




Europa Wschodnia: 45% firm zgłasza wpływ zaległych należności na ich działalność

Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius

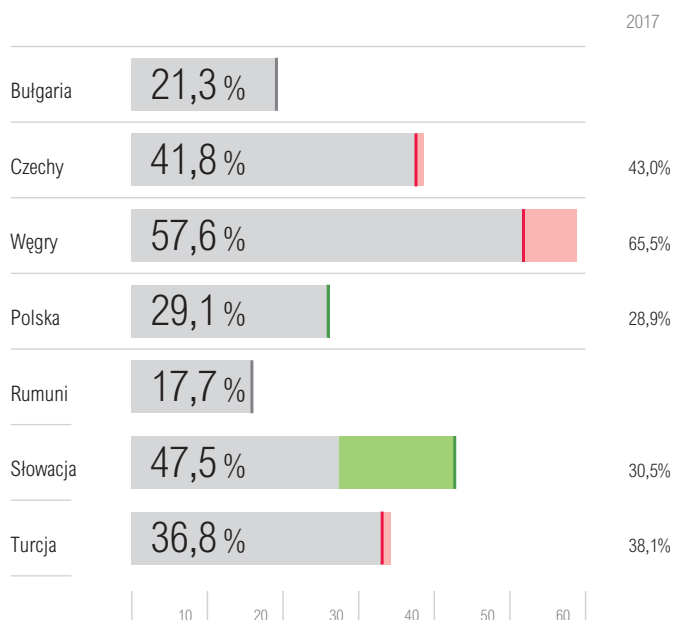


W 2018 r. pochodzący z Europy Wschodniej respondenci badania przeprowadzanego w ramach Barometru Praktyk Płatniczych firmy Atradius zgłosili mniej opóźnień w płatnościach. Jednak firmy w tym regionie nadal odczuwają skutki nieterminowego regulowania należności. 18,1% respondentów zgłosiło, że było zmuszonych odraczać płatności dla dostawców, natomiast 14,1% doświadczyło zmniejszenia przychodów. Odsetek nieściągalnych należności w sektorze B2B jest jednak stabilny, a upadłość pozostaje głównym powodem odpisów.

Transakcje w oparciu o kredyt kupiecki – nagradzają lojalność i budują nowe relacje biznesowe

Odsetek sprzedaży z odroczonym terminem płatności w sektorze B2B w Europie Wschodniej zmniejszył się średnio z 40,3% w 2017 r. do 36,9% w roku bieżącym. Wynikło to głównie ze spadku tego rodzaju sprzedaży o prawie 8 punktów procentowych na Węgrzech oraz z nieznacznego spadku w Turcji i Czechach. Mimo że transakcje na kredyt kupiecki są obecnie realizowane na Węgrzech znacznie rzadziej niż rok temu, respondenci z Węgier i tak pozostają najbardziej skłonni do oferowania odroczonego terminu płatności (średnio 57,6% sprzedaży B2B jest dokonywana w oparciu o kredyt kupiecki). Najmniej skłonni do sprzedaży z odroczoną płatnością są natomiast respondenci z Rumunii (na warunkach kredytowych odbywa się tu średnio 17,7% sprzedaży w sektorze B2B).

Odsetek sprzedaży w sektorze B2B realizowanej w oparciu o kredyt kupiecki



Próba: ankietowane spółki (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)
Źródło: Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius – wrzesień 2018

Udzielanie kredytu kupieckiego – aby utrzymać i pielęgnować relacje biznesowe

Respondenci w badanych krajach Europy Wschodniej są bardziej skłonni do przeprowadzania sprzedaży z odroczonym terminem płatności z klientami z krajowego sektora B2B niż z sektora zagranicznego. W obrocie krajowym sprzedaż na warunkach kredytu kupieckiego wydaje się być oferowana głównie w celu nagradzania długotrwałych relacji biznesowych, a także dlatego, że odroczenie terminu płatności jest ogólną praktyką. Istnieje także powszechne przekonanie, że sprzedaż w oparciu o kredyt kupiecki może stymulować wzrost gospodarki lokalnej poprzez pozyskiwanie nowych klientów. 41,5% respondentów stwierdziło, że odmawia sprzedaży na warunkach kredytu kupieckiego głównie ze względu na słabą dyscyplinę płatniczą krajowych klientów B2B, zaś 34,2% wskazało, że taka decyzja może wynikać ze trudnej sytuacji finansowej danego klienta.

