

Modele pomiaru i skala zatorów płatniczych w Europie

Piotr Masiukiewicz

Wstęp

Niedotrzymywanie terminów w ramach transakcji handlowych stanowi negatywny element współczesnej gry rynkowej, której zasady dyktują zwykle silniejsi jej partnerzy; a zatory płatnicze stanowią poważną barierę funkcjonowania przedsiębiorstw w wielu krajach Europy.

Dostrzegając pogłębiające się implikacje nieterminowości w zapłacie oraz realizując założenia polityki Unii Europejskiej, organy regulacyjne starają się wprowadzać do krajowego porządku prawnego określone instrumenty prawne w oparciu o dyrektywę UE o terminach płatności handlowych (ustawa z 8 marca 2013 r.). Tworzona jest także w Unii Europejskiej sieć wsparcia dla przedsiębiorców (Enterprise Europe Network). Opóźnienie płatnicze definiuje się jako różnicę między ustalonym przez strony transakcji handlowej terminem płatności a czasem faktycznej realizacji płatności. Opóźnienia powyżej 30 dni są uznawane jako istotne dla wierzyciela, ale także dla równowagi krajowego systemu płatniczego.

Celem artykułu jest analiza przyczyn zatorów oraz systemu wczesnego ostrzegania w zakresie zjawiska opóźnień płatności w transakcjach handlowych na tle regulacji unijnych i krajowych przy wykorzystaniu syntetycznych indeksów. Tekst został przygotowany w ramach projektu badawczego: „Ocena poziomu rzeczywistej ochrony praw wierzycieli w Polsce w latach 2004–2012 – koszty transakcyjne dochodzenia praw z umów (grant nr UMO-2013/09/B/H54/03605)”. W artykule wykorzystano wyniki badań zawarte w ww. pracy badawczej oraz przedstawiono rekomendacje co do zmian regulacji.

Autor postawił następującą tezę: problem zatorów płatniczych występuje w wielu krajach Europy i wymaga stałego monitoringu, skutecznej i szybkiej dezaktywacji. Zatory w skali gospodarki, ze względu na ich źródła i skalę, powodują w wielu przypadkach potrzebę także interwencji państwa.

Ważniejsze przyczyny zatorów płatniczych

Podstawowe źródła przyczyn opóźnień w płatnościach to głównie: dysfunkcyjne relacje umowne kontrahentów, niska etyka spłacania długów w danym kraju, brak zabezpieczeń prawnych płatności, nieterminowa realizacja płatności przez budżet państwa, nieefektywny system egzekucji długów, bankructwa dłużników. Po-

twierdzą to wyniki badań naukowych (Masiukiewicz, 2014, Ziętek-Kwaśniewska, 2014, Gołaś, 2016).

W świetle badania firmy Atradius najczęściej wskazywaną przyczyną opóźnienia płatności B2B była niewystarczająca dostępność środków finansowych (51% wskazań). (Atradius Payment..., 2014, Gołaś, 2016). Według kryterium transakcji handlu zagranicznego można zauważyć, że ranking przyczyn opóźnienia płatności jest inny niż w przypadku klientów krajowych (tabela 1). W transakcjach z klientami zagranicznymi w pierwszej kolejności wskazuje się bowiem na złożoność procedury płatności (41,9%) oraz nieefektywność systemu bankowego (37,1%), a w dalszej kolejności na niedostateczną dostępność środków finansowych (31,5%), finansowanie przez kupującego działalności zaległymi zobowiązaniami (25,8%) oraz formalną niewypłacalność kupującego (19,4%).

Tabela 1.

