
ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN – POLONIA

VOL. LII, 1

SECTIO H

2018

Politechnika Rzeszowska. Wydział Zarządzania

ROBERT ANTONI DANKIEWICZ

rdankiew@prz.edu.pl

Wpływ przeterminowanych należności na kondycję polskich przedsiębiorstw – analiza branżowa

Impact of Overdue Receivables on the Condition of Polish Enterprises: A Sector Analysis

Słowa kluczowe: kredyt kupiecki; struktura należności; analiza branżowa

Keywords: merchant credit; receivables structure; sector analysis

Kod JEL: D22; D81; G30; G33; K35

Wstęp

Płatność za dostarczone produkty, towary i usługi nie wpływa negatywnie na sytuację ekonomiczno-finansową firmy, jeżeli jest regulowana w terminie. W praktyce zdecydowana większość przedsiębiorstw doświadcza jednak trudności związanych z brakiem terminowego regulowania należności.

Celem artykułu jest analiza bieżącej sytuacji przedsiębiorstw w kontekście zjawiska przeterminowanych należności i porównanie parametrów opisujących to zjawisko w kluczowych gałęziach polskiej gospodarki, takich jak: przemysł, handel, budownictwo. Postawiono hipotezę, że branżowe uwarunkowania działalności przedsiębiorstw wpływają na jakość ich portfela należności. Uwzględniając fakt, iż nieterminowe płatności stanowią jedną z podstawowych przyczyn kłopotów finansowych przedsiębiorstw, które w ostateczności mogą skutkować ich upadłością, w ostatniej części artykułu zbadano skalę i dynamikę zmian bankructw polskich firm.

W opracowaniu wykorzystano głównie wyniki cyklicznego badania prowadzonego przez Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej S.A. (dalej jako: badanie KRD).

1. Problem przeterminowanych płatności a funkcjonowanie polskich przedsiębiorstw

Należności handlowe są pochodną funkcjonowania w rzeczywistości gospodarczej kredytu kupieckiego, który oznacza odroczenie terminu zapłaty za dostarczone produkty, towary lub wykonane usługi. Przesunięcie w czasie płatności skutkuje pojawieniem się należności, które mogą być źródłem ryzyka. Ich uregulowanie po założonym terminie płatności prowadzi do występowania należności przeterminowanych, natomiast brak zapłaty – do należności nieściągalnych [Lisowski, 2010, s. 118]. Zarówno należności, jak i zobowiązania handlowe stanowią jeden z podstawowych składników aktywów obrotowych i zobowiązań krótkoterminowych. Ich poziom jest uzależniony od wielu czynników: specyfiki branży, etapu rozwoju przedsiębiorstwa, cyklu koniunkturalnego, sprawności działania pracowników handlowych i pracowników zaopatrzenia czy stopnia zacieśnienia współpracy z kluczowymi kontrahentami. W dużym stopniu uzależnione są również od przyjętej przez decydentów strategii rozwoju. Niekiedy należności stanowią aż 30–40% aktywów firmy, a to znacząco podnosi ryzyko prowadzenia działalności [Jones, 2010, s. 9]. Dlatego przedsiębiorcy wspierają procesy zarządzania ofertą podmiotów zewnętrznych (głównie ubezpieczycieli), dzięki którym możliwe jest m.in. wydłużanie terminów płatności przy jednoczesnym akceptowalnym poziomie ryzyka braku otrzymania spłaty należności od kontrahentów [*A Guide to Trade Credit Insurance*, 2015, s. 9–10].