» *Transakcje z odroczonym terminem płatności pomagają nam zdobywać nowych klientów. Przyniosły naszej firmie wzrost sprzedaży o 30%».*

Uczestnik badania · branża maszynowa

Z badania wynika, że firmy w Europie Wschodniej udzielają kredytu kupieckiego zagranicznym klientom B2B zazwyczaj z tych samych powodów: ponieważ jest to powszechna praktyka mająca na celu zdobycie zaufania i budowania relacji oraz pozyskania nowych klientów. W odniesieniu do klientów zagranicznych istnieją jednak odmienne wyjaśnienia odmowy sprzedaży z odroczonym terminem płatności. Mianowicie, 24,1% respondentów w tym regionie stwierdziło, że odmawia odroczenia terminów płatności klientom B2B z zagranicy ze względu na wysokie ryzyko walutowe, a 19,0% – ze względu na duże ryzyko gospodarcze lub polityczne w kraju klienta.

» *Prowadzimy transakcje w oparciu o kredyt kupiecki w przypadku długoterminowej współpracy i wysokiego poziomu zaufania.*

Uczestnik badania · branża usług dla biznesu



Większość wschodnioeuropejskich dostawców odczuwa skutki nieterminowych płatności

Respondenci z wszystkich badanych krajów w regionie – z wyjątkiem Węgier i Turcji – zgłaszali opóźnienia w płatnościach nieco rzadziej niż rok temu. W roku 2018 częste opóźnienia w płatnościach ze strony klientów z sektora B2B zgłosiło 80,7% respondentów w Europie Wschodniej, natomiast w roku 2017 takie sytuacje zgłaszało 83,7% respondentów. Wydaje się, że nieterminowe płatności znacznie częściej występują w przypadku krajowych niż w przypadku zagranicznych klientów B2B.

Po niewielkim spadku z 43,0% w 2016 r. do 41,2% w 2017 r., w roku 2018 odsetek należności zaległych w sektorze B2B w Europie Wschodniej zmniejszył się trzeci raz z rzędu i ustabilizował się na poziomie 35,9%. Na spadek w regionie w znacznym stopniu wpłynął niewielki odsetek należności zaległych w Bułgarii, Rumunii i na Słowacji (gdzie odsetek przeterminowanych faktur w sektorze B2B spadł w tym roku z 41,5% do 25,1%). Wyniki zależą też od badanej grupy klientów – średni odsetek przeterminowanych faktur B2B jest niższy wśród klientów zagranicznych niż wśród krajowych.

W 2018 roku średni wskaźnik cyklu regulowania należności w dniach (ang. Days Sales Outstanding, DSO) w Europie Wschodniej wynosi 59 dni, czyli o dwa dni mniej niż w roku ubiegłym.