Główne przyczyny opóźnienia płatności w sektorze B2B w Polsce w 2014 r. (% wskazań)

Najważniejsze przyczyny opóźnienia płatności	Kontrahenci	
	krajowi	zagraniczni
1. Niewystarczająca dostępność środków finansowych (w tym dostęp do kredytu)	51,2	31,5
2. Spory o jakość dostarczonych towarów lub świadczonych usług	8,0	13,7
3. Niezgodność dostarczonych towarów lub świadczonych usług z zawartymi umowami	12,9	8,9
4. Skomplikowana procedura płatności	19,9	41,9
5. Nieefektywność systemu bankowego	23,4	37,1
6. Błędy w fakturach	18,4	18,6
7. Finansowanie przez kupujących działalności zaległymi zobowiązaniami	35,3	25,8
8. Niewypłacalność kupującego w następstwie np. likwidacji, bankructwa	29,4	19,4
9. Wysłanie faktury do niewłaściwego adresata	11,0	16,1
10. Inne	2,5	1,6

Źródło: Atradius Payment Practices Barometr 2014, Survey Results for Eastern Europe, <http://global.atradius.com/>, access: 15.03.16.

Badania przeprowadzone przez autora przy współpracy firmy Indicator na reprezentatywnej grupie polskich przedsiębiorstw pokazały, że najczęstszą bezpośrednią przyczyną powstawania przeterminowanych należności są: okresowa niewypłacalność kontrahentów (utrata płynności), celowa nieuczciwość płatnicza kontrahenta oraz zatory płatnicze (przejściowa niewypłacalność wielu kontrahentów, wzajemne nieregulowanie należności i in.)

Tabela 2.

Najczęstsze przyczyny powstawania przeterminowanych należności w przedsiębiorstwie (dla ogółu badanych w 2015 r.)

Lp.	Wariant odpowiedzi N = 609	Wskazania	
		N	udział w % wskazań
1.	Upadłość firmy kontrahenta (druga strona zawierająca umowę)	172	12,9
2.	Likwidacja firmy kontrahenta	109	8,2
3.	Okresowa niewypłacalność kontrahentów (utrata płynności)	378	28,4
4.	Czasowa niewypłacalność kontrahenta – realizowany układ lub program naprawczy	137	10,3
5.	Zniknięcie kontrahenta z rynku (nieaktualny adres itp.)	40	3,0
6.	Zatory płatnicze (przejściowa niewypłacalność wielu kontrahentów, wzajemne nieregulowanie należności i in.)	197	14,8
7.	Nieregulowanie w terminie płatności przez instytucje publiczne/państwowe	23	1,7
8.	Celowa nieuczciwość płatnicza kontrahenta	202	15,2
9.	Sporność należności – postępowanie sądowe	29	2,2

Źródło: Opracowanie na podstawie danych uzyskanych w ramach projektu badawczego „Ocena poziomu rzeczywistej ochrony praw wierzycieli w Polsce w latach 2004-2012 – koszty transakcyjne dochodzenia praw z umów (grant nr UMO-2013/09/B/HS4/03605)”.

W niektórych krajach (także w Polsce) poważnym problemem są nieterminowe płatności z budżetu państwa na rzecz przedsiębiorców (tabela 2).

Skutki zatorów płatniczych mogą być poważne, m.in.: efekt domina, bankructwa, rozwój czarnego rynku pożyczek dla biznesu (Masiukiewicz, Dec, 2015). Ostatecznie może to mieć wpływ na spadek PKB.

Metody pomiaru zatorów

Współcześnie wykorzystywanych jest kilka metod do identyfikacji krajowych zatorów płatniczych. Nie ma natomiast instrumentów pozwalających na identyfikację zatorów w rozliczeniach handlu zagranicznego w skali grupy krajów lub kontynentu; nie wydaje się to też niezbędne. Spory międzynarodowe w tym obszarze są najczęściej rozpatrywane przez sądy arbitrażowe, np. sąd działający przy International Chamber of Commerce Paris.

W teorii występują dwa typy metod:

- na podstawie krajowych danych statystycznych,
- na podstawie badań reprezentatywnej grupy przedsiębiorstw.

