

*Danuta Zawadzka**

WZAJEMNE ROZLICZENIA PRZEDSIĘBIORSTW – ZRÓŻNICOWANIE PRAKTYK PŁATNICZYCH W KRAJACH EUROPEJSKICH

Wprowadzenie

Wzajemne rozliczenia przedsiębiorstw wynikają z zastosowania kredytu handlowego w relacjach między dostawcą a odbiorcą. Kształtowanie terminów płatności jest konsekwencją kierowania się określonymi motywami przez uczestników obrotu gospodarczego, przy uwzględnieniu ich możliwości finansowych. Proces podejmowania decyzji odnoszących się do terminów wzajemnych rozliczeń pieniężnych powinien uwzględniać analizę i ocenę korzyści oraz kosztów konsekwencji planowanych działań (terminów), zwłaszcza w odniesieniu do realizacji celów podstawowych działalności operacyjnej, a także płynności finansowej i relacji między kontrahentami.

Wzajemne kredytowanie przedsiębiorstw nabiera szczególnego znaczenia w warunkach ograniczeń finansowych przedsiębiorstw, które występują między innymi w okresie spowolnienia gospodarczego. Brak dostępu do kapitału na rynku finansowym zmusza przedsiębiorstwa do poszukiwania źródeł finansowania dostaw na rynku towarowym. Dostawcy, w celu zwiększenia przychodów ze sprzedaży, oferują dłuższe terminy płatności odbiorcom. W warunkach ograniczeń finansowych mogą jednak dążyć do skracania cyklu konwersji należności na gotówkę – ograniczając ryzyko płatnicze.

Celem badań jest określenie terminów wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w krajach europejskich oraz identyfikacja ryzyka płatniczego wynikającego z wzajemnego kredytowania kontrahentów w warunkach spowolnienia gospodarczego. Stąd zakresem czasowym objęto okres od 2008 do 2014 r.

Opracowanie składa się z pięciu części. Po dokonaniu wprowadzenia do problematyki, zaprezentowano przegląd literatury dotyczący wzajemnego kredytowania kontrahentów. Skoncentrowano się na motywach odroczonej terminowości płatności

* Politechnika Koszalińska, Wydział Nauk Ekonomicznych.

w transakcjach handlowych. Następnie scharakteryzowano źródła danych i metodykę badania. W dalszej części zaprezentowano wyniki badań empirycznych. Dokonano analizy danych odnoszących się między innymi do: a) terminów wzajemnych rozliczeń między przedsiębiorstwami w krajach europejskich, b) przeciętnych terminów opóźnień rozliczeń między przedsiębiorstwami poza zakontraktowany w ramach kredytu handlowego okres, c) przeciętnego udziału strat wynikających z niespłaconych przez kontrahentów należności w przychodach ze sprzedaży towarów i usług w przedsiębiorstwach w krajach europejskich, d) przeciętnej struktury należności przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem przedsiębiorstw w Polsce. W dalszej części opracowania przedstawiono podsumowanie, w którym zawarto najważniejsze wnioski z badań.

1. Wzajemne kredytowanie kontrahentów – przegląd literatury

W literaturze dokonuje się wielu klasyfikacji motywów zróżnicowanego podejścia do kreowania warunków wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w ramach kredytu handlowego. Schwartz wydzielił motywy finansowe i motywy transakcyjne¹. Pierwsze z wymienionych są konsekwencją braku możliwości pozyskania kapitału ze źródeł instytucjonalnych oraz asymetrii informacji. Motywy transakcyjne nawiązują do optymalizacji zarządzania gotówką i kumulacji płatności zobowiązań handlowych w celu minimalizacji kosztów konwersji płynnych aktywów na gotówkę oraz maksymalizacji korzyści z aktywów finansowanych kredytem. Rozwinięcie motywów finansowych oraz powiązanie kredytu handlowego z pozyskiwaniem kapitału ze źródeł bankowych przedstawili M. Petersen i R.G. Rajan². Wykazali w swoich pracach, iż wykorzystanie kredytu handlowego jest konsekwencją odmownej decyzji przyznania kredytu bankowego. Sformułowali teorię przewagi kredytu handlowego nad bankowym (teorię finansowych korzyści kredytu kupieckiego, teorię cenowej dyskryminacji przez kredyt kupiecki oraz teorię kosztów transakcyjnych w aspekcie kredytu handlowego). Poza przedstawioną klasyfikacją motywów istnieją w literaturze inne, skupiające się na bardziej szczegółowych uwarunkowaniach wykorzystywania kredytu handlowego w obrocie gospodarczym. Nawiązują do możliwości weryfikacji

¹ R.A. Schwartz, *An Economic Model Of Trade Credit*, "Journal of Financial and Quantitative Analysis" 1974, s. 643–657.

² M. Petersen, R.G. Rajan, *Trade Credit: Theories And Evidence*, "The Review of Financial Studies" 1997, Vol. 10, No. 3, s. 661–691.

oferty produktowej dostawcy, promocji sprzedaży³, możliwości rozróżnienia oferty cenowej na rynku⁴, kosztów pozyskania informacji dotyczącej kontrahenta – biorcy kapitału, obniżenia kosztów jednostkowych utrzymywania należności, możliwości przerzucania kosztów utrzymania zapasów na odbiorcę⁵ oraz wiele innych⁶.