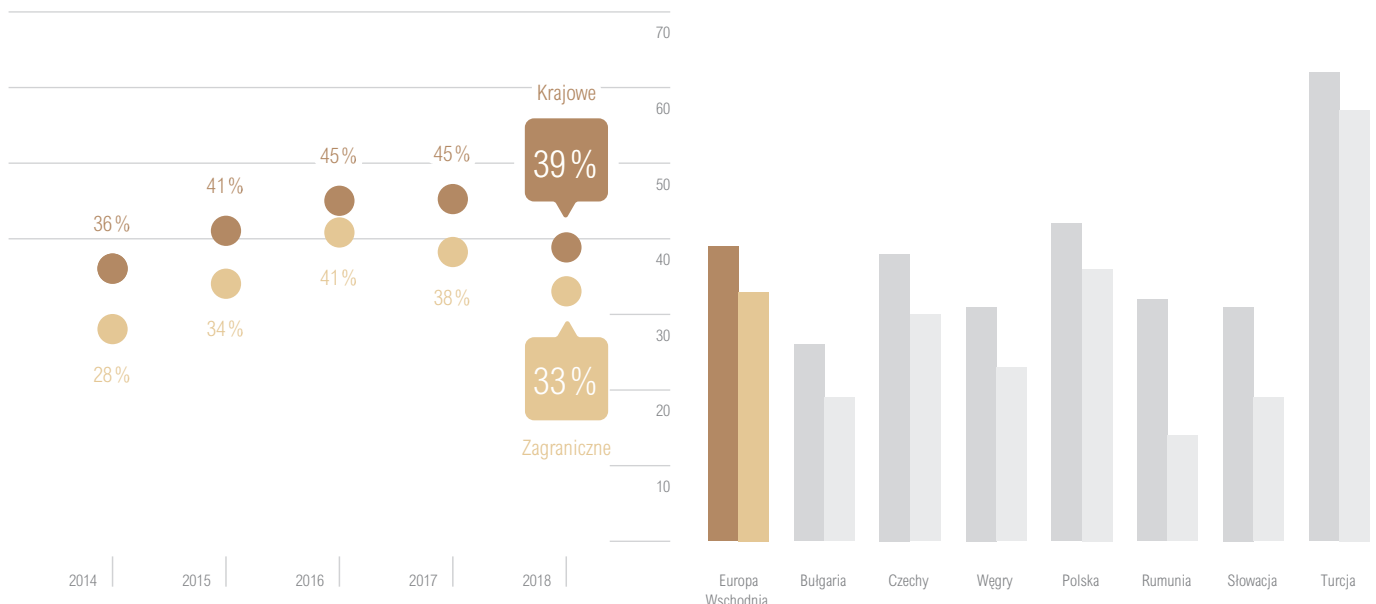
Podobnie jak w 2017 r., większość respondentów w regionie (62,5%) nie spodziewa się żadnych zmian we wskaźniku DSO swojej firmy, a 20,8% oczekuje nieznacznego wzrostu jego wartości w ciągu najbliższych 12 miesięcy.

Turcja – częste opóźnienia w płatnościach i największy odsetek przeterminowanych faktur B2B

Podobnie jak rok temu, w 2018 roku Turcja i Czechy miały najwyższy odsetek respondentów, którzy zgłaszali częste opóźnienia w płatnościach ze strony klientów z sektora B2B (odpowiednio 91,7% i 89,8%). Co więcej, w Turcji odsetek respondentów, którzy zgłaszali takie opóźnienia, nieznacznie wzrósł. Najrzadziej natomiast opóźnienia w płatnościach zgłaszali respondenci z Rumunii (średnio 55,4% respondentów).

W 2018 r. Turcja nadal jest krajem o największym odsetku zaległych faktur w obrocie B2B, zarówno krajowym jak i zagranicznym. Co więcej, odsetek zaległych faktur B2B wzrósł tutaj z już wysokiej średniej wartości 55,9% w 2017 r. do 59,9% w 2018 r. Co ciekawe, nie znajduje to odzwierciedlenia w średnim krajowym wskaźniku DSO, który zmniejszył się w tym roku o 9 dni. Po Turcji, krajem o najwyższym odsetku przeterminowanych faktur B2B jest Polska (średnio 39,0%).

Należności zaległe w sektorze B2B w Europie Wschodniej (średnio %)



Próba: ankietowane spółki (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)
Źródło: Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius – wrzesień 2018

Krótszy cykl „od faktury do gotówki”

Krajowi klienci B2B respondentów w Europie Wschodniej mają średnio 35 dni na wypełnienie swoich zobowiązań płatniczych (bez zmian w porównaniu z rokiem 2017). Zagranicznym klientom B2B daje się średnio 34 dni na rozliczenie faktur (35 dni w roku 2017). Choć przeciętnie terminy płatności w Europie Wschodniej pozostały w dużej mierze stabilne, to Słowacja zgłosiła duże zmiany na poziomie kraju (skrócenie terminu o trzy dni dla krajowych klientów B2B i o pięć dni dla klientów B2B zza granicy).