Do identyfikacji i oceny poziomu zatorów płatniczych można wykorzystywać następujące metody (Masiukiewicz, 2016):

- ❖ badania w przedsiębiorstwach dotyczące tendencji w opóźnieniu płatności handlowych,
- ❖ badania w przedsiębiorstwach dotyczące barier prowadzenia biznesu; w tym opóźnień w płatnościach handlowych jako bariery,
- ❖ badanie czynników zatorów płatniczych metodą panelu delphi lub badań ankietowych,
- ❖ analiza europejskiego indeksu płatniczego (indeksu moralności płatniczej),
- ❖ analiza krajowego indeksu płatniczego,
- ❖ analiza dostępnych i stosowanych instrumentów dezaktywacji zatorów.

Dla celów analiz komparatywnych konstruowane są indeksy zadłużenia lub indeksy przeterminowanych zobowiązań. Prowadzone są analizy temporalne (struktura czasowa przeterminowanych zobowiązań) oraz analizy czynnikowe dotyczące przyczyn tego zjawiska (listy rankingowe, badania delfickie).

Syntetycznym miernikiem zatorów płatniczych są indeksy pokazujące sytuację w danym kraju. Typy indeksów opisanych w literaturze są następujące (*Atradius Payment...*, 2014, Masiukiewicz P., Bondarowski P., 2015, Gołaś J., 2016):

- indeksy międzynarodowe, np. globalny indeks niewypłacalności Dun & Bradster, Atradius Index, European Payment Index (EPI),
- indeksy krajowe, np. Indeks Zatorów Płatniczych BIG InfoMonitor, Indeks Należności Przedsiębiorstw KPF,
- analizy wskaźników zadłużenia przeterminowanego w oparciu o krajowe rejestry dłużników, w Polsce są to między innymi wskaźniki InfoMonitora oraz Krajowego Rejestru Długów (KRD),
- mierniki statystyczne zatorów płatniczych w oparciu o reprezentatywne badania ankietowe przedsiębiorstw.

W Europie jest często wykorzystywany indeks EPI publikowany w raportach firmy konsultingowej Intrum Justitia. Metoda interpretacji pomiaru EPI jest następująca: 100 pkt – brak ryzyka płatniczego, 101–129 pkt – niski profil ryzyka, 130–149 pkt – wysoki profil ryzyka, 150–169 pkt – wysoki profil ryzyka, natychmiast podejmij działania, by go obniżyć, 170–200 pkt – krytyczny profil ryzyka, powyżej 200 pkt – sytuacja ekstremalna (*European Payment...*, 2014).

Poziom zatorów w Europie

Brak terminowej realizacji należności przez strony transakcji handlowych stanowi realną przeszkodę dla rozwoju przedsiębiorstw, a w finalnym rozrachunku może nawet przesądzić o likwidacji lub upadłości, zaś efekty unijnej dyrektywy o terminach płatności handlowych można ocenić jako mierne (Masiukiewicz, 2016, Ziętek-Kwaśniewska, 2014).

W świetle analizy *European Payment Index 2014* (Intrum Justitia) najwyższy był on w Serbii i Grecji (tabela 3). Polska znajduje się od kilku lat w środku tabeli rankingowej.

Tabela 3.
European Payment Index 2014 – wybrane kraje

Lp.	Kraj	EPI	Lp.	Kraj	EPI
1.	Finland	126	8.	Slovakia	165
2.	Sweden	128	9.	Poland	165
3.	Denmark	133	10.	Italy	169
4.	Switzerland	136	11.	Spanish	176
5.	Germany	144	12.	Czech	177
6.	France	153	13.	Serbia	190
7.	Great Britain	160	14.	Greece	198

Źródło: *European Payment Index 2005–2014, Intrum Justitia, 2014*, <http://www.intrum.com>, access: 20.03.16.

Zatory płatnicze powodują znaczne straty w przedsiębiorstwach. Złe długi, stracone w Europie w 2014 wyniosły ogółem 360 mld euro (tabela 4). Moralność spłacania długów w różnych krajach była zróżnicowana, najlepiej prezentowały się kraje nordyckie (tabela 4).