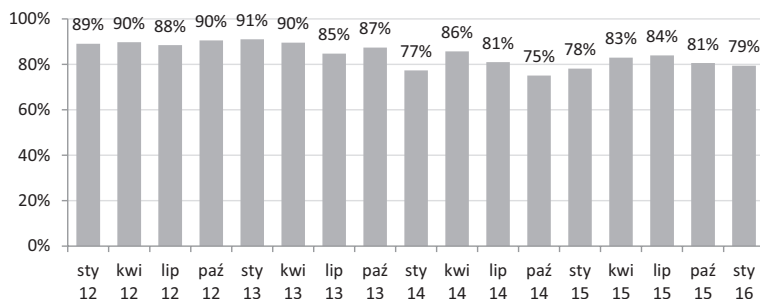
Poziom należności i zobowiązań jest powszechnie wykorzystywany w analizie finansowej przedsiębiorstwa, stanowiąc jeden z elementów oceny jego kondycji finansowej, która stanowi podstawę do oceny trwałości przedsiębiorstwa, jego wiarygodności finansowej oraz zdolności do generowania zysków czy wzrostu wartości. Obserwacja poziomu należności i zobowiązań pozwala w przybliżeniu ocenić charakter prowadzonej polityki handlowej podmiotu. Znaczna przewaga należności nad zobowiązaniami może oznaczać, że w relacjach handlowych przedsiębiorstwo przyjmuje pozycję bardziej kredytodawcy niż kredytobiorcy (wydłuża terminy zapłaty w stopniu dłuższym, niż jest w stanie samo wynegocjować dla siebie). Interpretacja powyższego zjawiska powinna uwzględniać zmiany w kolejnych okresach – spadek poziomu należności może oznaczać poprawę polityki ich ściągania lub umocnienie pozycji rynkowej.

W literaturze wyróżnia się trzy podstawowe strategie zarządzania należnościami: defensywną, ofensywną i umiarkowaną. Strategię defensywną charakteryzują dłuższe terminy płatności połączone z łagodnym podejściem do ściągania należności. W strategii ofensywnej wymaga się od klientów ścisłego przestrzegania z reguły

krótkich terminów płatności, przy jednoczesnym preferowaniu klientów o małym ryzyku kredytowym. Strategia umiarkowana ma charakter pośredni [Szymański, 2007, s. 138–139].

Obraz wyłaniający się po analizie danych ze sprawozdań finansowych nie jest pełny co najmniej z dwóch powodów. Po pierwsze, kwota należności figurująca w aktywach przedsiębiorstwa zawiera kwotę całkowitą należności handlowych, zarówno tych o charakterze prawidłowym (których termin płatności jeszcze nie nadszedł), jak i przeterminowanych. Po drugie, kwota należności w bilansie jest wartością netto pomniejszoną o odpisy aktualizujące. Sposób ujmowania należności jest regulowany w ustawie o rachunkowości. Każdy podmiot gospodarczy sporządzający bilans jest zobowiązany do weryfikacji stanu należności. Wartość należności aktualizuje się, uwzględniając stopień prawdopodobieństwa ich zapłaty poprzez dokonanie odpisu aktualizującego [Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, art. 35b], w szczególności w odniesieniu do należności przeterminowanych lub nieprzeterminowanych o znacznym stopniu prawdopodobieństwa nieściągalności.

Odpowiedzi na pytanie o faktyczny stan rozliczeń przedsiębiorstwa z kontrahentami dostarczają badania prowadzone przez różne instytucje. W ramach niniejszej publikacji wykorzystano przede wszystkim badania KRD. Poddano analizie wyniki uzyskane w okresie od stycznia 2012 r. do stycznia 2016 r., obejmujące m.in. skalę problemu przeterminowanych należności (rys. 1).



Rys. 1. Odsetek przedsiębiorstw, które mają problemy z wyegzekwowaniem należności

Źródło: opracowanie własne na podstawie badania KRD.

Analizowany problem dotyczy większości przedsiębiorstw, jednak w przyjętym przedziale czasu można zauważyć wyraźnie zarysowaną tendencję w kierunku poprawy. W latach 2012–2013 jedynie około 10% badanych podmiotów nie zgłaszało nieprawidłowości; aktualnie jest ich przeciętnie dwukrotnie więcej. Jednocześnie zidentyfikowano przyczyny opóźnień w transakcjach płatniczych pomiędzy polskimi przedsiębiorstwami. Zostały one wyspecyfikowane w raporcie z maja 2016 r. [*Atradius Payment Practices Barometer...*, 2016, s. 15], a zaliczono do nich:

- brak wystarczających środków finansowych (63,5%),

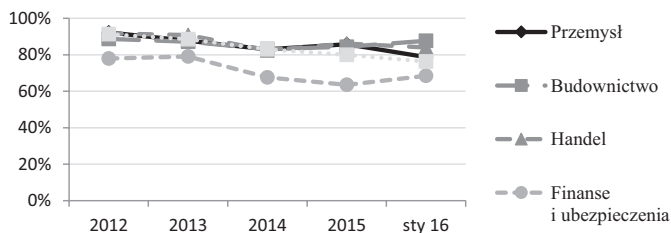
- odraczanie terminu płatności jako formę finansowania działalności (39,6%),
- formalną niewypłacalność kupującego, np. upadłość (21,4%),
- złożoność procedur płatniczych (15,1%),
- nieprawidłowe informacje na fakturze (12,6%),
- nieefektywność systemu bankowego (11,3%),
- kwestionowanie jakości dostarczonych produktów lub usług (8,2%),
- produkty lub usługi nie odpowiadają uzgodnieniom zawartym w umowie (7,6%),
- błędne zaadresowanie faktury (5,7%).

Powyższa analiza stanowi potwierdzenie rozważań spotykanych w literaturze, które dowodzą, że brak zapłaty w wyznaczonym terminie nie tyle jest konsekwencją rzeczywistych zatorów płatniczych po stronie kredytobiorców, ile podejmowanych przez nich prób zastępowania kredytu obrotowego kredytem kupieckim w finansowaniu bieżącej działalności [Dankiewicz, 2009, s. 70].

2. Charakterystyka branżowa zjawiska opóźnień płatniczych

Zróźnicowanie próby w badaniu pozwoliło na dokonanie analizy parametrów obrazujących zjawisko przeterminowanych płatności w przekroju branżowym, obejmującym przemysł, budownictwo, handel, działalność finansową i ubezpieczeniową. Pozostałe branże ujęto w ramach jednego agregatu, gdyż mają one mniejsze znaczenie dla krajowej gospodarki.

Problem przeterminowanych należności w mniejszym stopniu dotyka przedsiębiorstwa prowadzące działalność finansową i ubezpieczeniową z uwagi na ich specyfikę. Inaczej sytuacja wygląda w pozostałych sektorach. Tutaj dla wszystkich widoczna jest tendencja do poprawy w latach 2012–2014, a następnie dalsza poprawa wskaźnika w przemyśle i pozostałych branżach oraz jego pogorszenie w budownictwie i handlu (rys. 2).

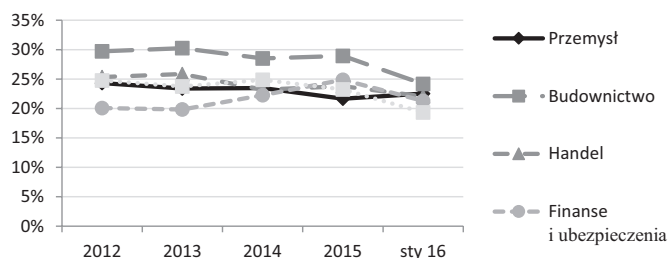


Rys. 2. Odsetek przedsiębiorstw mających problem z egzekwowaniem należności według branż

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KRD (średnie z czterech kwartałów).

Analiza udziału należności przeterminowanych w należnościach ogółem wskazuje, iż w badanym okresie minimalna wartość odsetka płatności przeterminowanych

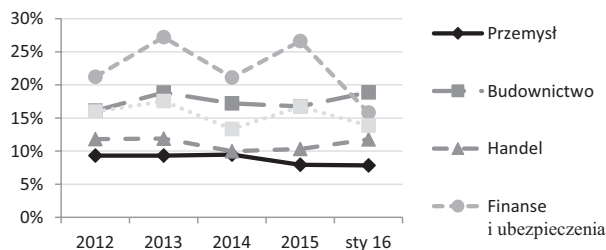
wynosiła 18,1% i dotyczyła przedsiębiorstw prowadzących działalność finansową i ubezpieczeniową. Branża ta do 2014 r. włącznie charakteryzowała się najniższym wskaźnikiem zaległych należności. Na drugim biegunie znajdowały się przedsiębiorstwa budowlane, dla których nasilenie negatywnego zjawiska zaległości płatniczych było w całym okresie największe i przekraczało w niektórych okresach poziom 30%, przy czym w styczniu 2016 r. w branży odnotowano historycznie najkorzystniejszy wynik (24,2%). W przypadku przedsiębiorstw przemysłowych i handlowych zmiany średnich rocznych udziałów należności przeterminowanych w należnościach ogółem były względnie niewielkie i kształtowały się na poziomie odpowiednio 22–24% i 23–26%. Biorąc pod uwagę całą gospodarkę (średnią dla wszystkich analizowanych branż), widoczna jest tendencja do systematycznego spadku opisywanej relacji: z 25,9% w 2012 r. do 23,9% w 2014 r. i 21,5% w styczniu 2016 r. (rys. 3).



