



Tom 37/2023, ss. 35-54

ISSN 2719-4175

e-ISSN 2719-5368

DOI: 10.19251/ne/2023.37(3)

www.ne.mazowiecka.edu.pl

Jacek Grzywacz

e-mail: j.grzywacz@mazowiecka.edu.pl

Akademia Mazowiecka w Płocku

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-3127-9684>

KREDYT KUPIECKI A PŁYNNOŚĆ FINANSOWA PRZEDSIĘBIORSTWA

TRADE CREDIT AND THE COMPANY'S FINANCIAL LIQUIDITY

Streszczenie

Podstawowym warunkiem istnienia i funkcjonowania przedsiębiorstwa jest jego bezpieczeństwo finansowe. Wyznacznikiem tego bezpieczeństwa jest płynność finansowa, której istota i charakter znacznie wykracza poza ogólnie przyjętą, standardową definicję. Waga płynności finansowej wymusza na przedsiębiorstwach stałe poszukiwanie i wykorzystywanie metod służących do jej pozytywnego stymulowania, w akceptowalnych przez rynek granicach ryzyka.

Summary

The basic condition for the existence and functioning of the company is its financial security. The determinant of this security is financial liquidity, the essence and nature of which goes far beyond the generally accepted, standard definition. The importance of financial liquidity forces companies to constantly seek and use methods to positively stimulate it, within risk limits acceptable to the market. Trade credit has been such an instrument used in the economy for years. Its importance

Takim instrumentem od lat wykorzystywanym w gospodarce jest kredyt kupiecki. Jego znaczenie jest niekwestionowane bez względu na fakt, czy przedsiębiorca występuje w roli dłużnika, czy też jest dostawcą. W każdym przypadku racjonalne korzystanie z takiej formy finansowania wymaga starannej analizy uwzględniającej realne uwarunkowania w jakich funkcjonuje firma.

Celem opracowania jest ocena kredytu kupieckiego w kształtowaniu płynności finansowej oraz określenie niezbędnych zasad racjonalnego wykorzystania tej formy finansowania działalności.

Racjonalność wymaga umiejętnego wyważenia kompromisu pomiędzy bezpieczeństwem finansowym i zyskiem, który o ile jest motorem napędowym walki rynkowej i sukcesu, nie może oznaczać ignorowania realiów w jakich funkcjonuje przedsiębiorstwo.

Prowadzona polityka kredytowa powinna być wyrazem powściągliwości w bezrefleksyjnym kreowaniu zysku i uwzględniać wzajemne interesy stron współpracy.

Słowa kluczowe: płynność finansowa, kredyt kupiecki, należności, ryzyko, polityka kredytowa, cena kredytu kupieckiego.

is unquestionable regardless of whether the trader acts as a debtor or as a supplier. In each case, the rational use of this form of financing requires careful analysis taking into account the real conditions in which the company operates.

The aim of the study is to assess trade credit in shaping financial liquidity and determine the necessary rules for the rational use of this form of business financing.

Rationality requires a skilful balance of compromise between financial security and profit, which, if it is the driving force of market struggle and success, cannot mean ignoring the realities in which the company operates.

The conducted credit policy should be an expression of restraint in thoughtless profit creation and take into account the mutual interests of the parties to cooperation.

Keywords: financial liquidity, trade credit, receivables, risk, credit policy, trade credit price.

JEL codes: G21, G30, G32.

WSTĘP

Trudno jest przecenić znaczenie bezpieczeństwa finansowego w działalności przedsiębiorstwa, bez względu na jego charakter i wielkość. Jest ono bowiem fundamentem istnienia, bez którego jakakolwiek dyskusja na temat funkcjonowania i rozwoju jednostki staje się bezprzedmiotowa. Bezdyskusyjny jest również fakt, że elementarnym warunkiem takiego bezpieczeństwa jest płynność finansowa, którą w dużym uproszczeniu można określić jako umiejętność bieżącego regulowania pojawiających się stale zobowiązań, o krótkoterminowym charakterze. Jest to szczególnie istotne w mniejszych przedsiębiorstwach, które często nie posiadają nadwyżek pieniężnych i mają ograniczone możliwości w pozyskiwaniu zewnętrznych środków finansowych, wśród których trwałą

pozycję ma od lat tradycyjny kredyt w rachunku bieżącym, który firma posiada w banku. Ograniczony dostęp do tej formy finansowania wynika głównie z faktu wymogów formalnych stawianych przez banki oraz kosztu, zdominowanego przez nader wysokie oprocentowanie.

W takiej sytuacji szczególne znaczenie ma konieczność poszukiwania i doskonalenia metod służących pozytywnemu stymulowaniu przepływów pieniężnych i tym samym płynności finansowej. Takim instrumentem może być znany i powszechnie wykorzystywany w gospodarce kredyt kupiecki, który w wielu wypadkach jest wręcz integralnym elementem współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami. Kredyt taki, poza niekwestionowanymi zaletami wymaga jednak dużej staranności zarówno przy udzielaniu go kontrahentom, jak też korzystania z niego w sytuacji bycia dłużnikiem.

Celem opracowania jest ocena znaczenia kredytu kupieckiego w kształtowaniu płynności finansowej przedsiębiorstwa oraz określenie zasad racjonalnego wykorzystywania tej formy finansowania działalności. Przyjęto tu założenie, że tego rodzaju rozwiązanie jest obecnie dla wielu firm w Polsce nieodzownym wręcz elementem walki rynkowej i ma realny wpływ na poziom bezpieczeństwa finansowego.

Sam fakt udzielania kredytu kupieckiego powinien wynikać z opracowanej wcześniej, przemyślanej polityki handlowej co, niestety nie jest takie oczywiste biorąc pod uwagę polską rzeczywistość gospodarczą. Natomiast gdy przedsiębiorca występuje w roli dłużnika, wydłużenie okresu zapłaty stwarza dla niego dużą szansę na racjonalne gospodarowanie środkami pieniężnymi zwłaszcza wówczas, gdy występuje on jednocześnie jako dostawca. Warunkiem tego jest jednak starannie przemyślane i zaplanowane działania towarzyszące podejmowanym w firmie decyzjom.