Tabela 4.
Straty z tytułu nieterminowych płatności w Europie (utracone należności)

Lp.	ROK	W % PRZYCHODÓW
1.	2010	2,6
2.	2011	2,7
3.	2012	2,8
4.	2013	3,8
5.	2014	3,1

Źródło: *European Payment Index 2005–2014, Intrum Justitia, 2014*, <http://www.intrum.com>, access: 20.03.16.

Faktyczne terminy regulacji płatności uległy w ostatnich latach skróceniu. Jednak skala zmian w tym zakresie była niewielka i tym samym nie wpłynęła znacząco na przeciętny poziom opóźnienia terminów zapłaty. A zatem na efekty dyrektywy UE w sprawie terminów płatności oraz krajowych ustaw implementujących dyrektywę należy jeszcze poczekać (Dyrektywa Parlamentu..., 2011, ustawa z 8 marca 2013 r.).

Poziom zatorów płatniczych w Polsce

Problemy z otrzymaniem terminowej zapłaty ma 71% przedsiębiorstw – wynika z badania dla Rzetelnej Firmy (*Zatory płatnicze...*, 2016). Ponad 30-dniowe opóźnienie zapłaty sprawia, że 57 proc. firm z sektora MSP czuje się zagrożonych utratą płynności finansowej. Z płatnościami spóźniają się i nowi, i stali klienci. Niepłacenie faktur w terminie zazwyczaj nie zagraża płynności finansowej w dużych i stabilnych spółkach. Inaczej ma się sytuacja w mikro i małych firmach, gdzie wydłużony czas oczekiwania na środki od klientów może poważnie uderzyć

w budżet przedsiębiorstwa. Strategiczny, często jedyny kontrahent, zamiast przelać pieniądze za wykonaną usługę w ciągu dwóch tygodni, płaci nawet po trzech miesiącach.

Wartość Indeksu Zatorów Płatniczych BIG (wcześniej Wskaźnik Bezpieczeństwa Działalności Gospodarczej BIG) w 2016 r. wzrosła i wynosiła 9,1 pkt. To efekt utrzymującej się dobrej kondycji gospodarki i zwiększającej się dynamiki jej rozwoju. Lepiej jest w większości przedsiębiorstw oraz branż. Indeks BIG wzrósł od poprzedniego pomiaru. Oznacza to, że firmy posiadające zatory płatnicze lepiej oceniają bezpieczeństwo prowadzenia działalności gospodarczej.

Najważniejsze dane BIG charakteryzujące rynek płatności są następujące (*Indeks Zatorów Płatniczych...*, 2016):

- ❖ 43% firm ma problem z nieterminowym regulowaniem zobowiązań przez swoich kontrahentów. Najczęściej występuje on w branży budowlanej i produkcyjnej;
- ❖ 9,1 pkt to wartość Indeksu Zatorów Płatniczych BIG, wzrósł on o 6 pkt od poprzedniego wydania;
- ❖ 29,1 tys. zł wynosi przeciętnie kwota należności przeterminowanych o przynajmniej 60 dni;
- ❖ 31% firm ma scenariusz na wypadek utraty płynności finansowej;
- ❖ 82% firm stara się odzyskać przeterminowane należności;
- ❖ 65% firm z zatorami płatniczymi ma za sobą kontakt z firmą, która ogłosiła bankructwo, wśród pozostałych przedsiębiorstw odsetek ten wynosi 38%.

Analiza European Payment Index dla Polski wskazuje, że poziom tego indeksu stale się pogarsza (tabela 5). Duży problem z płatnościami z budżetu państwa dla wykonawców i podwykonawców autostrad w ostatnich latach miał z pewnością wpływ na tę sytuację.

Tabela 5.
European Payment Index w Polsce

Lp.	ROK	INDEX EPI
1.	2009	163
2.	2010	163
3.	2011	161
4.	2012	164
5.	2013	166
6.	2014	165

Uwaga. Kraje eksportu: Włochy – 169, Niemcy – 144, Szwajcaria – 136.

Źródło: *European Payment Index 2005–2014, Intrum Justitia, 2014*, <http://www.intrum.com>, access: 20.03.16.

