

MAREK CIEŚLAK
JAROSŁAW KUBIAK

NALEŻNOŚCI
I ZOBOWIĄZANIA
HANDLOWE
W RACHUNKOWOŚCI
I FINANSACH



**Należności i zobowiązania handlowe
w rachunkowości i finansach**

Marek Cieślak
Jarosław Kubiak

**Należności i zobowiązania handlowe
w rachunkowości i finansach**



Poznań 2020

Projekt okładki:
Wydawnictwo Rys

Korekta:
Izolda Kiec

Recenzja wydawnicza:
prof. dr hab. Wiktor Gabrusewicz

Copyright by:
Marek Cieślak and Jarosław Kubiak

Copyright by:
Wydawnictwo Rys

Wydanie I, Poznań 2020

**Wydanie publikacji dofinansowane przez
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu**

ISBN 978-83-66666-26-9

**DOI
10.48226/978-83-66666-26-9**

Wydanie:



Wydawnictwo Rys
ul. Kolejowa 41
62-070 Dąbrówka
tel. 600 44 55 80
e-mail: tomasz.paluszynski@wydawnictworys.com
www.wydawnictworys.com

Spis treści

Wstęp	7
-------------	---

Rozdział I.

Należności i zobowiązania w systemie informacyjnym

rachunkowości jednostki	9
1.1. Charakterystyka systemu informacyjnego rachunkowości	9
1.2. Pojęcie i podział należności i zobowiązań	13
1.3. Zasady ujmowania należności i zobowiązań w księgach rachunkowych	16

Rozdział II.

Udzielanie kredytu kupieckiego – znaczenie należności

handlowych w działalności przedsiębiorstwa	23
2.1. Definicja i rodzaje kredytu kupieckiego	23
2.2. Motywy udzielania kredytu kupieckiego	24
2.3. Czynniki kształtujące wielkość kredytu kupieckiego	27
2.4. Strategie polityki kredytowej	31
2.5. Etapy zarządzania należnościami	32
2.5.1. Badanie zdolności i kredytowej kontrahenta	32
2.5.2. Określenie parametrów polityki kredytowej	39
2.5.3. Monitorowanie oraz ocena poziomu i jakości należności	45
2.5.4. Windykacja należności	49
2.6. Planowanie należności handlowych z perspektywy zarządzania płynnością finansową	50
2.7. Identyfikacja strategii udzielania kredytu kupieckiego	60

Rozdział III.

Zaciąganie kredytu kupieckiego – znaczenie zobowiązań

handlowych w działalności przedsiębiorstwa	63
3.1. Motywy zaciągania kredytu kupieckiego	63
3.2. Kredyt kupiecki w teoriach kształtowania struktury kapitału	66
3.3. Prawne aspekty zaciągania kredytu kupieckiego	72
3.4. Ocena atrakcyjności zaciągania kredytu kupieckiego	75
3.4.1. Kryteria atrakcyjności źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa	75
3.4.2. Dostępność kredytu kupieckiego	76
3.4.3. Koszt kredytu kupieckiego	76
3.4.4. Elastyczność kredytu kupieckiego	78
3.4.5. Ryzyko zaciągania kredytu kupieckiego	79

3.5. Strategie zaciągania kredytu kupieckiego i ich identyfikacja	80
3.6. Ogólna strategia kredytu kupieckiego przedsiębiorstwa.....	83

Rozdział IV.

Należności i zobowiązania w sprawozdaniu finansowym jednostki	87
4.1. Prezentacja należności i zobowiązań w sprawozdaniu finansowym.....	87
4.2. Zasady wyceny bilansowej należności i zobowiązań	91
4.2.1. Ogólne zasady wyceny bilansowej rozrachunków	91
4.2.2. Wycena należności i zobowiązań wyrażonych w walutach obcych.....	96
4.3. Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe.....	99
4.4. Odpisy aktualizujące wartość należności.....	103
4.5. Utrata wartości należności w z tytułu dostaw i usług według MSSF 9 – przykład praktyczny	111

Rozdział V.

Należności i zobowiązania a ocena sytuacji majątkowej i finansowej ...	119
5.1. Należności i zobowiązania w analizie finansowej jednostki.....	119
5.2. Analiza płynności finansowej	121
5.3. Analiza sprawności działania przedsiębiorstwa.....	123
5.4. Analiza struktury majątkowo-kapitałowej	126
Zakończenie	131
Bibliografia	135

Wstęp

Przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą w gospodarce wolnorynkowej szczególną wagę przykładają do zapewnienia sobie odpowiedniego poziomu płynności finansowej. Płynność finansowa, rozumiana jako zdolność do bieżącego regulowania zobowiązań, w dużej mierze zależy od umiejętnego zarządzania należnościami i zobowiązaniami.

Odroczenie terminu zapłaty za wykonaną usługę lub dostarczone towary w stosunku do dnia sprzedaży znane jest powszechnie pod pojęciem kredytu kupieckiego albo kredytu handlowego. Kredyt kupiecki nie wymaga szczególnej formy prawnej. Udział takiego kredytu w finansowaniu działalności przedsiębiorstw w Polsce jest znacznie wyższy niż udział kredytu bankowego.

Małe i średnie jednostki gospodarcze nie dysponują dużym kapitałem, a pozyskiwanie przez nie bankowych źródeł finansowania jest trudne lub nawet niewykonalne. Zatem choć kredyt kupiecki stanowi źródło pozyskiwania środków na finansowanie bieżącej działalności we wszystkich jednostkach, to największe znaczenie będzie miał właśnie dla jednostek mniejszych. W małych i średnich przedsiębiorstwach kredyt kupiecki stanowi podstawowe źródło finansowania majątku obrotowego.