Decyzje przedsiębiorstw w obszarze wykorzystania kredytu handlowego powodują konieczność uwzględniania przez dostawców ryzyka płatniczego kontrahenta, które wiąże się z możliwością niespłacenia przez niego zobowiązania za dostarczone towary lub usługi. Dotyczy to sytuacji, gdy płatność nie następuje w ogóle, gdy jej wartość jest inna od oczekiwanej lub gdy następuje opóźnienie w jej realizacji. Odbiorca, który opóźnia się ze spłatą zobowiązania handlowego staje wobec groźby znaczących konsekwencji, na które składają się potencjalne koszty wynikające ze zniszczenia relacji, w jakiej pozostawał z dostawcą, jak również odsetek karnych. Relacje na linii dostawca – odbiorca odgrywają bardzo ważną rolę w momencie oferowania odroczonej płatności. Udzielanie kredytu nie jest czymś, w czym specjalizuje się dostawca. Oferta kredytu handlowego opiera się na poziomie zaufania dostawcy do odbiorcy. Dostawca oczekuje, że faktura zostanie spłacona i często oferuje opust, który sprawia, że wcześniejsze uregulowanie należności jest bardzo atrakcyjne. Motyw finansowy skupia się na odbiorcy występującym jako podmiot inicjujący następujące po transakcji sprzedaży „rozszerzenie kredytu”. Brak środków finansowych może zmusić przedsiębiorstwo do opóźnienia momentu spłaty zobowiązania handlowego i co za tym idzie do zignorowania bardzo atrakcyjnego oprocentowania oferowanego w drodze opustów przez dostawcę. Kredyt handlowy jest elastycznym źródłem finansowania, do którego przedsiębiorstwo chętnie się odwołuje, zwłaszcza, kiedy dotyczą go ograniczenia związane z kredytem bankowym. J. Marzec i M. Pawłowska potwierdzili, że w małych przedsiębiorstwach występuje istotna zależność substytucyjna między kredytem kupieckim i kredytem bankowym. W okresie kryzysu finansowego, gdy dostęp do kredytów bankowych podlegał ograniczeniu, kredyt handlowy w większym stopniu zastępował kredyty krótkoterminowe. Wyniki analizy potwierdziły, że stopa substytucji między wspomnianymi źródłami finansowania była wówczas wyższa w porównaniu

³ G.W. Emery, *An optimal Financial Approach to Variable Demand*, “Journal of Financial and Quantitative Analysis” 1987, No. 22(2), s. 209–225.

⁴ R.A. Schwartz, D.A. Whitcomb, *Implicit Transfers in the Extension of Trade Credit*, w: K.E. Boulding, T.F. Wilson, *Redistribution Through The Financial System: The Grants Economics of Money and Credit*, Praeger Special Studies, New York 1978, s. 191–208.

⁵ J.J. Brasch, *The Role of Trade Credit in Economic Development*, “Quarterly Journal of Business & Economics” 1972, Winter.

⁶ Zob. D. Zawadzka, *Determinanty popytu małych przedsiębiorstw na kredyt handlowy. Identyfikacja i ocena*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.

z okresami ożywienia gospodarczego⁷. Liczne badania empiryczne dowodzą prawdziwości hipotezy pośrednictwa finansowego A. Meltzera⁸, według której, gdy prowadzona jest napięta polityka monetarna, duże przedsiębiorstwa (dostawcy) przekazują środki finansowe za pomocą kredytu handlowego mniej płynnym kontrahentom. M. Gertler i S. Gilchrist⁹ potwierdzili, że małe podmioty narażone są na ograniczenia w kredytowaniu ze strony instytucji finansowych, podczas gdy duże przedsiębiorstwa zwiększają udział finansowania działalności kredytem bankowym i tym samym, poprzez kredyt handlowy, stają się pośrednikami finansowymi na rynku towarów i usług. J. Nilsen¹⁰ w swoich badaniach dochodzi do wniosku, iż wszystkie przedsiębiorstwa, oprócz „wycenionych przez rynek”, mają problemy z dostępem do kapitału ze źródeł bankowych w warunkach restrykcyjnej polityki monetarnej. Wykazał on, iż duże jednostki, które cechuje niestabilność przepływów pieniężnych i niska wartość aktywów mogących stanowić zabezpieczenie kredytów bankowych zachowują się jak małe przedsiębiorstwa – zatem zwiększają ilość wykorzystywanego kredytu handlowego.

2. Źródła danych i metodyka badania

U podstaw badań, których wyniki zaprezentowano w niniejszym artykule przyjęto założenie, iż w warunkach spowolnienia gospodarczego przedsiębiorstwa zastrzegają politykę kredytową w celu zredukowania ryzyka płatniczego. Ma to odzwierciedlenie w skracaniu terminów wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w obrocie gospodarczym.