Badanie Intrum Justitia dotyczące Polski wykazało, że struktura czasowa należności w Polsce w latach 2008–2014 w badanych przedsiębiorstwach jest niekorzystna (tabela 6). Jednocześnie znaczna część zaległości płatniczych ma krótkoterminowy charakter – zatem dostęp

do krótkich pożyczek płynnościowych mógłby ten problem rozwiązać.

Tabela 6.

Struktura czasowa należności w Polsce w latach 2008–2014 w badanych przedsiębiorstwach (% odpowiedzi)

Należności w dniach	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
	%						
< 31 dni	61	53	53	53	54	55	57
31–90 dni	28	30	32	38	39	37	35
> 90 dni	11	17	15	9	7	8	8

Źródło: European Payment Index 2008–2014, Intrum Justitia, op.cit.

Polski indeks INP wskazuje na pogorszenie terminów płatności od 2012 r. (tabela 7). Można zatem stwierdzić, że specjalna ustawa z 2013 r. o terminach płatności w transakcjach gospodarczych nie zdaje dostatecznie egzaminu (ustawa z 8 marca 2013 r.).

Tabela 7.

Indeks należności przedsiębiorstw INP (prezentujący współczynnik przeterminowanych należności) w Polsce

Rok	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Index INP	83,7	86,2	86,7	82,2	88,6	90,4	90,6

Uwaga: dane za październik danego roku

Źródło: Portfel należności polskich przedsiębiorstw, projekt badawczy KPF i KR, październik 2015, www.kpf.pl, dostęp 15.01.2015.

W świetle badania małych firm w 2015 r. na zlecenie Banku Pekao SA najdłużej oczekiwano na zapłatę w firmach produkcyjnych i usługowych (tabela 8).

Tabela 8.

Ocena okresu oczekiwania na zapłatę w świetle badania przedsiębiorstw w 2015 r. (Bank Pekao) s. 64 (6904 wywiady)

Lp.	BRANŻA	Ocena długości oczekiwania na zapłatę w 2015 r. ostatnie 12 mies.	Ocena długości oczekiwania na zapłatę w 2015 r.	Średnia z indeksów w 2015 r.	Średnia z indeksów w 2015 r.
1.	Badane firmy ogółem	96,1	98,8	97,4	97,0
2.	Produkcja	97,2	98,5	97,9	97,3
3.	Usługi	96,3	99,1	97,7	97,7
4.	Handel	96,1	98,5	97,3	96,1
5.	Budownictwo	93,9	98,5	96,2	96,3
X	Firmy działające 0–3 lata	96,9	99,4	98,2	97,8

Źródło: Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2005, Bank Pekao SA, Warszawa, styczeń 2016.

W badanych przez autora przedsiębiorstwach w 2015 r. przy współpracy badawczej z firmą Indicator stwierdzono, że mają one w 87% badanych przypadków przeterminowane (powyżej 30 dni) należności oraz w 12% przeterminowane zobowiązania (tabela 9).

Tabela 9.

Posiadane przez przedsiębiorstwo przeterminowane (powyżej 30 dni) należności i zobowiązania (dla ogółu badanych w 2015 r.)

Lp.	Wariant odpowiedzi N = 609	Wskazania	
		N	Odp. w %
1.	Należności	509	87,5
2.	Zobowiązania	87	12,5
	Ogółem	X	100,0

Źródło: Opracowanie na podstawie danych uzyskanych w ramach projektu badawczego „Ocena poziomu rzeczywistej ochrony praw wierzycieli w Polsce w latach 2004–2012 – koszty transakcyjne dochodzenia praw z umów (grant nr UMO-2013/09/B/H54/03605)”.

Udział przeterminowanych należności (powyżej 30 dni) w stosunku do należności ogółem w badanych przedsiębiorstwach był wysoki; udział powyżej 11% w należnościach wykazało aż 46% respondentów (tabela 10).

Tabela 10.

Udział przeterminowanych należności przedsiębiorstw (powyżej 30 dni) w stosunku do należności ogółem (dla ogółu badanych w 2015 r.)