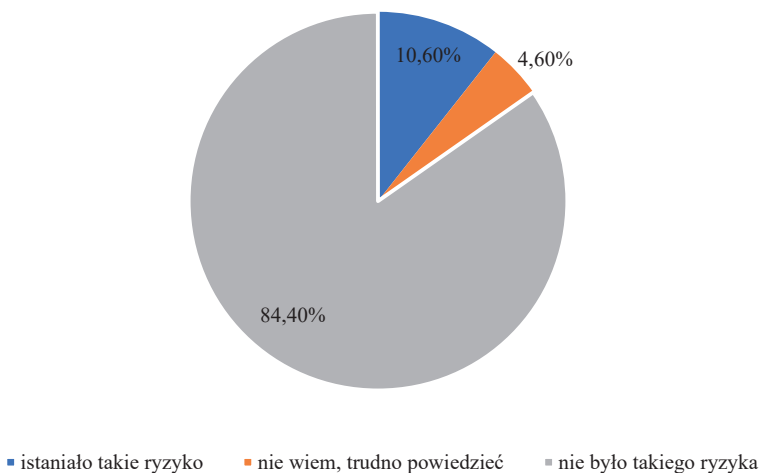
1. KLUCZOWE ASPEKTY ZASAD I ZNACZENIA RACJONALNEGO STEROWANIA PŁYNNOŚCIĄ FINANSOWĄ

Płynność finansowa jest podstawowym elementem krótkookresowego zarządzania finansowego mającego na celu przede wszystkim utrzymanie bezpieczeństwa finansowego. Gwarantuje także wiarygodność ekonomiczną wśród kontrahentów (Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2022, s. 14). Jest to nader ważny problem w gospodarce polskiej, zwłaszcza wśród najmniejszych

przedsiębiorstw wykazujących często stały brak wystarczającej ilości środków pieniężnych. Jak słusznie zauważa S. Kowalska trudno jest w takiej sytuacji zawierać nowe kontrakty, regulować bieżące zobowiązania, nie wspominając o braku możliwości realizowania inwestycji (Kowalska, 2013, s. 224).

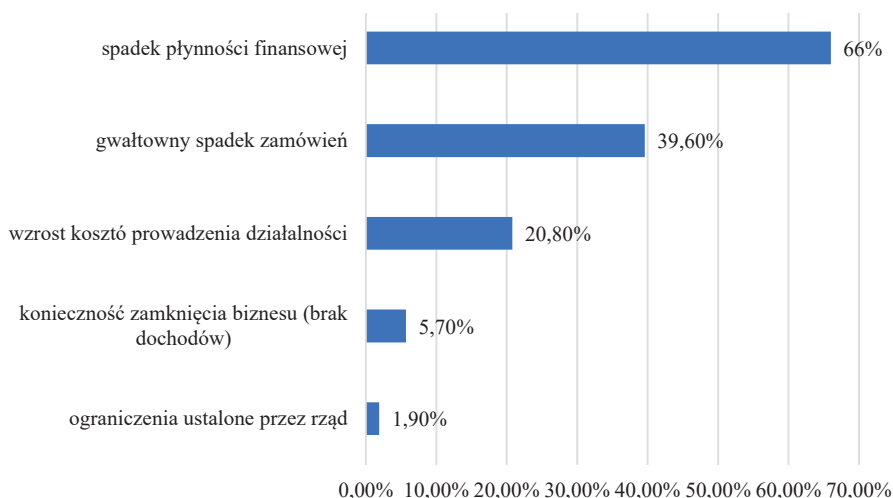
Bezdiskusyjnym dowodem na znaczenie płynności jest praktyka gospodarza stale potwierdzająca, że utrata możliwości obsługi zadłużenia kończy się upadkiem firmy (Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2019, s. 21). Zbędne zatem wydaje się dowodzenie potrzeby prowadzenia przez przedsiębiorcę ciągłych analiz będących podstawą podejmowania decyzji mających na celu właściwe stymulowanie przepływów środków pieniężnych ((Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2022, s. 14).

Wyniki zdecydowanej większości badań empirycznych jednoznacznie potwierdzają ścisły związek pomiędzy utratą płynności finansowej i bankructwem jednostki. Dobrym przykładem może być badanie przeprowadzone przez Keralla Research dla BIG InfoMonitor, w którym ponad 10% ankietowanych przedsiębiorców przyznaje, że w 2021 roku ich firma mierzyła się z bankructwem. Głównym powodem tego był spadek płynności finansowej. Ilustrują to rysunki 1 i 2.



Rysunek 1. Firmy, w których w 2021 pojawiło się ryzyko bankructwa

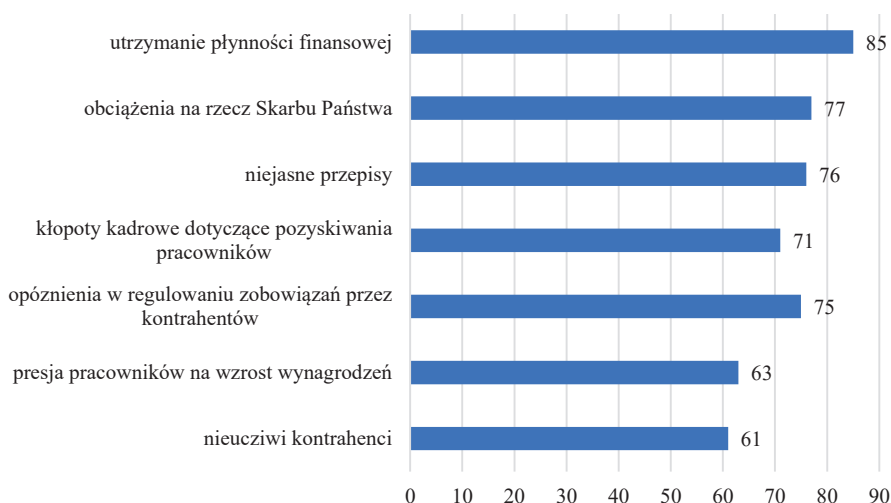
Źródło: BIGInfoMonitor (2021).



Rysunek 2. Główne powody wystąpienia ryzyka bankructwa

Źródło: BIGInfoMonitor, (2021).