Podstawowym źródłem danych o terminach wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w krajach europejskich są statystyki przygotowane przez Intrum Justitia. Zakresem przestrzennym objęto kraje w Europie będące w polu obserwacji Intrum Justitia¹¹. W celu zbadania przyjętej tezy określono zakres czasowy badania na lata 2008–2014. Przedmiotem badania uczyniono terminy płatności w transakcjach handlowych

⁷ J. Marzec, M. Pawłowska, *Substytucja między kredytem kupieckim i bankowym w polskich przedsiębiorstwach – wyniki empiryczne na podstawie danych panelowych*, „Bank i Kredyt” 2012, nr 43(6), s. 29–58.

⁸ A. Meltzer, *Mercantile Credit, Monetary Policy, and the Size of Firms*, „Review of Economics and Statistics” 1960, nr 42, s. 429–436.

⁹ M. Gertler, S. Gilchrist, *The Role of Credit Market Imperfections in Monetary Transmission Mechanism: Arguments and Evidence*, „Scandinavian Journal of Economics” 1993, No. 95, s. 43–64.

¹⁰ J. Nilsen, *Trade Credit and the Bank Lending Channel*, „Journal of Money, Credit and Banking” 2002, Vol. 34, No. 1, s. 227–253.

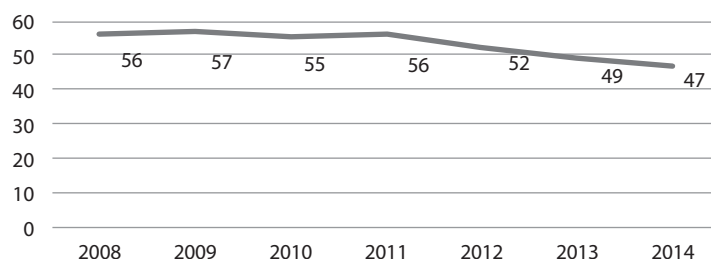
¹¹ Dane dotyczące zachowań płatniczych przedsiębiorstw oraz ryzyka płatniczego określonego w ramach Europejskiego Indeksu Płatniczego, opracowywane są przez Intrum Justitia od 1998 r. na podstawie ankiet wypełnionych przez niemal 10 tys. menedżerów z 31 krajów Unii Europejskiej, a także dodatkowo Turcji i Rosji (w 2014 r.).

w sektorze B2B. Terminy obejmują zakontraktowany w ramach kredytu handlowego okres oraz opóźnienie płatności. Analizą objęto również straty wynikające z niespłaconych przez kontrahentów należności (*bad debt loss*) w badanym okresie mierzone udziałem w przychodach ze sprzedaży towarów i usług. Dane dotyczące Bułgarii, Rumunii, Słowenii zostały objęte statystyką Instrum Justitia od 2012 r., Chorwacji, Rosji i Turcji od 2013 roku – zatem ograniczeniem w porównaniu terminów płatności dla tych krajów jest brak danych z okresów poprzednich. Analizie poddano również strukturę czasową należności krótkoterminowych z tytułu dostaw i usług przedsiębiorstw w Europie. Bariery w tym obszarze jest brak przeciętnych danych w latach 2008 i 2014. Badanie przeprowadzono przy wykorzystaniu następujących metod badawczych: a) analiza piśmiennictwa, b) analiza danych – opisowa, tabelaryczna, graficzna metoda prezentacji danych.

3. Zróżnicowanie praktyk płatniczych – wyniki badań empirycznych

Z opracowań Intrum Justitia¹² wynika, iż średni okres wzajemnych rozliczeń między przedsiębiorstwami w 2014 r. wyniósł 47 dni, w tym opóźnienie poza zakontraktowany w ramach kredytu handlowego termin wyniosło 13 dni. Termin opóźnienia płatności od 2012 r. wydłużał się przeciętnie o jeden dzień rocznie. Od 2011 r. zauważa się sukcesywne skracanie okresu rozliczeń między przedsiębiorstwami, przy jednoczesnym zwiększaniu okresu opóźnienia płatności. Terminy wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw zilustrowano na rysunku 1.