Rys. 3. Udział należności przeterminowanych w należnościach ogółem

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KRD (średnie z czterech kwartałów).

Rzeczywistą skalę problemu przeterminowanych płatności dobrze oddaje analiza struktury terminowej należności, a w szczególności udziału należności przeterminowanych powyżej 12 miesięcy w sumie należności przeterminowanych (rys. 4).



Rys. 4. Udział należności przeterminowanych powyżej 1 roku w należnościach przeterminowanych

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KRD (średnie z czterech kwartałów).

Najmniej korzystną strukturę terminową należności posiadają przedsiębiorstwa z branży finansowej i ubezpieczeniowej, przy czym wahania przebiegu wskaźnika w kolejnych latach są w porównaniu z innymi branżami bardzo duże, co utrudnia jed-

noznaczną interpretację. Zaobserwowane wcześniej niekorzystne zjawiska płatnicze w budownictwie tutaj również znajdują potwierdzenie – średnio co szósta przeterminowana faktura oczekuje na uregulowanie dłużej niż 1 rok. Dla porównania w handlu dotyczy to co dziewiątej faktury, a w przemyśle – co jedenastej. Historyczne badania wskazują, że w miarę stabilizowania się gospodarek krajów europejskich czas przeterminowania faktur spada. Największe przeterminowanie faktur występowało w okresie nasilonego kryzysu gospodarczego 2009–2011 [Sierpińska, 2014, s. 137].

W każdym przypadku nieterminowe otrzymanie zapłaty powoduje określone konsekwencje, na które zwracają uwagę przedsiębiorcy [Białowolski, 2016, s. 6]. Zalicza się do nich:

- nieregularną obsługę zobowiązań przez kontrahentów, powodującą konieczność ograniczania inwestycji (28,5%),
- utratę możliwości terminowego regulowania zobowiązań (22,7%),
- problemy z wprowadzeniem produktów na rynek (5,8%),
- redukcję zatrudnienia lub obniżenie funduszu wynagrodzeń (4,6%),
- podnoszenie cen produktów i usług (3,4%).

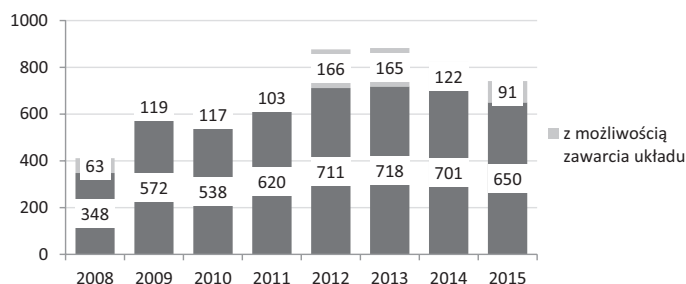
W dłuższej perspektywie niesolidne wywiązywanie się z zaciągniętych zobowiązań szkodzi wizerunkowi przedsiębiorstwa, co może pogorszyć lub uniemożliwić dalszą współpracę z obecnymi kontrahentami, ale również utrudnić nawiązanie współpracy z nowymi [Ziętek-Kwaśniewska, 2014, s. 329].

Opóźnienia płatnicze są niestety również konsekwencją działań samych wierzycieli, którzy często, obawiając się zerwania współpracy, nie wyciągają konsekwencji prawnych wobec nierzetelnych dłużników. Tymczasem katalog działań zmierzających do odzyskania należności jest bardzo szeroki i może obejmować [Raport BIG. Indeks zatorów płatniczych, 2016, s. 15]: wezwania do zapłaty (41% ankietowanych przedsiębiorstw), wejście na drogę sądową (36%), rozmowę telefoniczną i negocjacje (27%). Kolejne stosowane działania prewencyjne to: windykacja przez firmę zewnętrzną (22%), rejestr dłużników (9%), windykacja samodzielna (7%), komornik (6%) i blokada towaru (3%). Według raportu [European Payment Report, 2016, s. 37], prezentującego wyniki badań prowadzonych w 29 europejskich krajach, 36% polskich przedsiębiorstw wskazuje, że opóźnienia płatnicze mają umiarkowany lub wysoki wpływ na przetrwanie biznesu, podczas gdy europejska średnia jest niższa i wynosi 33%.