Turcja nadal pozostaje krajem oferującym najbardziej wydłużone terminy płatności w regionie (średnio, odpowiednio: 54 i 44 dni). Po drugiej stronie szali znajdują się Czechy, gdzie wyznaczane są najkrótsze terminy płatności (średnio 28 dni).

Na pytanie, czy ich firmy wyznaczają inne terminy płatności klientom B2B krajowym a inne zagranicznym, respondenci ze Słowacji, Rumunii i Węgier najrzadziej odpowiadali, że są skłonni stosować takie rozróżnienie. We wszystkich badanych krajach jako główne przyczyny stosowania takiego zróżnicowania podawano wewnętrzną politykę firmy oraz lokalne praktyki branżowe. Inne wartości odnotowania przyczyny to fakt, że warunki płatności obowiązujące na poziomie kraju są określane przez prawo (wspominali o tym respondenci z Czech, Słowacji, Bułgarii, Rumunii i Turcji), istnienie ryzyka finansowego związanego z transakcjami eksportowymi (wspominane przez respondentów z Polski, Węgier, Słowacji, Turcji i Bułgarii) oraz sytuacja ekonomiczna (wspominane przez respondentów z Turcji i Czech).

Opóźnienia w płatnościach wynikają głównie z niewystarczającej dostępności funduszy

Respondenci w Europie Wschodniej zgłosili zmniejszenie opóźnień w płatnościach zarówno ze strony krajowych, jak i zagranicznych klientów B2B. Krajowi i zagraniczni klienci B2B zalegają z płatnościami średnio o 20 dni. Dla porównania, w 2017 roku wartość ta wynosiła 23 dni w przypadku klientów krajowych i 21 dni – w przypadku zagranicznych. Słowacja zgłosiła zmniejszenie opóźnień w płatnościach zarówno ze strony krajowych, jak i zagranicznych klientów B2B. Natomiast respondenci z Turcji, pomimo że i tak już odnotowywali najdłuższe opóźnienia w regionie, zgłosili dalszy ich wzrost.

68,8% respondentów w Europie Wschodniej stwierdziło, że głównym powodem opóźnień w płatnościach ze strony klientów krajowych jest niewystarczająca dostępność funduszy – to znacznie większy odsetek niż w roku 2017 (58,4%). Ten gwałtowny wzrost nastąpił głównie ze względu na wysoki odsetek zarejestrowany wśród nowych uczestników badania – Bułgarii i Rumunii. Ponadto, wzrost odnotowano w Turcji, Słowacji i Czechach. Innym ważnym powodem opóźnień w płatnościach ze strony krajowych klientów B2B, wskazywanym przez 30,9% respondentów w regionie, jest celowe opóźnianie płatności za fakturę jako forma finansowania swojej bieżącej działalności.

35,4% respondentów stwierdziło niewystarczającą dostępność funduszy wśród zagranicznych klientów B2B (33,6% w 2017 r.). Drugim najczęściej przywoływanym powodem opóźnień w płatnościach ze strony zagranicznych klientów B2B była złożoność procedur płatności, na co zwróciło uwagę 32,5% respondentów, co oznacza wzrost w stosunku do 25,7% respondentów, którzy wymieniali ten powód w roku 2017. Odsetek uczestników badania, którzy zgłaszali ten powód, wzrósł w Turcji, na Węgrzech i w Polsce.

Większość respondentów w Europie Wschodniej (54,7%) stwierdziła, że opóźnienia w płatnościach nie miały znaczącego wpływu na ich działalność. Jednakże 18,1% przyznało, że było zmuszonych do odroczenia płatności dla dostawców, a na 14,1% respondentów opóźnienia w płatnościach wywarły bardziej znaczący wpływ, ponieważ doprowadziły do spadku przychodów.



Większość respondentów w Europie Wschodniej (52,1%) stwierdziła, że głównym powodem opóźnień w płatnościach ze strony krajowych i zagranicznych klientów B2B jest niewystarczająca dostępność funduszy.