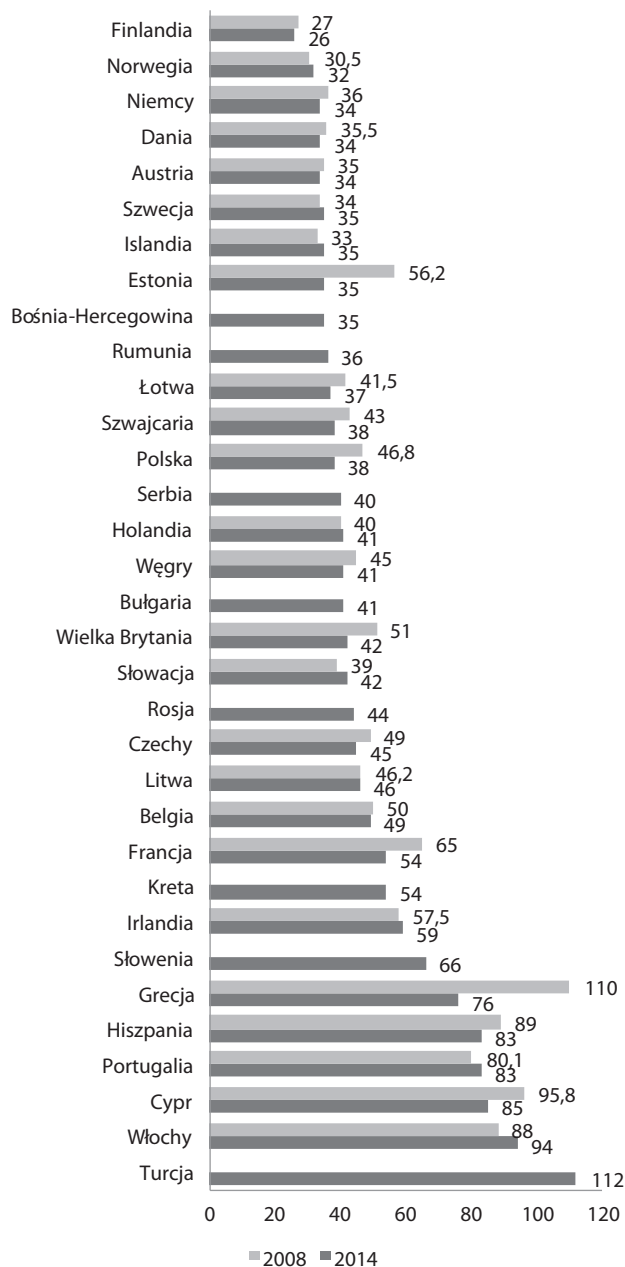
Rysunek 1. Przeciętne terminy wzajemnych rozliczeń między przedsiębiorstwami w krajach europejskich w latach 2008–2014 (liczba dni)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *European Payment Index 2014*, Intrum Justitia, 2015.

¹² *European Payment Index 2014*, Intrum Justitia, 2015.

Rysunek 2. Przeciętne terminy wzajemnych rozliczeń między przedsiębiorstwami w krajach europejskich w latach 2008 i 2014 (liczba dni)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *European Payment Index 2014*, Intrum Justitia, 2015.

Szczegółowe zestawienie praktyk płatniczych w Europie w latach 2008 i 2014 przedstawiono na rysunku 2. Podane terminy obejmują przeciętny umowny okres realizacji zobowiązań wobec dostawców, jak i okres zwłoki poza zakontraktowany termin, wynikający z warunków udzielonego kredytu handlowego. Najdłuższy okres realizacji płatności w sektorze B2B w 2014 r. cechuje Turcję (112 dni), Włochy (94 dni) i Cypr (95,8 dni). Najkrótsze terminy są w krajach skandynawskich oraz w Niemczech i Austrii.

W większości krajów europejskich terminy wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w 2014 r. uległy skróceniu w porównaniu z rokiem 2008. Najistotniejsze zmiany w tym okresie nastąpiły w Grecji (skrócenie terminu rozliczeń o 34 dni), Estonii (skrócenie o 21,2 dni) oraz Francji (skrócenie o 11 dni). W Polsce zauważyć można podobną tendencję. Termin wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w 2014 r. skrócił się o 9,9 dni w porównaniu z rokiem 2008.

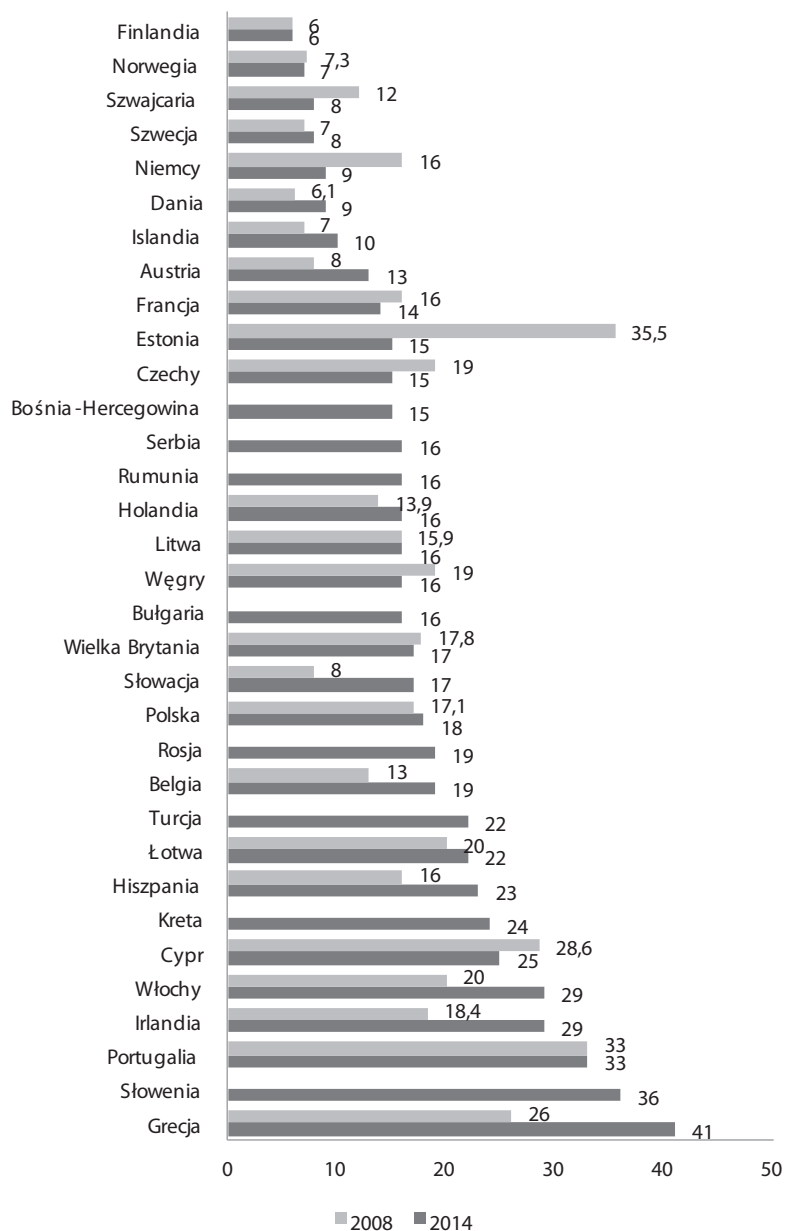
Ogólna tendencja w skracaniu okresu rozliczeń między przedsiębiorstwami nie dotyczy opóźnień w płatnościach (rysunek 3). Oznacza to, iż przedsiębiorstwa podejmują decyzję o zaostrzeniu polityki kredytowej, jednak kontrahenci wydłużają okres płatności poza zakontraktowany termin.