Warto zauważyć, że wiele badań obejmujących opisywany problem ilustruje opinie przedsiębiorców odnoszące się do ryzyka upadłości, nie zaś do faktu zaistnienia takiego zdarzenia. Rzeczywistość gospodarcza potwierdza jednak, że głównym powodem zaprzestania działalności jest właśnie utrata zdolności do bieżącej spłaty zobowiązań. Potwierdza to również rysunek 3.



Rysunek 3. Podstawowe trudności w prowadzeniu działalności gospodarczej w opinii przedsiębiorców w 2022 r. (w%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Grzywacz, Cieplińska (2018, s. 15); dane GUS; dane Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości w latach 2019-2020.

Pomimo pozornie prostej definicji określającej płynność finansową, jest ona kształtowana przez szereg różnorodnych czynników, wskazujących na złożoność uwarunkowań wpływających na poziom bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa. Czynniki te mają charakter zarówno makro i mikroekonomiczny (tabela 1).

Tabela 1. Wybrane czynniki kształtujące płynność finansową

Czynniki makroekonomiczne	Czynniki mikroekonomiczne
• sytuacja gospodarcza • obciążenia finansowe nakładane na firmy, w tym fiskalne • obowiązujące przepisy • koszty pracy • sytuacja na rynku pracy • konkurencja • rozwój nowoczesnych technologii • polityka pieniężna • zadłużenie państwa	• uwarunkowania sprzedaży • zasady współpracy z odbiorcami i dostawcami • stosowane technologie • specyfika branży i jej zwyczaje • polityka handlowa firmy, w tym, dotycząca marży • poziom środków pieniężnych • dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania • sposoby sterowania zapasami

Źródło: opracowanie własne.

Trudno jest jednoznacznie przesądzić, które z wymienionych czynników mają decydujący wpływ na poziom bezpieczeństwa finansowego. Widać jednak wyraźnie, że istotną rolę odgrywają tu aspekty dotyczące relacji przedsiębiorstwa z kontrahentami. Wskazuje to wprost na dużą wagę polityki kredytowej firmy oraz kredytu kupieckiego.

Nader istotną kwestią jest konieczność utrzymania w firmie rezerw gotówkowych, głównie w postaci środków pieniężnych. Ograniczają one ryzyko upadłości nawet wówczas, gdy przez jakiś okres firma uzyskuje ujemny wynik finansowy. Ma bowiem możliwość na bieżąco regulować swoje zobowiązania, gdyż dysponuje właśnie nadwyżkami pieniężnymi. Warto przy tym zauważyć stały wzrost zainteresowania przedsiębiorstw w Polsce depozytami bankowymi, co przekłada się w naturalny sposób na wzrost ich wartości. Według danych Komisji Nadzoru Finansowego w połowie 2022 roku ich poziom znacznie przekroczył 430 mld PLN (wobec 293 mld PLN na koniec 2018 roku). Ilustruje to tabela 2.

Tabela 2. Depozyty i kredyty sektora bankowego od sektora niefinansowego w mln zł (w mln PLN; stan na dzień 31.07.2022)

Wyszczególnienie	Kredyty	Depozyty
Gospodarstwa domowe	738021,7	1071512,6
Przedsiębiorstwa	410610,3	438071,2
Instytucje rządowe, samorządowe, FUS	94298,1	179381,1
• w tym samorządy:		77998,9
Instytucje niekomercyjne działające na rzecz gospodarstw domowych (np. fundacje, stowarzyszenia...)		37479,2
Suma	1242930,1	1726444,1

Źródło: Dane Komisji Nadzoru Finansowego.

Taka sytuacja może świadczyć o rosnącym bezpieczeństwie finansowym polskich przedsiębiorstw z tym jednak, że tego rodzaju analizy powinny uwzględniać dwie kwestie.

Po pierwsze, ilość zarejestrowanych w Polsce przedsiębiorstw wynosi ok. 5 mln, z tego (w ujęciu ogólnym) ok. 2,6 mln wykazuje się aktywnością. Poza tym wartość depozytów wzrasta ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa, należy zatem ocenić sytuację dotyczącą rezerw pieniężnych wśród najmniejszych (mikro) jednostek, których udział wynosi, jak wiadomo ok. 95% (Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2019, s. 24).

Po drugie, większość depozytów pieniężnych przetrzymywanych w bankach przez firmy ma charakter bieżący. Jedynie niewielka ich część dotyczy lokat terminowych o wymagalności trzech i więcej miesięcy. Świadczy to o nieumiejętnym zagospodarowaniu nadwyżek gotówkowych zwłaszcza, że środki na rachunkach bieżących, z reguły pozbawione odsetek ulegają deprecjacji wskutek inflacji.

Należy również zauważyć, że o ile destruktywnym zjawiskiem jest utrata płynności finansowej, o tyle niekorzystna jest również nadmierna płynność (nadpłynność). Wpływa to bowiem negatywnie na zysk, ogranicza zatem możliwości rozwojowe przedsiębiorstwa, które w warunkach polskich zależą w istotnym stopniu właśnie od zysku, zwłaszcza w odniesieniu do małej przedsiębiorczości. Nadpłynność powoduje zatem wyższe koszty, np. utrzymania zapasów lub koszty pozyskania zewnętrznego finansowania, które skonsumują rentowność (Matras-Ławrysz, 2021, s. 62).

Podsumowując, skuteczne sterowanie płynnością finansową uwarunkowane jest różnorodnymi czynnikami i ma wiele aspektów. Trafne, przemyślane decyzje umacniają stabilizację finansową i wpływają tym samym na uzyskiwanie

wymiernych korzyści rynkowych. Z kolei chaotyczna „gasząca pożar” polityka konsekwentnie zmierza do utraty płynności, co ostatecznie skutkuje ograniczeniem bądź zaprzestaniem działalności, a także upadkiem firmy (tabela 3).