Okres oczekiwania na zapłatę w Europie Wschodniej



dni = średnia liczba

Próba: ankietywane spółki (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)

Źródło: Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius – wrzesień 2018

Najkrótszy i najdłuższy cykl „od faktury do gotówki” w Europie Wschodniej

Na podstawie zmian w terminach płatności i opóźnieniach w płatnościach można stwierdzić, że średni okres oczekiwania na zapłatę w Europie Wschodniej nieco spadł: z 57 dni w roku 2017 do 55 dni w roku 2018. Turcja jest jedynym krajem w regionie, w którym średni okres oczekiwania na zapłatę wzrósł. Jak już wykazywały poprzednie badania, w Turcji konwersja faktur B2B w środki pieniężne trwa najdłuższej. W 2018 r. średni okres oczekiwania na zapłatę wzrósł tutaj o tydzień i obecnie wynosi przeciętnie 91 dni. W przeciwieństwie do tego respondenci na Węgrzech odnotowali najkrótszy cykl „od faktury do gotówki” – średnio 40 dni.

E-fakturowanie: praktyka powszechna, ale bez wyraźnego wpływu na okres oczekiwania na zapłatę

65,7% respondentów w Europie Wschodniej podało, że stosuje już fakturowanie elektroniczne (e-fakturowanie) dla klientów w sektorze B2B. Spośród badanych krajów, e-fakturowanie wydaje się być najpowszechniej stosowane w Czechach (77,9% respondentów), za którymi plasują się Polska i Słowacja (odpowiednio, 72,6% i 70,2%). Dla kontrastu, respondenci na Węgrzech są najmniej chętni do wystawiania faktur on-line (48,7%), ale Węgry to jednocześnie kraj, w którym w tym roku najwięcej respondentów wprowadziło e-fakturowanie – zrobiło to 15,1% uczestników badania.

Wygląda na to, że większość respondentów korzysta już obecnie z e-fakturowania, ale pytanie czy ta zmiana przyspieszyła realizację płatności? 50,0% respondentów w regionie zgłosiło, że po wprowadzaniu faktur elektronicznych dla klientów B2B zaczęli szybciej otrzymywać płatności. 47,4% podało, że e-fakturowanie nie przyniosło znaczących efektów, a tylko 2,7% stwierdziło spowolnienie płatności.

Chociaż badanie nie wykazuje dużych różnic w liczbie respondentów, którzy doświadczyli skrócenia okresu oczekiwania na zapłatę i tych, którzy nie zauważyli znaczącej zmiany, to średni okres oczekiwania na zapłatę w Europie Wschodniej nieznacznie się zmniejszył.



50,0% respondentów w Europie Wschodniej zgłosiło, że po wprowadzaniu faktur elektronicznych dla klientów B2B zaczęli szybciej otrzymywać płatności.



Klienci B2B z branży papierniczej należeli do płatników najdłużej realizujących swoje zobowiązania. Opóźnienia wydawały się wynikać głównie z niedostatecznej dostępności funduszy.

Amerykański protekcyjizm – największe zagrożenie dla globalnego wzrostu gospodarczego

Globalny trend wzrostu gospodarczego nadal się umacnia. Prognozy mówią o wzroście na poziomie 3,2% w 2018 r. Jednocześnie wskazuje się na nasilenie potencjalnych zagrożeń w postaci amerykańskiego protekcyjizmu, polityki amerykańskiej Rezerwy Federalnej, „twardego lądowania” chińskiej gospodarki czy ryzyka geopolitycznego. Większość respondentów (37,7%) postrzega amerykański protekcyjizm, przekształcający się w wojnę handlową, jako najpoważniejsze zagrożenie, które może zahamować globalny wzrost gospodarczy w okresie najbliższych sześciu miesięcy. Nieco mniejszy odsetek respondentów w regionie (23,3%) uważa, że protekcyjizm USA to istotne ryzyko, ale nie najistotniejsze. Tylko 19,3% respondentów sądzi, że jest to najmniej znaczące ryzyko. Spośród wszystkich badanych krajów najwyższy odsetek respondentów wierzących, że amerykański protekcyjizm może wywołać światową wojnę handlową, która zahamuje globalny wzrost, odnotowano w Turcji (53,1%).