Wydłużenie okresu zwłoki w realizacji wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w analizowanych latach można zauważyć między innymi w Grecji (o 15 dni), w Irlandii (o 10,6 dni), we Włoszech (o 9 dni), w Hiszpanii o 7 dni. W Polsce opóźnienie w terminie zapłaty wzrosło z 17,1 dni do 18 dni. Zdyscyplinować kontrahentów do skrócenia okresu zwłoki w realizacji płatności za dostarczone towary i usługi udało się w największym stopniu przedsiębiorstwom z Estonii (skrócenie okresu zwłoki o 19,5 dni), z Niemiec (o 7 dni), Szwajcarii i Czech (o 4 dni), Cypru (o 3,6 dni) i Francji (o 2 dni).

Wydłużanie okresu zwłoki w realizacji płatności poza zakontraktowany między przedsiębiorstwami termin powoduje wzrost ryzyka płatniczego. Z deklaracji przedsiębiorstw wynika, iż wzrasta przeciętny udział strat wynikających z niespłaconych przez kontrahentów zobowiązań względem ich dostawców (rysunek 4).

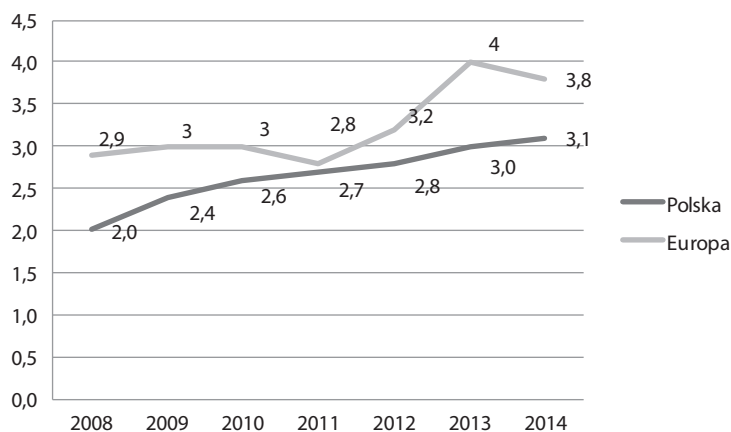
Największy poziom *bad debt loss* (%) w 2014 r. (rysunek 5) zadeklarowały przedsiębiorstwa z Krety (10,1%), Grecji (10,0%), Serbii (10,0%), Bośni-Hercegowiny (8,0%), Bułgarii (7,0%). Najniższy poziom strat z tytułu braku spływu należności od kontrahentów w 2014 r. wskazały przedsiębiorstwa z Finlandii (1,6%), Szwajcarii i Norwegii (1,9%), Islandii (2,0%) oraz Szwecji, Niemiec, Francji, Danii i Austrii (na poziomie 2,1%).

Rysunek 3. Przeciętne terminy opóźnienia rozliczeń między przedsiębiorstwami poza zakontraktowany w ramach kredytu handlowego okres w krajach europejskich w latach 2008 i 2014 (liczba dni)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *European Payment Index 2014*, Intrum Justitia, 2015.