Tabela 3. Wybrane argumenty potwierdzające konieczność prowadzenia przez przedsiębiorstwo świadomej, racjonalnej polityki dotyczącej płynności finansowej

Korzyści związane z utrzymywaniem płynności finansowej	Konsekwencje pogorszenia i utraty płynności finansowej
• możliwość spłaty zobowiązań przed terminem wymagalności, co daje szansę na uzyskanie dodatkowych upustów cenowych	• zmniejszenie swobody realizacji inwestycji, co zmusza przedsiębiorcę do szukania innych, droższych źródeł finansowania
• płynność finansowa zwiększa swobodę w sposobie realizacji inwestycji, przez co można zredukować koszty finansowania	• ograniczenie swobody racjonalnych wyborów i autonomii decyzji
• możliwość elastycznego dostosowania się do warunków zewnętrznych	• konieczność spieniężania aktywów poniżej wartości rynkowej
• możliwość poprawy wyniku finansowego	• pogorszenie warunków płatności, żądanie od kontrahenta przedpłat, gwarancji lub zapłaty gotówkowej
• Wzmocnienie reputacji przedsiębiorcy jako solidnego partnera biznesowego	• ubieganie się o odroczenie terminów wymagalności spłaty zobowiązań
	• wzrost zależności od innych podmiotów, co może doprowadzić w konsekwencji do niewypłacalności i upadku przedsiębiorstw
	• utratę wiarygodności na rynku

Źródło: Opracowanie własne.

Skuteczne zarządzanie płynnością zależy w istotnym stopniu od znajomości i umiejętnego korzystania z instrumentów finansowych, oferowanych głównie przez banki. Często jednak poważną barierą ograniczającą dostęp do nich są wysokie stopy procentowe, wyznacznikiem czego jest oprocentowanie kredytów i pożyczek. Taka polityka banków budzi uzasadnione wątpliwości biorąc pod uwagę, że wartość depozytów (finansujących przecież akcję kredytową) znacznie przekracza w polskim systemie bankowym wartość kredytów udzielonych przez banki. Poza tym, oprocentowanie depozytów jest niewspółmiernie niższe wobec oprocentowania kredytów. Stopa procentowa **środków gromadzonych** na rachunkach bieżących oscyluje najczęściej wokół zera. Jak zatem wytłumaczyć fakt, że w umowach kredytowych podstawową stopą jest WIBOR, pomimo tego, że banki nie mają żadnej potrzeby pozyskiwania środków na rynku międzybankowym.

Efektywne zarządzanie płynnością dotyczy również w dużym stopniu racjonalnych decyzji wobec kapitału obrotowego. Warto przy tym pamiętać, że rezultaty zarządzania tym kapitałem zależą w istotnym stopniu od ograniczenia długości cyklu rotacji należności w usprawnianiu obrotu zapasami i odraczania płatności zobowiązań (Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2020, s. 17).

2. ZNACZENIE KREDYTU KUPIECKIEGO W ZARZĄDZANIU NALEŻNOŚCIAMI

W każdym przypadku prowadzenia działalności ważnym, niekiedy fundamentalnym zagadnieniem jest umiejętne sterowanie posiadanymi należnościami. Nie jest przy tym łatwo oszacować w sposób miarodajny ich wartości w gospodarce polskiej, można jednak przyjąć, że kwoty te sięgają setek miliardów zł. Potwierdza to chociażby fakt, że zobowiązania polskich przedsiębiorstw z tytułu kredytów handlowych (kupieckich) stanowią często ok 40% wszystkich kapitałów w firmie. Te wielkości można zatem jednoznacznie odnieść do wartości i znaczenia przepływów finansowych pomiędzy przedsiębiorstwami. Szczegółowa analiza należności jest zatem nieodzowna w podejmowaniu racjonalnych decyzji odnoszących się do funkcjonowania firmy, zaś ich umiejętna kontrola ogranicza ryzyko zatorów płatniczych, co z kolei przekłada się na poprawę płynności finansowej.

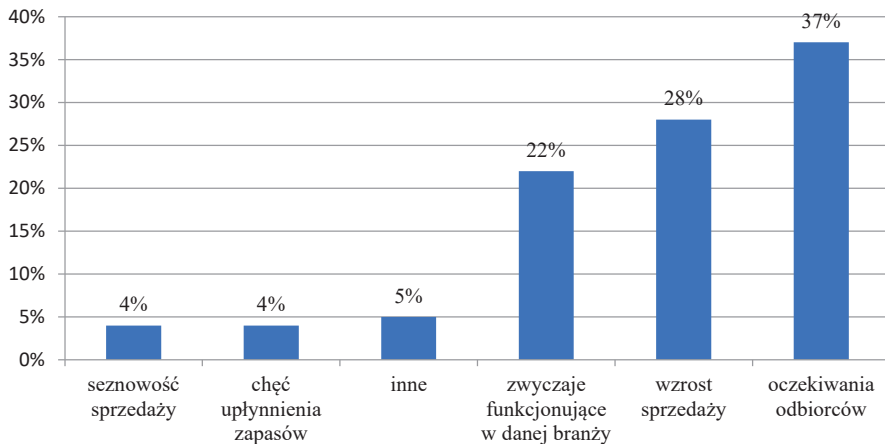
Czynniki kształtujące wartość należności w polskiej gospodarce mają zróżnicowany charakter i można je pogrupować na dwie kategorie – zewnętrzne i wewnętrzne (tabela 4).

Tabela 4. Czynniki mające wpływ na poziom należności handlowych

Zewnętrzne	Wewnętrzne
• Specyfika branży	• Charakter działalności przedsiębiorstwa
• Sytuacja w branży	• Pozycja przedsiębiorstwa na rynku
• Konkurencja na rynku	• Polityka kredytowania kontrahentów
• Oczekiwania klientów	• Dostępność źródeł refinansowania
• Sytuacja na rynku finansowym	• Skuteczność zarządzania należnościami
• Koniunktura gospodarcza	
• Wiarygodność i wypłacalność kontrahentów	
• Jakość zarządzania zobowiązaniami przez kontrahentów	

Źródło: K. Kreczmańska-Gigoł, (2013, s. 128).