Firmy, które prowadzą transakcje międzynarodowe, spodziewają się negatywnych skutków wynikających z amerykańskiego protekcyjizmu i potencjalnej wojny handlowej, ale nie są poważnie zaniepokojone polityką amerykańskiej Rezerwy Federalnej lub potencjalnym „twardym lądowaniem” w Chinach. Te ostatnie za-

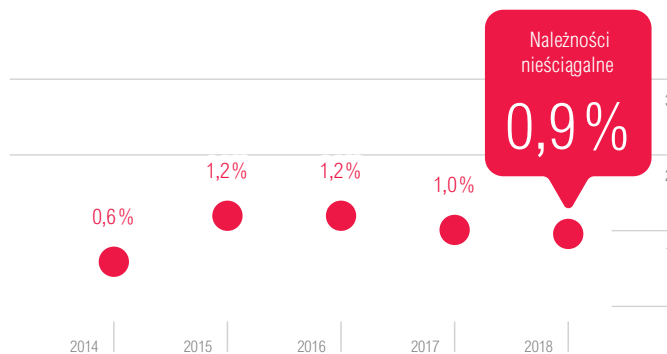
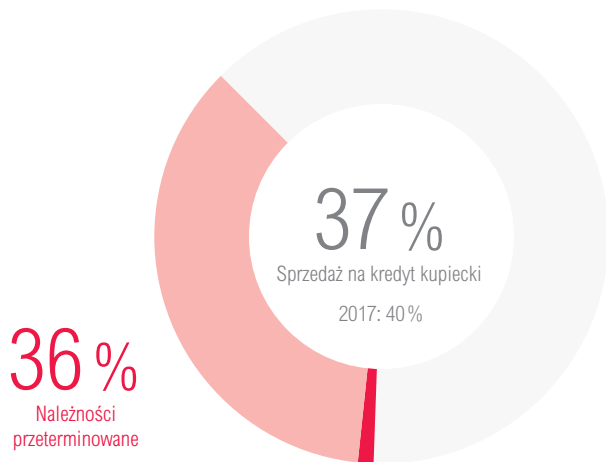
grożenia były uważane za najbardziej znaczące dla światowego wzrostu gospodarczego tylko przez odpowiednio 16,2% i 21,9% respondentów. Na drugim końcu skali, wśród zagrożeń znalazło się ryzyko geopolityczne, które 42,3% respondentów w regionie wskazało jako najmniej znaczące w okresie najbliższych sześciu miesięcy.

Nieściągalne należności w sektorze B2B – głównie z powodu upadłości

Średni odsetek nieściągalnych należności w sektorze B2B w Europie Wschodniej utrzymuje się na stabilnym poziomie 0,9% w porównaniu z 1,0% w 2017 roku. Z wyjątkiem Turcji, nieściągalne należności w sektorze B2B w regionie wynosiły średnio ok. 1,0%. Bułgaria i Rumunia odnotowały najniższe wartości (średnio 0,4%). Za nimi uplasowała się Słowacja z wynikiem 0,6%, co wciąż stanowi jeden z najniższych odsetków w regionie, pomimo niewielkiego wzrostu w roku 2018. W bieżącym roku Turcja nadal jest krajem o najwyższym odsetku nieściągalnych należności B2B. Jednak odnotowano tu niewielką poprawę – z 2,2% w 2017 roku do 1,9% w 2018.

Nieściągalne należności w sektorze B2B w Europie Wschodniej

(procent ogólnej wartości należności w sektorze B2B)



Próba: ankietowane spółki (aktywne na rynkach krajowych i zagranicznych)

Źródło: Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius – wrzesień 2018

Należności nieściągalne w Europie Wschodniej odnotowywane są najczęściej w sektorze budowlanym, dóbr konsumpcyjnych trwałego użytku, żywności, obsługi firm i usług. Należności w sektorze B2B stawały się nieściągalne głównie w związku z bankrutem klientów lub ich wycofaniem się z działalności. Pogląd ten podziela większość respondentów w Europie Wschodniej (64,2%, wyższy odsetek niż w roku poprzednim). Mniej częstymi przyczynami były: niepowodzenie prób windykacji należności (zgłaszane przez 28,6% respondentów) i brak możliwości zidentyfikowania miejsca pobytu klienta (zgłaszana przez 25,8% respondentów).