Rysunek 4. Przeciętny udział strat wynikających z niespłaconych przez kontrahentów należności (*bed debt loss*) w przychodach ze sprzedaży towarów i usług (w %)

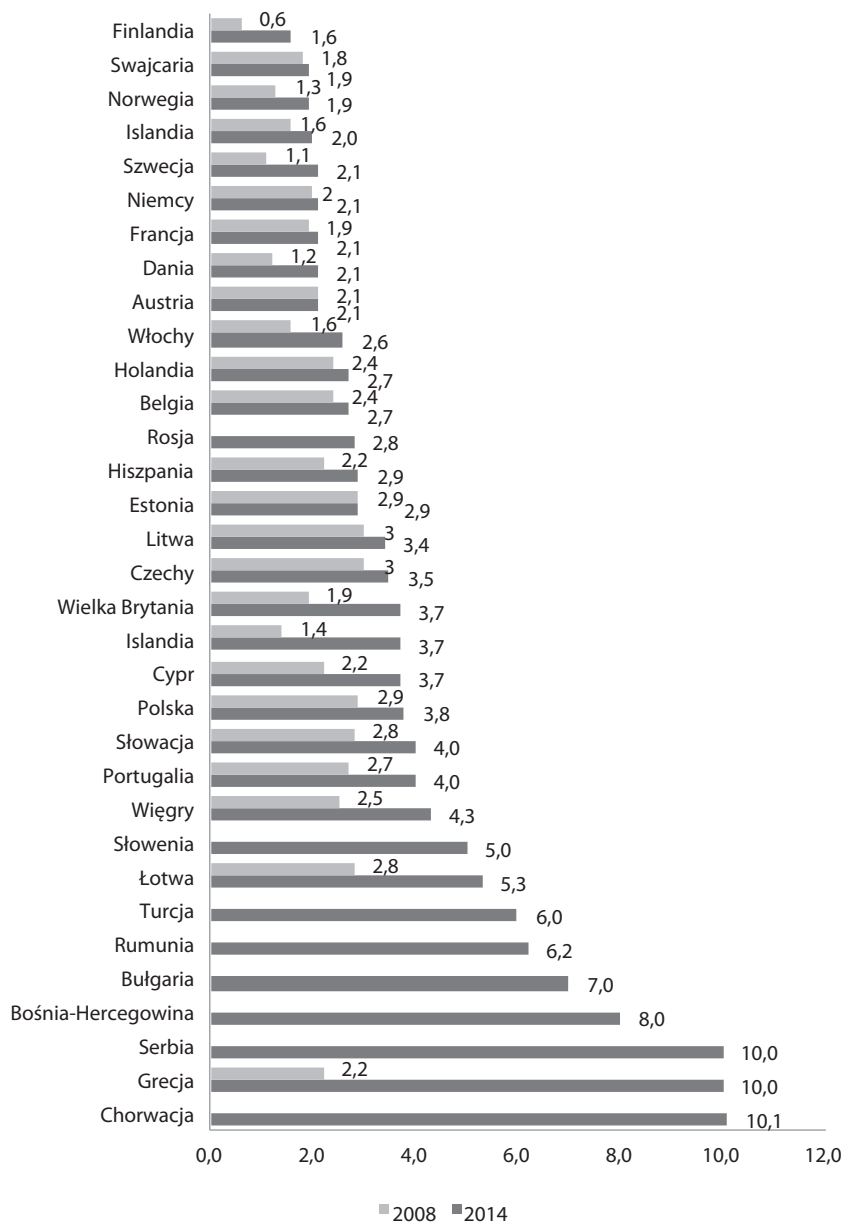


Źródło: Opracowanie własne na podstawie *European Payment Index 2014*, Intrum Justitia, 2015.

Większość przedsiębiorstw w krajach europejskich zanotowała wzrost udziału strat w przychodach ze sprzedaży towarów i usług, wynikających z niespłaconych przez kontrahentów zobowiązań względem swoich dostawców. Wśród krajów, co do których można porównać dane z 2008 i 2014 r. jedynie przedsiębiorstwa z Austrii zadeklarowały równy poziom omawianych strat w analizowanych latach. Najwyższy przyrost poziomu *bed debt loss* (%) wykazały przedsiębiorstwa z Grecji (wzrost o 7,8 p.p.), Łotwy (o 2,5 p.p.), Węgier (o 1,8 p.p.), Portugalii (o 1,3 p.p.), Słowacji (wzrost o 1,3 p.p.). Potwierdza to tezę o zaostrzeniu warunków wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw, niemniej jednak wskazuje, iż odbiorcy mają problemy z terminowym regulowaniem zobowiązań względem dostawców. Oczywiście może to być efektem świadomej polityki przedsiębiorstw nakierowanej na obniżenie kosztów finansowania dostaw (przy założeniu braku pobierania odsetek karnych lub ich niskiego poziomu), niemniej jednak wzrost strat z tytułu niewywiązywania się odbiorców z zobowiązań względem dostawców skłania ku myśleniu o problemach w zaspokajaniu luki kapitałowej.

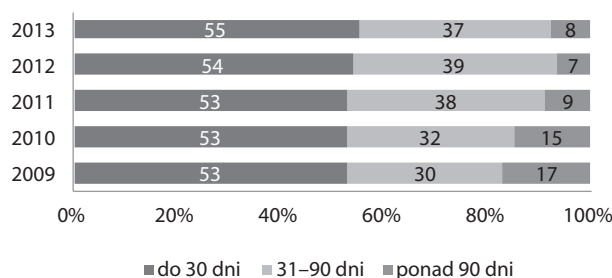
Potwierdzeniem powyższej obserwacji może być analiza struktury należności w przedsiębiorstwach w Europie w latach 2009–2013. Dane zaprezentowane na rysunku 6 potwierdzają zwiększenie udziału należności od 31 do 90 dni w należnościach ogółem w analizowanym okresie w badanej grupie przedsiębiorstw europejskich.

