment Index – Spring 2005, Intrum Justitia.
€250 bilion in overdue receivables across Europe, European Payment Index – Spring 2006, Intrum Justitia.
Economic growth masks poor payment, European Payment Index – Spring 2007, Intrum Justitia.
 European Payment Index 2008, Intrum Justitia.
 European Payment Index 2009, Intrum Justitia.
 European Payment Index 2010, Intrum Justitia.
 ZAWADZKA D.: *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 2008, s. 375–384.

Problems of payment terms between companies which are arise from trade credit

Abstract

The paper concentrates on the problems of payment terms between companies which are arise from trade credit. The aim of the paper is to evaluate the regional diversity of B2B payment terms in Europe. Research were done on the basis of the Intrum Justitia data analysis in years 2003–2010. The author put the thesis that *the regions of Europe determine the specificity in payment terms and payment risk*. The empirical verification is done on the basis of the analysis of: the B2B payment terms in Europe, the late payments in Europe and lost payments in European countries. The last part includes conclusions.