Lp.	Wariant odpowiedzi N = 609	Wskazania	
		N	Odp. w %
1.	do 6%	171	28,1
2.	od 7% do 10%	158	25,9
3.	od 11% do 20%	165	27,1
4.	powyżej 21%	115	18,9
	Ogółem	609	100,0

Źródło: Opracowanie na podstawie danych uzyskanych w ramach projektu badawczego „Ocena poziomu rzeczywistej ochrony praw wierzycieli w Polsce w latach 2004–2012 – koszty transakcyjne dochodzenia praw z umów (grant nr UMO-2013/09/B/H54/03605)”.

Badanie nie potwierdziło wysokiego udziału należności i zobowiązań publiczno-prawnych w portfelach przedsiębiorstw; zaledwie 4% respondentów wskazało, że ma takie należności, natomiast ponad 14% wskazało na niespłacone zobowiązania wobec budżetu państwa (tabela 11).

Tabela 11.

Udział należności i zobowiązań publiczno-prawnych (ogół badanych w 2015 r.)

Lp.	Wyszczególnienie N = 609	Odp. w %
1.	Udział przeterminowanych należności publiczno-prawnych do należności przeterminowanych ogółem	4,3
2.	Udział przeterminowanych zobowiązań publiczno-prawnych do zobowiązań przeterminowanych ogółem	14,3

Źródło: Opracowanie na podstawie danych uzyskanych w ramach projektu badawczego „Ocena poziomu rzeczywistej ochrony praw wierzycieli w Polsce w latach 2004–2012 – koszty transakcyjne dochodzenia praw z umów (grant nr UMO-2013/09/B/H54/03605)”.

Badania w Polsce pokazały także, że najczęstszą barierą prowadzenia działalności gospodarczej przez przedsiębiorców są wysokie podatki (56% odpowiedzi), problemy z dostępem do finansowania (18%) oraz skomplikowane procedury ściągania należności od dłużników (16,9%) (Dec P., Masiukiewicz P., 2014, Bondarowski P., Masiukiewicz P., 2015, Gołaś J., 2016). Są to potencjalne przyczyny zatorów płatniczych.

Ważnym instrumentem ograniczania zatorów płatniczych wprowadzonym w Polsce są kredyty płatnicze z gwarancją de minimis budżetu państwa. Ale czy dostęp do nich jest dostateczny? Koncepcja rozwiązania problemów płatniczych poprzez utworzenie publiczno-prywatnego funduszu złych długów może być skutecznym środkiem dezaktywacji zatorów i zasługuje na uwagę (Masiukiewicz P., Morawska S., 2012).

Zmiany regulacji w Polsce

Przedsiębiorstwa i banki w Unii Europejskiej działają w środowisku bardzo niskich stóp procentowych. Dotyczy to też Polski, gdzie dodatkowo wprowadzono od 2016 r. pułap odsetek za zwłokę – zatem odsetki za brak zapłaty w terminie stały się niskie; osłabło działanie tego instrumentu dezaktywacji zatorów.

Korzystną zmianą dla podatników opóźniających płatności jest rezygnacja z korekty kosztów uzyskania przychodów. W przypadku zaliczenia do kosztów uzyskania przychodów wydatku i nieuregulowania zobowiązania w terminie 30 dni od daty upływu terminu płatności, podatnik był obowiązany do zmniejszenia kosztów uzyskania przychodów o nieuregulowaną kwotę wraz z upływem powyższego 30-dniowego terminu. Natomiast jeżeli termin płatności był dłuższy niż 60 dni, a faktura nie została uregulowana, zmniejszenia kosztów uzyskania przychodów dokonywać należało z upływem 90 dni od daty zaliczenia wydatku do kosztów uzyskania przychodów. Przepisy o korekcie kosztów z niezapłaconych faktur zostały dodane z początkiem 2013 r. przez Ustawę o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce. W myśl przyjętych wówczas założeń mechanizm tzw. korekty kosztów miał przyczynić się do likwidacji zatorów płatniczych i poprawy sytuacji finansowej przedsiębiorców. Rzeczywistość okazała się jednak inna. Obowiązki nałożone na podatników były niewspółmiernie uciążliwe, a czasem ich wykonanie wręcz niemożliwe. W wielu firmach produkcyjnych systemy finansowo-księgowe nie przewidują bowiem możliwości wygenerowania informacji o zapłatach za faktury dotyczące surowców, które zostały najpierw przekazane do produkcji, a następnie sprzedane, tworząc koszt jednostkowy wyprodukowanego towaru zaliczany do kosztów uzyskania przychodów.