3. Upadłość jako największe zagrożenie związane ze zjawiskiem opóźnień płatniczych

W Polsce od początku 2016 r. obowiązuje znowelizowane prawo upadłościowe, rozdzielające w praktyce postępowanie upadłościowe od postępowania restrukturyzacyjnego [Ustawa z dnia 15 maja 2015 r. – Prawo restrukturyzacyjne]. Nowe przepisy w pozycji uprzywilejowanej stawiają działania restrukturyzacyjne względem upa-

dłości likwidacyjnej, która ma stanowić ostateczność. Efekty wprowadzonych zmian można częściowo ocenić, analizując dane dotyczące upadłości w okresie od stycznia do października 2016 r. [Lista upadłości firm]. Z łącznej liczby opublikowanych w „Monitorze Sądowym i Gospodarczym” ogłoszeń związanych z toczącymi się postępowaniami upadłościowymi i restrukturyzacyjnymi 525 dotyczyło ogłoszenia upadłości przedsiębiorstw, natomiast 142 – otwarcia postępowania restrukturyzacyjnego (układowego lub sanacyjnego). Pomimo braku danych za pełny rok należy zauważyć, że odwróceniu uległa utrzymująca się od 2012 r. tendencja do spadku liczby postępowań naprawczych (rys. 5).



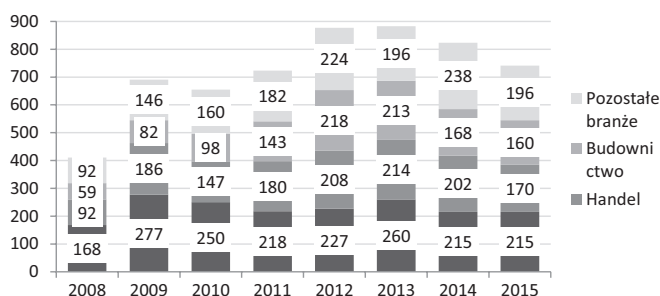
Rys. 5. Statystyki upadłości według rodzaju postępowania w latach 2008–2015

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z raportów Coface na temat upadłości firm w Polsce z lat 2008–2015.

Na tle innych europejskich krajów skala upadłości w Polsce jest niewielka. Według statystyk [*Corporate insolvencies in Europe*, 2014/2015, s. 2, 19] łączna liczba niewypłacalnych przedsiębiorstw w strefie euro w 2014 r. wynosiła 147,6 tys. (w samej Francji tego typu podmiotów było 60,5 tys., a w Niemczech – 24,0 tys.).

Dla poszczególnych podstawowych branż – jak przemysł, handel, budownictwo – kierunek zmian liczby bankructw w Polsce był różnorodny. Budownictwo notowało w badanym okresie systematyczny wzrost liczby bankructw, przemysł w ciągu trzech lat (2009–2011) doznał znaczącej redukcji skali upadłości, natomiast w handlu kierunek zmian zmieniał się z roku na rok. Od 2013 r. każda z analizowanych branż wykazywała malejącą liczbę bankructw, jednak przyczyny takiego stanu rzeczy są różne. W przemyśle w 2015 r. odnotowano 160 upadłości, czyli o 17% mniej niż w 2013 r. Spadek popytu ze strony sektora budowlanego i odbiorców indywidualnych powodował ograniczanie produkcji, a efekty podejmowanych działań restrukturyzacyjnych były niewystarczające (rys. 6).