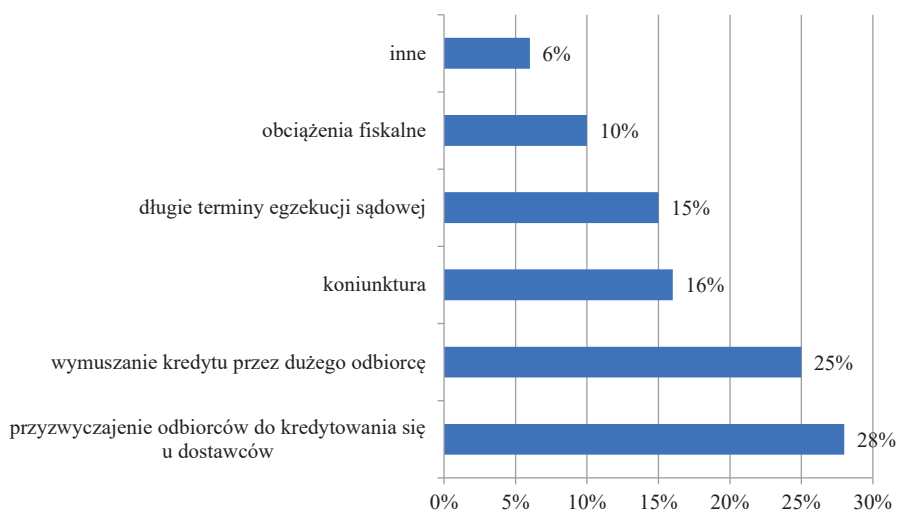
Pomimo wielu badań i publikacji dotyczących opisywanego problemu nadal brakuje sprawdzonych, uniwersalnych metod prowadzenia przez firmy bezpiecznej polityki kredytowej wobec odbiorców, w atmosferze swoistej presji konkurencyjnej zmuszającej do wydłużania terminów zapłaty. Niestety, terminy te są rzadko czynnikiem racjonalnej kalkulacji, zduszona jest ona bowiem właśnie przez presję ze strony odbiorców (rysunek 4).



Rysunek 4. Główne przyczyny udzielania w Polsce kredytów handlowych (w %)

Źródło: Grzywacz, Jagodzińska-Komar, (2019), dane GUS

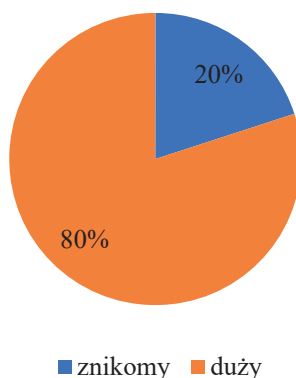
Długie terminy regulowania przez dłużników swoich zobowiązań powodują wielomiliardowe zatory płatnicze. Mając często przewagę własnego potencjału nad wierzycielem odmawiają oni, bez skrupułów, zapłaty w uzgodnionym terminie nawet wówczas, gdy nie uzyskują ze strony dostawcy wyraźnej zgody na zapłatę w późniejszym okresie. Wymuszanie od dostawcy kredytu przez dużego odbiorcę wydaje się dziś stałym elementem współpracy gospodarczej pomiędzy przedsiębiorstwami (rysunek 5).



Rysunek 5. Źródła zatorów płatniczych w Polsce

Źródło: Grzywacz, Jagodzińska-Komar, (2019), dane GUS

Konsekwencją tej jakże niebezpiecznej gry rynkowej są utrzymujące się permanentnie w wielu przedsiębiorstwach należności przeterminowane. Mają one duży, destruktywny wpływ na kondycję finansową i jest to szczególnie dotkliwe w małych przedsiębiorstwach (rysunek 6).



Rysunek 6. Negatywny wpływ należności przeterminowanych na działalność przedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS i Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Zarządzanie należnościami wiąże się bezpośrednio z polityką kredytową prowadzoną przez przedsiębiorstwo. Jak zauważają M. Sierpińska i D. Wędzki najważniejszym celem tej polityki to realizacja zysku określonego na danym poziomie, przy jednoczesnym akceptowalnym poziomie ryzyka (Sierpińska, Wędzki, 2019, s. 147). Chodzi oczywiście przede wszystkim o to, aby w sposób racjonalny, bezpieczny i jednocześnie pozytywnie stymulujący konkurencyjność rynkową, firma udzielała zgody na wydłużony termin zapłaty.

Kredyt kupiecki (handlowy, towarowy) jest od lat powszechną formą rozliczeń między przedsiębiorstwami i praktycznie stałym elementem współpracy (Grzywacz, 2022, s. 23). Dosyć często jest to związane z praktyką przyjętą w danej branży, zgodnie z którą oferuje się kupującym np. 30 dni na dokonanie zapłaty (Mulawa, 2017, s. 153).

Dosyć często kredyt taki jest korzystną formą finansowania przedsiębiorstw mających problemy z utrzymaniem płynności finansowej. Wpływa również na wzrost stabilności kontraktów handlowych, istotny jest także dla firm korzystających z kredytu handlowego i udzielających takiego kredytu swoim kontrahentom. Udzielanie zatem kredytu kupieckiego, a także korzystanie z niego przynosi określone wymierne korzyści (tabela 5).

Tabela 5. Pozytywne aspekty kredytu kupieckiego

Dla dostawcy	Dla odbiorcy
1. Korzyści finansowe i marketingowe; udzielając kredytów handlowych, odbiorcy uzyskują cenną prolongatę terminu uregulowania płatności, co przyciąga nowych odbiorców i jednocześnie zachęca dotychczasowych do składania kolejnych zamówień.	1. Korzystanie z kredytu kupieckiego umożliwia firmie racjonalne kształtowanie własnej struktury kapitałowej.
2. Prowadząc odpowiednią politykę oferującą szeroką skalę upustów i terminów płatności, przedsiębiorstwo stymuluje zwiększony popyt na swoje towary bez konieczności znaczącej redukcji ceny dla dotychczasowych klientów.	2. Przedsiębiorstwo może obracać towarami bez angażowania własnych środków. Oznacza to możliwość uzyskiwania dodatkowych dochodów.
3. Prowadząc odpowiednią politykę wobec kontrahentów, przedsiębiorstwo uzyskuje pełniejszy dostęp do informacji na temat ich kondycji finansowej, ma zatem szanse skuteczniej monitorować należności i wywierać nacisk na ich zwrot.	3. Korzystanie z kredytu kupieckiego może być pozytywnym sygnałem dla banku o zdolności do spłaty długu.