Paradoksalnie, ustawa o redukcji niektórych obciążeń administracyjnych w gospodarce przyczyniła się do ich wzrostu, a jednocześnie nie wpłynęła na likwidację zatorów płatniczych. W uzasadnieniu do ustawy z sierpnia 2015 r. uchylającej ten obowiązek ustawodawca wskazał, że „rozwiązanie to nie spełniło swojej funkcji”.

Nie tylko nie doprowadziło do likwidacji zatorów płatniczych, ale też wiązało się z „dodatkowymi obowiązkami o charakterze instrumentalnym, generując dodatkowe koszty dla przedsiębiorców”.

Ustawa z 5 sierpnia 2015 r., która wprowadziła zasadę *in dubio pro tributario*, przewidywała również uchYLENIE art. 15b ustawy o CIT oraz art. 24d ustawy o PIT, a więc przepisów, które od 2013 r. nakazywały obowiązkową korektę kosztów uzyskania przychodów w przypadku nieuregulowania w terminie faktury (*Zatory płatnicze dobijają...*, 2016).

Wnioski i rekomendacje

Zarówno badania autora, jak i krajowe indeksy płatności wskazują, że wiarygodność płatnicza podmiotów w Unii Europejskiej jest zróżnicowana, a w Polsce jest niska.

Problem nieterminowych płatności jest stałym zagrożeniem dla pojedynczych firm i całej gospodarki; w konsekwencji jest także zagrożeniem upadłością. Zatory mogą być czynnikiem kreowania czarnego rynku pożyczek. W Polsce sytuacja w zakresie regulowania zobowiązań nie poprawia się od lat.

Stosowane instrumenty dezaktywacji zatorów płatniczych w regulacjach UE i krajowych są niedostateczne.

Proponuje się następujące rekomendacje wynikające z analizy zjawiska zatorów płatniczych:

- ❖ zatory płatnicze wymagają stałego monitoringu w skali tak przedsiębiorstwa, jak i gospodarki,
- ❖ potrzebne jest większe zaangażowanie instytucji państwa w rozwiązywanie opisanego problemu, w tym poprawa terminowości płatności zobowiązań także przez budżet państwa,
- ❖ poprawie powinien ulec dostęp do kredytów płynnościowych de minimis,
- ❖ należy rozważyć wprowadzenie zasady, iż firmy nieregulujące zobowiązań w terminie tracą wszelkie ulgi podatkowe,
- ❖ potrzebna jest rozbudowa systemu sądownictwa arbitrażowego,
- ❖ skutecznym instrumentem mogłoby być utworzenie Krajowego Funduszu Złych Długów,
- ❖ należy rozważyć zwiększenie maksymalnej stopy procentowej od przeterminowanych zobowiązań,
- ❖ potrzeba więcej szkoleń dla przedsiębiorców w omawianym obszarze,
- ❖ warto upowszechnić zasady etyki spłacania długów, w tym certyfikat BIG „Firma Wiarygodna Finansowo” będący wyróżnieniem moralnym.

Można obawiać się, że niezależnie od bezwzględnego obowiązywania przepisów ustawy, szczególnie przedsiębiorcy o dominującej pozycji rynkowej w dalszym ciągu będą dyktować warunki gry swoim słabszym kontrahentom. Potrzeba zatem także większej etyki spłacania długów jako nieodzownego składnika kultury europejskiej.