W efekcie odwrócenia niekorzystnych tendencji i odnotowania wzrostu gospodarczego, popartego zwiększonym popytem wewnętrznym, liczba bankructw przedsiębiorstw przemysłowych zmniejszyła się w 2014 r. i utrzymała się na tym samym poziomie w kolejnym roku. Czynnikiem negatywnie oddziałującym na branżę w 2016 r. był spadek inwestycji prywatnych, ograniczona możliwość dalszej optymalizacji działania przedsiębiorstw oraz występujące opóźnienia płatnicze.



Rys. 6. Liczba ogłoszonych upadłości według branży

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z raportów Coface na temat upadłości firm w Polsce z lat 2008–2015.

Handel hurtowy i detaliczny odnotował w ostatnich trzech latach 21-procentową redukcję liczby bankructw. Spowolnienie gospodarcze szczególnie mocno dotknęło mniejsze przedsiębiorstwa, a cała branża przechodziła proces konsolidacji, co częściowo hamowało wzrost liczby bankructw. Również w tej branży problemem był brak stabilności płynności finansowej, a dodatkowo rentowność wielu podmiotów była bardzo niska. Rok 2015 charakteryzuje wzrost dynamiki sprzedaży detalicznej, na którą wpływ miał spadek poziomu bezrobocia oraz wzrost poziomu wynagrodzeń.

Budownictwo przyniosło największy spadek liczby ogłaszanych upadłości – o 25% w latach 2013–2015. Branża ta od kilku lat borykała się z dużymi problemami i najmocniej odczuła zjawisko zatorów płatniczych i funkcjonowania podmiotów jako systemu naczyń połączonych: przedsiębiorstw, ich podwykonawców i kooperantów. O ile duże podmioty potrafią sobie lepiej poradzić z tym problemem, o tyle w przypadku małych i średnich przedłużający się okres braku zapłaty może w istotnym stopniu zachwiać płynnością finansową. Szczególnie narażone na perturbacje są podmioty charakteryzujące się wysoką koncentracją odbiorców, a w skrajnych przypadkach – powiązane handlowo głównie z jednym kontrahentem. W takich przypadkach brak terminowej zapłaty może pozbawić przedsiębiorstwo środków finansowych niezbędnych do bieżącego funkcjonowania.

Negatywny wpływ zjawiska nieterminowych płatności, szczególnie na małe i średnie przedsiębiorstwa, został potwierdzony w badaniu prowadzonym przez Komisję Europejską we Włoszech, Hiszpanii, Portugalii i Grecji, a dotyczącym analizy transakcji B2B (business-to-business) i G2B (government-to-business) [Connel, 2014, s. 16].

Podsumowanie

Zjawisko opóźnień płatniczych dotyka osiem na dziesięć przedsiębiorstw w Polsce, co powoduje, że zdecydowana większość podmiotów gospodarczych jest stale narażona na jego negatywne konsekwencje. Można sformułować wniosek, iż odsetek

firm posiadających przeterminowane należności nie odbiega od siebie znacząco, za wyjątkiem przedsiębiorstw finansowych i ubezpieczeniowych, których problem ten dotyka w najmniejszym stopniu.

Zróznicowanie branżowe uwidoczniło się podczas analizy relacji należności przeterminowanych do należności ogółem oraz analizy struktury terminowej przeterminowanych faktur. Jednak bez względu na branżę nieterminowe otrzymanie zapłaty lub jej brak może powodować określone konsekwencje, włącznie z upadłością. Położenie większego nacisku na działania restrukturyzacyjne może ograniczyć liczbę upadłości i skłonić przedsiębiorstwa oraz ich wierzycieli do podejmowania działań naprawczych. Sytuacja rynkowa po nowelizacji prawa upadłościowego i restrukturyzacyjnego wskazuje na wyraźny wzrost liczby otwieranych postępowań układowych i sanacyjnych, co stanowi przesłankę do pozytywnej oceny skuteczności wprowadzonych przez ustawodawcę rozwiązań.