Praktyki płatnicze w podziale na branże

W 2018 roku respondenci w Europie Wschodniej dawali swoim klientom średnio 35 dni na realizację zobowiązań płatniczych wynikających z wystawionych faktur. Analizując średnie terminy płatności w podziale na branże, klienci z sektora B2B działający w branży metalowej (średnio 46 dni) oraz w branżach maszyn i materiałów budowlanych (średnio 45 dni) otrzymywali najdłuższe terminy płatności. W przeciwieństwie do nich, klientom B2B z sektora usług wyznaczano najkrótszy czas na wypełnienie zobowiązań płatniczych – średnio 28 dni.

W branży materiałów budowlanych oraz papierniczej występowały najdłuższe opóźnienia w płatnościach. Krajowi i zagraniczni klienci B2B z tych branż realizowali płatności ze średnim opóźnieniem, odpowiednio, 19 i 18 dni. Podobnie jak w przypadku całego regionu, do najważniejszych przyczyn opóźnień w płatnościach należały niewystarczająca dostępność funduszy oraz celowe opóźnianie płacenia za faktury jako forma finansowania swojej bieżącej działalności.

Przewidując trend zmian w ciągu najbliższych 12 miesięcy, większość respondentów z branży materiałów budowlanych (44,0%) nie spodziewa się żadnej zmiany w zachowaniach płatniczych swoich klientów z sektora B2B. Gdyby miała nastąpić jakaś zmiana, według 33,0% byłaby to zmiana na gorsze. Wśród respondentów w sektorze papierniczym odnotowano podobne wyniki: 52,0% nie spodziewa się żadnych zmian, natomiast 32,0% przewiduje pogorszenie dyscypliny płatniczej swoich kontrahentów w ciągu najbliższych 12 miesięcy.

Metodyka badania dla Europy Wschodniej

Cele badania

Atradius prowadzi coroczne przeglądy międzynarodowych praktyk firm w zakresie płatności za pomocą badania Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius. W ramach niniejszego raportu, który dotyczy Europy Wschodniej i jest częścią edycji Barometru Praktyk Płatniczych firmy Atradius z 2018 roku, badaniem objęto 7 krajów (Bułgarię, Czechy, Węgry, Polskę, Rumunię, Słowację i Turcję).

Korzystając z kwestionariusza, firma Ilisia Research przeprowadziła 1447 wywiadów. Wszystkie wywiady zostały przeprowadzone wyłącznie dla Atradius, bez łączenia z innymi zagadnieniami.

Zakres badania

- Populacja badania: badaniem objęto firmy z 7 krajów (Bułgaria, Czechy, Węgry, Polska, Rumunia, Słowacja i Turcja). Wywiady przeprowadzono wśród osób zajmujących się zarządzaniem należnościami.
- Proces wyboru – poszukiwania w Internecie: firmy wybrano i skontaktowano się z nimi za pomocą międzynarodowego panelu internetowego. Na początku wywiadu dokonywano wyboru odpowiedniej osoby do kontaktu oraz sprawdzenia pod kątem limitu udziału określonych firm w badaniu.
- Próba: N = 1447 osób łącznie było ankietowanych (około n = 200 osób na kraj). W każdym kraju utrzymano limit uczestników według czterech klas wielkości przedsiębiorstwa.
- Wywiad: internetowe badanie ankietowe (ang. web-assisted personal interview, WAPI) trwające około 15 minut. Okres przeprowadzania badania: II kwartał 2018 r.