Dla dostawcy	Dla odbiorcy
4. W sytuacji, gdy przedsiębiorstwo oferuje towary o sezonowym charakterze, może-zachęcając kredytem handlowym- wcześniej sprzedać towar i obniżyć w ten sposób koszty magazynowania.	4. Skorzystanie z tego kredytu nie wymaga trudnej i długotrwałej procedury towarzyszącej ocenie wniosku kredytowego przez bank. Jest to nader istotne dla małych firm, w przypadku których niski poziom kapitałów oraz niewystarczające zyski oznaczają negatywną decyzję banku, dotyczącą wsparcia finansowego.
5. Naturalnym zabezpieczeniem kredytu handlowego są dobra, które stanowią przedmiot umowy. W przypadku opóźnień w płatnościach, dostawca może przejąć towary i upłynnić je, wykorzystując własną sieć dystrybucji.	
6. Możliwość lepszego planowania płynności.	
7. Redukcja najmniej płynnych aktywów.	

Źródło: opracowanie własne.

Można przyjąć, że znaczenie kredytu kupieckiego jest duże, zwłaszcza w sytuacji stałej współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami. Na przykład dosyć często w transakcjach eksportowych ma on niejednokrotnie większe znaczenie niż kredyt bankowy.

Powszechnie uważa się, że korzystanie z kredytu kupieckiego jest zdecydowanie łatwiejsze i tańsze w porównaniu z kredytem bankowym, charakteryzującym się dosyć uciążliwymi wymogami formalnymi i wysokim oprocentowaniem. Tymczasem, jak zauważa D. Nowak, kredyt kupiecki jest formą finansowania z zerowym oprocentowaniem dla kupujących (Nowak, 2014, s. 816). Tego rodzaju opinia może sugerować że korzystanie z tej formy finansowania nie wymaga przeprowadzenia przez firmę rachunku ekonomicznego. W żadnym razie bowiem, nie należy automatycznie przyjmować powszechnej opinii, że taki kredyt jest darmową formą finansowania.

Jeżeli odbiorca decyduje się na skorzystanie z odroczenia uregulowania zobowiązania, traci możliwość skorzystania z dogodnych warunków płatności, czyli upustów cenowych, do których zalicza się skonto. Przy skonczie oferuje się przedsiębiorstwu obniżenie ceny za dostawę, jeżeli w określonym czasie (najczęściej kilku dni) ureguluje on zobowiązanie wobec dostawcy. Rezygnacja ze skonta za płatność gotówkową jest niekorzystna, gdy koszt kredytu kupieckiego (dostawca może doliczyć do kosztu pozyskania kapitału premię za ryzyko i koszty administracyjne) jest wyższy od innych źródeł finansowania

krótkoterminowego np. kredytu bankowego. W takim przypadku koszt kredytu handlowego wiąże się z faktem nie skorzystania ze skonta. Koszt ten można określić wykorzystując następującą zależność:

$$\begin{aligned} &\text{koszt procentowy} \\ \text{kredytu handlowego} &= \frac{\text{wysokość (procent) opustu}}{100 - \text{procent opustu}} \times \frac{360}{\text{okres kredytowania} - \text{okres opustu}} \times 100\% \\ &(\text{w stosunku rocznym}) \end{aligned}$$

PRZYKŁAD

Przedsiębiorstwo oferuje swoim odbiorcom 1,5% skonto, jeśli płatność następuje w ciągu dwóch tygodni (14 dni), od daty wystawienia faktury. W przypadku nieskorzystania z tej oferty, pełna suma ma być zapłacona w ciągu 40 dni. Przedsiębiorstwo (odbiorca) powinno zatem ocenić, czy skorzystać z 26 dodatkowych dni kredytu, czy zaciągnąć 26-dniowy kredyt bankowy taniej, niż 1,5 zł za towar warty 100 zł.

Koszt kredytu handlowego wyniesie zatem:

$$\frac{1,5}{100 - 1,5} \times \frac{365}{40 - 14} \times 100 \% = 21,3\%$$

W podanym przykładzie przybliżony koszt procentowy kredytu handlowego wyniesie jak widać 21,3%. Może to oznaczać, że nieskorzystanie ze skonta będzie nieopłacalne i wiąże się z istotnymi kosztami.

Kredyt kupiecki można zatem podzielić na dwie kategorie:

- 1) bezpłatny, dotyczący okresu, w którym można uzyskać rabat,
- 2) płatny kredyt handlowy w części przekraczającej kredyt bezpłatny; związany jest z kosztem ponoszonym pośrednio przez utracony upust.

Należy zaznaczyć, że pojęcie "bezpłatny, darmowy kredyt" nie jest w pełni obiektywne. Wydaje się, że w sytuacji, kiedy dostawca nie składa kontrahentowi propozycji wcześniejszego uregulowania rachunku i skorzystania z upustu (skonta), odbiorca nie mając możliwości oszacowania kosztu kredytu handlowego (nie ma bowiem wartości skonta oraz okresu upustu) może błędnie, automatycznie założyć, że korzysta z darmowego kredytu, którym został obdarzony przez dostawcę. Tymczasem, w wielu przypadkach dostawcy biorą w takiej sytuacji pod uwagę fakt, że otrzymają zapłatę z góry ustalonym opóźnieniem. Skutkuje to podniesieniem ceny za dostawę, o czym nie jest informowany

odbiorca. Potwierdza się zatem, że "darmowy kredyt" jest nader często jedynie pustym hasłem, nie znajdującym potwierdzenia w praktyce.

3. POLITYKA KREDYTOWA PRZEDSIĘBIORSTWA

Można przyjąć założenie, że świadomość przedsiębiorstwa dotyczącą znaczenia racjonalnej sprzedaży na kredyt oraz zaangażowanie w jej staranne opracowywanie wzrasta wraz z wielkością jednostki. Nie oznacza to oczywiście, że mniejsze firmy mniejszą uwagę przywiązują do ustalania zasad współpracy z kontrahentami, jednak w tym przypadku polityka kredytowa nie ma zbyt mocnego wyrazu. Tymczasem, w każdym przypadku warto z góry ustalić zasady udzielania kredytu (np. okres spłaty, wysokość oprocentowania) oraz kryteria oceny ekonomicznej kontrahentów (odbiorców).