Bibliografia

- A Guide to Trade Credit Insurance*, International Credit Insurance & Surety Association, Anthem Press, New York 2015.
- Atradius Payment Practices Barometer, Survey Results for Eastern Europe*, May 2016, <https://atradius.pl/documents/payment-practices-barometer-eastern-europe-regional-report-2016-ppbee1601en.pdf> [dostęp: 08.11.2016].
- Białowski P., *Portfel należności polskich przedsiębiorstw. Styczeń 2016 r. Informacja sygnałna*, Projekt badawczy Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce oraz Krajowego Rejestru Długów, 2016, <https://krd.pl/Centrum-prasowe/Raporty> [dostęp: 08.11.2016].
- Connel W., *The Economic Impact of Late Payments*, Economic Papers 531, September 2014.
- Corporate insolvencies in Europe*, 2014/2015, Creditreform, www.creditreform.com/fileadmin/user_upload/CR-International/local_documents/Analysen/Insolvencies_in_Europe_2014-15.pdf [dostęp: 08.11.2016].
- Dankiewicz R., *Wpływ ubezpieczenia kredytu kupieckiego na wyniki działalności przedsiębiorstw*, [w:] K. Jajuga, W. Ronka-Chmielowiec (red.), *Inwestycje finansowe i ubezpieczenia – tendencje światowej a polski rynek*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- European Payment Report*, Intrum Justitia, 2016.
- Jones P.M., *Trade Credit Insurance*, "Primer Series on Insurance. The World Bank" 2010, No. 15.
- Lisowski J., *Specyfika gospodarki finansowej ubezpieczycieli kredytu kupieckiego w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań 2010.
- Lista upadłości firm*, www.coig.com.pl/lista-upadlosci-firm.php [dostęp: 08.11.2016].
- Raport BIG. Indeks zatorów płatniczych*, BIG InfoMonitor S.A., maj 2016, www.big.pl/download/raporty/raport_big_30_edycja.pdf [dostęp: 08.11.2016].
- Sierpińska M., *Terminy płatności faktur w obrocie gospodarczym w Polsce na tle innych krajów Unii Europejskiej*, „Studia Ekonomiczne” 2014, nr 198.
- Szymański P., *Zarządzanie majątkiem obrotowym w procesie kreowania wartości przedsiębiorstwa*, Petros, Łódź 2007.
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (Dz.U. 1994, nr 121, poz. 591 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 15 maja 2015 r. – Prawo restrukturyzacyjne (Dz.U. 2015, poz. 978).
- Ziętek-Kwaśniewska K., *Opóźnione płatności i ich konsekwencje dla działalności przedsiębiorstw w Polsce*, „Roczniki Ekonomii i Zarządzania” 2014, nr 2.

Impact of Overdue Receivables on the Condition of Polish Enterprises: A Sector Analysis

The article deals with an analysis of the phenomenon and consequences of deferred payments in transactions between companies. It paid attention to the fact that the vast majority of entities are constantly exposed to the negative consequences of this phenomenon. In the content, an analysis of the current situation of enterprises and the impact of overdue receivables in key sectors of the Polish economy have been discussed. The position of entrepreneurs concerning payment delays and their causes has been presented. The issue of overdue receivables is discussed in the branch cross-section, taking into account the characteristics of particular sectors. The attention has been drawn to the fact that delinquent payments are one of the main causes of the financial troubles of businesses that may ultimately result in their bankruptcy. At the same time, it was signaled that the same phenomenon produces different consequences in different entities depending on their size.

**Wpływ przeterminowanych należności na kondycję polskich przedsiębiorstw –
analiza branżowa**

Artykuł dotyczy analizy zjawiska i konsekwencji odroczonego terminu płatności w transakcjach między przedsiębiorstwami. Zwrócono uwagę na fakt, że zdecydowana większość podmiotów jest stale narażona na negatywne konsekwencje tego zjawiska. Ponadto dokonano analizy bieżącej sytuacji przedsiębiorstw i wpływu na nią przeterminowanych należności w kluczowych gałęziach polskiej gospodarki. Zaprezentowano stanowisko przedsiębiorców dotyczące opóźnień płatniczych oraz ich przyczyn. Omówiono problem przeterminowanych należności w przekroju branżowym, uwzględniając cechy charakterystyczne dla poszczególnych branż. Zwrócono uwagę na fakt, iż nieterminowe płatności stanowią jedną z podstawowych przyczyn kłopotów finansowych przedsiębiorstw, które w ostateczności mogą skutkować ich upadłością. Jednocześnie zasygnalizowano, że to samo zjawisko wywołuje różne konsekwencje w różnych podmiotach w zależności od ich wielkości.