Rysunek 5. Przeciętny udział strat wynikających z niespłaconych przez kontrahentów należności (*bad debt loss*) w przychodach ze sprzedaży towarów i usług w przedsiębiorstwach w krajach europejskich w latach 2008 i 2014 (w %)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *European Payment Index 2014*, Intrum Justitia, 2015.

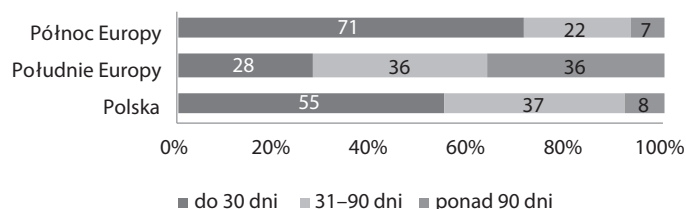
Rysunek 6. Przekiętna struktura naleŹnoŹci w przedsiębiorstwach w Europie w latach 2009–2013



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *European Payment Index 2014*, Intrum Justitia, 2015.

Analiza zarówno terminów płatności, terminów opóŹnień w regulowaniu zobowiązań przedsiębiorstw względem dostawców, jak i udziału strat z tytułu niespłacania naleŹności przez kontrahentów w przychodach ze sprzedaŹy towarów i usług, wskazuje na regionalną charakterystykę zachowań płatniczych przedsiębiorstw (rysunek 7). Najkrótsze terminy płatności charakteryzują kraje skandynawskie, najdłuŹsze – kraje południowej Europy. Znajduje to odzwierciedlenie w strukturze wiekowej naleŹności przedsiębiorstw w tych regionach.

Rysunek 7. Przekiętna struktura naleŹności w przedsiębiorstwach w Europie w 2013 r. – ujęcie regionalne



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *European Payment Index 2014*, Intrum Justitia, 2015.

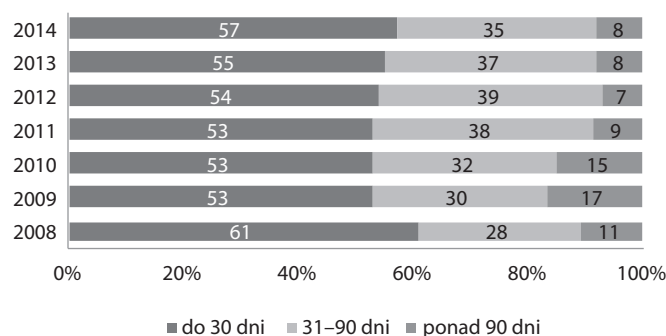
W przedsiębiorstwach w Polsce zauważa się pozytywną tendencję zwiększania udziału naleŹności o terminie płatności do 30 dni (rysunek 8) w analizowanym okresie.

PowyŹsze tendencje potwierdzają badania prowadzone w ramach projektu badawczego Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce oraz Krajowego Rejestru Długów pt.: *Portfel naleŹności polskich przedsiębiorstw*¹³. W analizach NBP

¹³ *Portfel naleŹności polskich przedsiębiorstw*, Projekt badawczy Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce oraz Krajowego Rejestru Długów, styczeń 2014.

również znajduje się potwierdzenie powyższych obserwacji. Poprawiającej się jakości obsługi zobowiązań handlowych sprzyja korzystna sytuacja gospodarcza w kraju, relatywnie wysoki popyt wewnętrzny, rosnąca sprzedaż i poprawiająca się płynność przedsiębiorstw¹⁴.

Rysunek 8. Przeciętna struktura należności w przedsiębiorstwach w Polsce w latach 2008–2014



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *European Payment Index 2014*, Intrum Justitia, 2015.

Podsumowanie

Przeprowadzone badania umożliwiły udowodnienie tezy, iż w warunkach spowolnienia gospodarczego przedsiębiorstwa zaostrzają politykę kredytową w celu zredukowania ryzyka płatniczego. Ma to odzwierciedlenie w skracaniu terminów wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw w obrocie gospodarczym. W artykule wykazano między innymi, że:

- zarówno dostawcy, jak i odbiorcy kierują się różnymi motywami w kształtowaniu terminów wzajemnych rozliczeń,
- odbiorcy dążą przede wszystkim do pozyskania źródła finansowania dostaw oraz do zredukowania kosztu finansowania bieżących dostaw,
- w przedsiębiorstwach w Europie zauważa się tendencję do skracania terminów wzajemnych rozliczeń przedsiębiorstw, jednakże wydłużają się terminy przeciętnego okresu zwłoki poza zakontraktowany w umowie kredytowej handlowego okres płatności,

¹⁴ Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kw. 2014 r. oraz prognoz na I kw. 2015 r., „Szybki Monitoring NBP” 2015, nr 1, NBP, Biuro Przedsiębiorstw, Gospodarstw Domowych i Rynków, Instytut Ekonomiczny, s. 40.