Elementarnym warunkiem ustalania zasad i polityki kredytowej oraz jej prowadzenia jest ocena:

- możliwości finansowania na bieżąco istniejących należności,
- rozwiązania stosowane przez konkurencję.

Prowadząc politykę kredytową można oprzeć się na założeniu, że koszt kapitału obcego jest niższy od kosztu kapitału własnego (Zawadzka, 2018, s. 30). Jak z kolei wskazuje E. Brigham jest to polityka, która wspomaga zrównoważyć koszty i osiągnąć korzyści uzależnione od należności oraz pozwalającą przy tym podwyższyć wartość firmy (Brighman, Houston, 2015, s. 247).

Bez względu na różnorodne opinie prezentowane w szeregu publikacjach można przyjąć, że głównym celem polityki handlowej jest motyw maksymalizowania sprzedaży. Koncentrowanie się zatem na zminimalizowaniu należności przeterminowanych i nieściągalnych okazuje się w praktyce wysoce niewystarczające. Istotne jest zatem, aby ustalone wcześniej zasady jasno określały warunki sprzedaży i były konsekwentnie przestrzegane. Oczywiście wydaje się również konieczność odejścia od koncentrowania się jedynie na bieżących wpływach finansowych, niezbędne bowiem jest stałe uwzględnienie celów perspektywistycznych.

Wśród ważnych zagadnień, które należy uwzględnić przy opracowywaniu zasad prowadzenia polityki kredytowej warto wyróżnić:

- szczegółowe warunki sprzedaży na kredyt,
- zasady oceny wiarygodności kontrahenta i sposoby zabezpieczenia przed niewypłacalnością dłużników,
- zasady ustalania współpracy z nowymi odbiorcami,

- określenie sposobów sprzyjających wcześniejszej zapłacie,
- sposoby prowadzenia windykacji przeterminowanych należności,
- rozstrzygnięcie problemu opłacalności faktoringu.

Tego rodzaju staranna analiza stwarza realną szansę na wybór odpowiedniej strategii towarzyszącej przedsiębiorstwom podczas podejmowania decyzji odnoszącej się do udzielania kredytów handlowych.

W pierwszym przypadku dostawca stosuje dosyć krótkie terminy płatności i dosyć wnikliwie analizuje wiarygodność kredytową swoich odbiorców. Często kredyt handlowy udzielany jest jedynie stałym klientom, natomiast wobec innych kontrahentów żąda zaliczki.

Prowadząc politykę agresywną firma kieruje się przede wszystkim motywem zwiększania sprzedaży i akceptuje wyższe ryzyko związane z brakiem analizy dotyczącej odbiorców. Dosyć szybko wzrasta zatem ilość nowych odbiorców, pojawia się jednak realne niebezpieczeństwo strat związanych z ich niewypłacalnością.

Obserwując praktykę gospodarczą bez trudu można dostrzec, że przedsiębiorcy stosują różnorodne warianty opisywanych wyżej strategii. Motywem przewodnim jest oczywiście (niestety) przede wszystkim chęć kreowania sprzedaży i zysku, przy dosyć często spotykanym ignorowaniu występującego ryzyka dotyczącego słabej kondycji finansowej dłużnika, czy też jego nieuczciwości. Warto zatem zwrócić uwagę na konsekwencje związane z prowadzoną strategią zarządzania należnościami (tabela 6).

Tabela 6. Konsekwencje polityki kredytowej

Wyszczególnienie	Strategia zarządzania należnościami	
	Zachowawcza	Agresywna
Pozyskiwanie nowych klientów	nie sprzyja	sprzyja
Stymulowanie wzrostu sprzedaży	niewielkie	tak
Koszty analizy kontraktów	wysokie	niskie
Koszty finansowania należności	niskie	wysokie
Koszty windykacji należności	stosunkowo niskie	wysokie
Powstawanie złych należności	nie sprzyja	sprzyja
Ujemna różnica między gotówkowymi wpływami ze sprzedaży a przychodami	niska	wysoka
Wart. rezerw tworzonych na należności	niska	wysoka
Ryzyko operacyjne	niskie	wysokie
Potencjalny zysk	niski	wysoki

Źródło: J. Grzywacz (2019, s. 26).

Wybór sposobu prowadzenia polityki kredytowej zależy oczywiście od samego przedsiębiorcy. Jest to jak zwykle, wybór między zyskiem i ryzykiem, nie ma przy tym jednej, uniwersalnej metody umożliwiającej jednoznaczne określenie pożądanego sposobu prowadzenia polityki wobec kontrahentów.

Praktycznie ujmując żadna z opisywanych strategii nie występuje w gospodarce polskiej w czystej postaci. I jest to pozytywne. Uwarunkowania prowadzenia działalności gospodarczej i nieprzewidywalność sytuacji wymusza bowiem na przedsiębiorcach konieczność ciągłego, elastycznego reagowania na pojawiające się zdarzenia. Poza tym, treść tabeli 6 ma jedynie wyraz pogładowy nie można zatem w sposób sztywny nadawać jej uniwersalnego charakteru odpowiadającego w pełni rzeczywistości gospodarczej. Dotyczy to np. przypisywaniu strategii zachowawczej niskiego zysku, czy też trudności pozyskiwania nowych kontrahentów.

W każdym razie, niekwestionowanym, nadrzędnym celem prowadzonej polityki jest utrzymanie płynności finansowej. Jeśli polityka ta jest uczciwa wobec kontrahentów i oparta na racjonalnych przesłankach, wszystkim stronom współpracy przynosi wymierne korzyści.

PODSUMOWANIE

Kredyt kupiecki jest od dziesięcioleci stałym elementem współpracy handlowej pomiędzy przedsiębiorstwami. Jego różnorodne cechy i charakter sprawiają, że ma on duże znaczenie dla obu stron kontraktu, biorąc pod uwagę zarówno pozytywne stymulowanie płynności finansowej, jak też uzyskiwanego zysku. Fundamentalne znaczenie ma oczywiście bezpieczeństwo finansowe, ono zatem powinno być podstawowym argumentem przy określaniu zasad korzystania z tej formy finansowania działalności, jak też prowadzenia polityki kredytowej wobec kontrahentów.