Opis próby – Wywiady razem = 1447

Kraj	n	%
Bułgaria	200	13,8%
Czechy	202	14,0%
Węgry	203	14,0%
Polska	216	14,9%
Rumunia	201	13,9%
Słowacja	201	13,9%
Turcja	224	15,5%

Branża	n	%
Produkcja	463	32,0%
Sprzedaż hurtowa / sprzedaż detaliczna / dystrybucja	435	30,1%
Usługi	549	37,9%

Wielkość przedsiębiorstwa	n	%
Mikroprzedsiębiorstwa	560	38,7%
SME (małe i średnie przedsiębiorstwa)	788	54,5%
Duże przedsiębiorstwa	99	6,8%

Może się zdarzyć, że wyniki będą dawały wartość o procent mniejszą lub większą niż 100%. Jest to konsekwencja zaokrąglania wyników. Zamiast dostosowywać rezultat tak, aby łączna wartość wyniosła 100%, postanowiliśmy pozostawić poszczególne wyniki bez zmian, aby zachować jak największą precyzję.



Załącznik statystyczny

Szczegółowe wykresy i dane liczbowe można znaleźć w Załączniku statystycznym dla Europy Wschodniej. Stanowi on część badania Barometr Praktyk Płatniczych firmy Atradius z września 2018 r. dostępnego na stronie atradius.com

[Pobierz w formacie PDF](#) (tylko w języku angielskim).



Wyłączenie odpowiedzialności

Niniejszy raport służy wyłącznie do celów informacyjnych i nie należy go traktować jako zalecenia dotyczącego określonych transakcji, inwestycji czy strategii. Odbiorcy tych informacji powinni podejmować własne, niezależne decyzje, zarówno w zakresie transakcji handlowych, jak i innych transakcji. Choć dołożyliśmy wszelkich starań, by informacje zawarte w niniejszym raporcie pochodziły z wiarygodnych źródeł, firma Atradius nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek błąd i pominięcia ani za rezultaty wykorzystania tych informacji. Wszystkie informacje zawarte w niniejszym raporcie przedstawiono w stanie takim, w jakim zostały pozyskane, bez gwarancji co do ich kompletności, dokładności, aktualności ani rezultatów ich wykorzystania, ani żadnej innej gwarancji wyraźnej lub dorozumianej. W żadnym wypadku spółka Atradius, powiązane z nią spółki osobowe lub kapitałowe, lub jej partnerzy, agenci i pracownicy nie ponoszą odpowiedzialności wobec odbiorcy raportu ani wobec żadnej innej osoby za jakiegokolwiek decyzje lub działania podejmowane na podstawie informacji zawartych w niniejszym raporcie ani za żadne za szkody pośrednie, wtórne lub podobne szkody, nawet jeśli ostrzeżono nas o możliwości wystąpienia takich szkód.

Copyright **Atradius N.V.** 2018

Jeżeli po przeczytaniu tego raportu zechcecie Państwo **uzyskać więcej informacji na temat ochrony przed nie-terminowymi spłatami należności** przez swoich klientów, możecie odwiedzić [stronę internetową Atradius](#) lub, w razie bardziej szczegółowych pytań, [zostawić wiadomość](#), a nasz specjalista ds. produktów oddzwoni do Państwa. W zakładce „Publikacje” można znaleźć więcej publikacji Atradius na temat światowej gospodarki, w tym raporty dotyczące poszczególnych krajów, analizy branżowe, porady w zakresie zarządzania kredytami oraz opracowania dotyczące aktualnych zagadnień związanych z obszarem naszej działalności.

[Subskrybuj](#) powiadomienia o naszych publikacjach, aby co tydzień otrzymywać wiadomość e-mail z powiadomieniem o publikacji nowego raportu.

Więcej **informacji na temat praktyk związanych z windykacją należności w sektorze B2B** w Europie Wschodniej i na całym świecie można uzyskać z publikacji Global Collections Review opracowanej przez Atradius Collections (do pobrania bezpłatnie po uprzedniej rejestracji), dostępnej na stronie www.atradiuscollections.com.

Znajdź Atradius w mediach społecznościowych



Na Twitterze? Śledź nasze konto [@Atradius](https://twitter.com/Atradius) lub przeszukaj [#atradiusppb](https://twitter.com/atradiusppb)

Atradius Crédito y Caución S.A.
de Seguros y Reaseguros Spółka Akcyjna
Oddział w Polsceul. Prosta 70
00-838 Warszawa
Polska