- d) wydłużenie okresu zwłoki powoduje wzrost ryzyka płatniczego i realny wzrost udziału strat z tytułu niespłaconych przez kontrahentów należności w przychodach ze sprzedaży towarów i usług,
- e) główną konsekwencją negatywnych praktyk płatniczych (opóźnień w płatnościach) są problemy z płynnością finansową przedsiębiorstw, zarówno dostawców jak i odbiorców, gdyż tworzy się efekt domina. Dostawcy, którym odbiorcy nie płacą w terminie, nie będą realizować swoich zobowiązań handlowych w okresie kontraktowych uzgodnień. Prowadzi to bezpośrednio do utraty zdolności płatniczej, w kolejnym etapie – do upadłości przedsiębiorstwa,
- f) najdłuższe terminy płatności cechują wzajemne rozliczenia przedsiębiorstw na południu Europy, najkrótsze – na północy Europy.

Bibliografia

- Brasch J.J., *The Role of Trade Credit in Economic Development*, “Quarterly Journal of Business & Economics” 1972, Winter.
- Emery G.W., *An optimal Financial Approach to Variable Demand*, “Journal of Financial and Quantitative Analysis” 1987, No. 22(2).
- European Payment Index 2014*, Intrum Justitia, 2015.
- Gertler M., Gilchrist S., *The Role of Credit Market Imperfections in Monetary Transmission Mechanism: Arguments and Evidence*, “Scandinavian Journal of Economics” 1993, No. 95.
- Informacja o kondycji sektora przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem stanu koniunktury w IV kw. 2014 r. oraz prognoz na I kw. 2015 r.*, „Szybki Monitoring NBP” 2015, nr 1, NBP, Biuro Przedsiębiorstw, Gospodarstw Domowych i Rynków, Instytut Ekonomiczny, Warszawa.
- Marzec J., Pawłowska M., *Substytucja między kredytem kupieckim i bankowym w polskich przedsiębiorstwach – wyniki empiryczne na podstawie danych panelowych*, „Bank i Kredyt” 2012, nr 43(6).
- Meltzer A., *Mercantile Credit, Monetary Policy, and the Size of Firms*, “Review of Economics and Statistics” 1960, No. 42.
- Nilsen J., *Trade Credit and the Bank Lending Channel*, “Journal of Money, Credit and Banking” 2002, Vol. 34, No. 1.
- Petersen M., Rajan R.G., *Trade Credit, Theories And Evidence*, “The Review of Financial Studies” 1997, Vol. 10, No. 3.
- Portfel należności polskich przedsiębiorstw*, Projekt badawczy Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce oraz Krajowego Rejestru Długów, styczeń 2014.

- Schwartz R.A., *An Economic Model Of Trade Credit*, "Journal of Financial and Quantitative Analysis" 1974, September.
- Schwartz R.A., Whitcomb D.A., *Implicit Transfers in the Extension of Trade Credit*, w: K.E. Boulding, T.F. Wilson, *Redistribution Through The Financial System: The Grants Economics of Money and Credit*, Preager Special Studies, New York 1978.
- Zawadzka D., *Determinanty popytu małych przedsiębiorstw na kredyt handlowy. Identyfikacja i ocena*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2009.

Differences in Payment Practices in European Countries

While preparing the study I assumed that during economic downturn businesses exacerbated credit policy in order to reduce the risk of payment. This change is reflected in the shortening of terms of mutual settlements of enterprises in trade. The primary source of data were the statistics prepared by Intrum Justitia in the years 2008–2014. The object of the study were payment periods in commercial transactions in the B2B sector. Terms analyzed include period contracted under the trade credit and late payment. The analysis also included losses arising from unpaid debts by contractors (bad debt loss) in the period studied as the share of revenues from sales of goods and services.

Keywords: late payments, trade credit, payment risk

Les différences dans les pratiques de paiement dans les pays européens

Lors de la préparation de l'étude, on a supposé que pendant un ralentissement économique, les entreprises ont exacerbé la politique de crédit afin de réduire le risque de paiement. Ce changement se reflète dans la réduction des délais de règlements communs des entreprises dans le commerce. La principale source de données étaient les statistiques préparées par Intrum Justitia dans les années 2008–2014. L'objet de l'étude étaient les délais de paiement dans les transactions commerciales dans le secteur B2B. L'analyse comprend également les pertes découlant des dettes impayées par les entrepreneurs dans cette période comme la part des recettes provenant de la vente de biens et services.

Mots clés: les retards de paiement, le crédit commercial, le risque de paiement

Различия в платёжных обычаях в европейских странах

В исследовании предполагается, что в условиях экономического спада компании ужесточают кредитную политику с целью уменьшения риска платежа. Это находит свое отражение в сокращении сроков взаиморасчетов между предприятиями. Основным источником данных стали статистические данные Intrum Justitia за 2008–2014 гг. Предметом исследования являлись сроки платежей в торговых сделках в секторе B2B, включая сроки установленные в рамках торгового кредита и просроченные платежи. В анализе учтены также убытки от неуплаченных задолженностей (*bad debt loss*) как доля доходов от реализации товаров и услуг.

Ключевые слова: просроченные платежи, торговый кредит, риск платежа