Skuteczne zarządzanie płynnością finansową uwarunkowane jest wieloma czynnikami, one natomiast wynikają w istotnym stopniu ze złożoności tej kategorii. Powszechnie funkcjonująca definicja odnosząca płynność do zobowiązań bieżących jest wysoce niewystarczająca pomimo faktu, że zgodna jest z rzeczywistością gospodarczą. Warto zatem stale uwzględniać jej wieloaspektowy charakter oraz realne czynniki, które mają praktyczny wpływ na możliwości spłaty długu. Niestety, stosunkowo rzadko analizuje się czynniki o charakterze makroekonomicznym, wśród których warto chociażby wyróżnić rozwój

nowoczesnych technologii, czy też charakter prowadzonej przez bank centralny polityki pieniężnej.

Śledząc sytuację finansową przedsiębiorstw w Polsce za pozytywną należy uznać tendencję ciągłego wzrostu rezerw finansowych, głównie w postaci środków pieniężnych posiadanych przez firmy na rachunkach bankowych. W niewielkim jednak stopniu odpowiada to racjonalnym zasadom zagospodarowania nadwyżek pieniężnych, z punktu widzenia korzyści odsetkowych. W tym wypadku należy zwrócić uwagę na politykę banków, która zdaje się ignorować oczekiwania przedsiębiorców wobec oprocentowania depozytów. Wysoka inflacja powoduje gwałtowną deprecjację tych środków, w wyniku czego ich realna stopa procentowa jest wysoko ujemna.

Niskie stopy procentowe depozytów, które przecież finansują w bankach akcję kredytową w żadnym razie nie wpływają na obniżanie oprocentowania kredytów. Dużym nieporozumieniem wydaje się przy tym konsekwentne stosowanie przez banki stopy WIBOR, pomimo praktycznego braku transakcji pożyczkowych na polskim rynku międzybankowym.

Taka sytuacja w dużym stopniu powoduje, że nader ważnym instrumentem współpracy gospodarczej jest właśnie kredyt kupiecki. W żadnym przypadku jednak nie należy automatycznie wiązać go z darmowym sposobem finansowania, jak się zazwyczaj przyjmuje. Pomimo tego umiejętnie wykorzystywany ma pozytywny wpływ na stymulowanie płynności finansowej. Podkreślają to sami przedsiębiorcy, dla których taka forma finansowania jest często niezbędnym warunkiem istnienia i funkcjonowania. Również przemysłana, racjonalnie prowadzona polityka kredytowa pozytywnie stymuluje stabilność rynkową firmy, a tym samym jej pozycję konkurencyjną. Niestety, zbyt często polityka taka jest ukierunkowana przede wszystkim na ciągły wzrost sprzedaży, czemu towarzyszy ignorowanie niebezpieczeństwa utraty płynności finansowej.

Literatura

BIG Info Monitor, *Bankructwa w 2021 r obawia się co trzecia firma, najczęściej w usługach i produkcji*, <https://media.big.pl/informacje-prasowe/629825/bankructwa-w-2021-r-obawia-sie-co-trzecia-firma-najczesciej-w-uslugach-i-produkcji> (dostęp 23.11.2022)

Brigham, E., Houston, L.E. (2015). *Zarządzanie finansami*, t. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Grzywacz, J., Ciepłińska, D. (2018). *Kontrowersje wokół faktoringu*, w: *Finanse przedsiębiorstwa. Możliwości i ograniczenia finansowe*, Grzywacz J. (red.), Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Grzywacz, J., Jagodzińska-Komar, E. (2019). *Efektywne zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie – praktyka czy głównie teoria*, w: *Finanse przedsiębiorstwa. Ocena działalności gospodarczej*, J. Grzywacz (red.), Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Grzywacz, J. (2019). Faktoring w polityce kredytowej przedsiębiorstwa – iluzje i fakty, *Zeszyty Naukowe PWSZ w Płocku. Nauki Ekonomiczne t XXIX*, s. 109-127, doi: 10.19251/ne/2019.29(7)

Grzywacz, J., Jagodzińska-Komar, E. (2020). Rola kapitału obrotowego w diagnostyce przedsiębiorstwa, *Nauki Ekonomiczne*, t. XXXII, s. 17-29, doi: 10.19251/ne/2020.32(2)

Grzywacz, J., Jagodzińska-Komar, E. (2022). *Faktoring w przedsiębiorstwie*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Grzywacz, J. (2022). *Należności a płynność finansowa przedsiębiorstwa*, w: *Finanse przedsiębiorstwa. Wyzwania przyszłości*, J. Grzywacz (red.), Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Kowalska, S. (2013). Znaczenie płynności finansowej w zarządzaniu przedsiębiorstwem w sytuacjach kryzysowych, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 757. Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, nr 58, s. 223-230.

Kreczmańska-Gigol, K. (2013). *Faktoring jako jeden z instrumentów zarządzania należnościami i zobowiązaniami handlowymi a struktura kapitału*, Difin, Warszawa.

Matras-Ławrysz, M. (2021). *Płynność finansowa przedsiębiorstwa oraz narzędzia jej sterowania i wspomagania*, w: *Finanse przedsiębiorstwa. Różne oblicza*, J. Grzywacz (red.), Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Mulawa, M. (2017). Zarządzanie kredytem kupieckim na przykładzie wybranych spółek akcyjnych notowanych na GPW, *Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów. Zeszyt Naukowy* nr 156, s. 151-168.

Nowak, D. (2014). Rola i znaczenie kredytu kupieckiego, *Finanse, Rynki finansowe, Ubezpieczenia, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 802*, s. 815-827, dostęp: https://wneiz.pl/nauka_wneiz/frfu/65-2014/FRFU-65-815.pdf.

Sierpińska, M., Wędzki D. (2019). *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Zawadzka, R. (2018). *Polityka kredytowa przedsiębiorstwa produkcyjno – handlowego jednym z instrumentów zarządzania należnościami*, w: *Finanse przedsiębiorstwa. Możliwości i ograniczenia finansowe*, J. Grzywacz (red.), Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.