Przedstawiona publikacja poświęcona jest kredytowi kupieckiemu, a szerzej – rozrachunkom, czyli należnościom i zobowiązaniom – z dwóch punktów widzenia, tj. rachunkowości i finansów. W pracy zamiennie będą stosowane określenia używane w tych dwóch obszarach. W zakresie rozrachunków z odbiorcami będziemy posługiwać się w monografii terminami: należności z tytułu dostaw i usług, należności handlowe, udzielony kredyt kupiecki, wierzytelność pieniężna, natomiast w zakresie rozrachunków z dostawcami: zobowiązania z tytułu dostaw i usług, zobowiązania handlowe, zaciągnięty kredyt kupiecki.

Pierwsze podejście to spojrzenie na rozrachunki z punktu widzenia rachunkowości. Pojęcie, zasady ewidencji i wyceny rozrachunków, a także podstawowe zasady ich analizy to kwestie podstawowe dla zrozumienia znaczenia i możliwości właściwego odczytania danych finansowych dotyczących należności i zobowiązań przedsiębiorstwa. Przedstawiono, w jaki sposób należności i zobowiązania ujmowane są w księgach rachunkowych, jak prezentowane w sprawozdaniu finanso-

wym i w jaki sposób dokonywana jest analiza finansowa sprawozdania finansowego w obszarze należności i zobowiązań – czyli przede wszystkim w obszarze płynności finansowej oraz wypłacalności. Odwołano się nie tylko do krajowych, ale także do międzynarodowych regulacji rachunkowości, które mogą pomóc w przygotowaniu sprawozdania finansowego. Znać je powinni zatem nie tylko księgowi przygotowujący sprawozdanie finansowe, ale także osoby korzystające z danych zawartych w sprawozdaniu do podejmowania decyzji gospodarczych.

Finansowe aspekty udzielania i zaciągania kredytu kupieckiego przedstawiono z perspektywy utrzymania płynności finansowej oraz kreowania wartości przedsiębiorstwa. Obszernie omówiono motywy zaciągania i udzielania kredytu kupieckiego oraz czynniki determinujące jego wartość. Scharakteryzowano proces zarządzania należnościami od badania ryzyka kredytowego, poprzez monitorowanie i ocenę jakości należności handlowych, windykację, aż po proces planowania należności – niezwykle ważny dla zarządzania płynnością gotówkową. Opisano instrumenty polityki kredytowej i przedstawiono autorski sposób identyfikacji strategii udzielania kredytu kupieckiego. W zakresie zaciągania kredytu kupieckiego przeprowadzono dyskusję nad jego uwzględnieniem w analizach dotyczących kształtowania struktury kapitału. Na podstawie przyjętych kryteriów dokonano oceny atrakcyjności kredytu kupieckiego jako źródła krótkoterminowego finansowania, zwracając uwagę na jego relatywnie łatwą dostępność i dużą elastyczność dla przedsiębiorstw – szczególnie z sektora MSP. Omówiono także aspekty prawne zaciągania i udzielania kredytu handlowego zawarte w Ustawie o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych. Przedstawiono także autorską koncepcję identyfikacji strategii zaciągania kredytu kupieckiego oraz ogólnej strategii kredytu kupieckiego – która jest klamrą rozważań prowadzonych z jednej strony – od jego dawcy, a z drugiej strony – od jego biorcy.

Przedstawiona monografia wypełnia lukę wśród publikacji z zakresu rachunkowości i finansów. Brakowało opracowania łączącego kwestie rachunkowe i finansowe, pokazującego wzajemne zależności i przydatność obu tych obszarów do celów podejmowania decyzji oraz oceny jednostki gospodarczej. Mamy nadzieję, że książka spotka się z zainteresowaniem odbiorców.

Autorzy

Rozdział I.

Należności i zobowiązania w systemie informacyjnym rachunkowości jednostki

1.1. Charakterystyka systemu informacyjnego rachunkowości

Rachunkowość to system służący do gromadzenia i przetwarzania danych, które dotyczą stanów i procesów kształtujących majątek jednostki gospodarczej. Jej głównym celem jest dostarczenie informacji ekonomiczno-finansowych (Sawicki, 2012, s. 11), które przedstawiają sytuację majątkową i finansową podmiotu. Rachunkowość to także przekazywanie przetworzonych informacji osobom zainteresowanym w formie sprawozdania finansowego oraz wykorzystanie ich w procesie podejmowania decyzji (Pfaff, 2017, s. 27).

System rachunkowości ma złożony charakter. Wpływa na niego wiele czynników, ale i system rachunkowości wpływa na wiele czynników. Są to czynniki: ekologiczne, środowiskowe, instytucjonalne, odnoszące się do kraju, w którym obowiązuje dany system, przy czym ważne są także systemy: polityczne, ekonomiczne, prawne, podatkowe, edukacyjne czy finansowe, istniejące w danym kraju. Ważne są także czynniki zewnętrzne, takie jak: przeszłe szlaki handlowe, istnienie kolonii czy obecne przepływy inwestycji zagranicznych. Należy także wspomnieć o uwarunkowaniach kulturowych, które można postrzegać jako wpływające na wzmocnienie lub osłabienie pozostałych czynników. Czynniki wpływające na system rachunkowości prezentuje Rysunek 1.1.

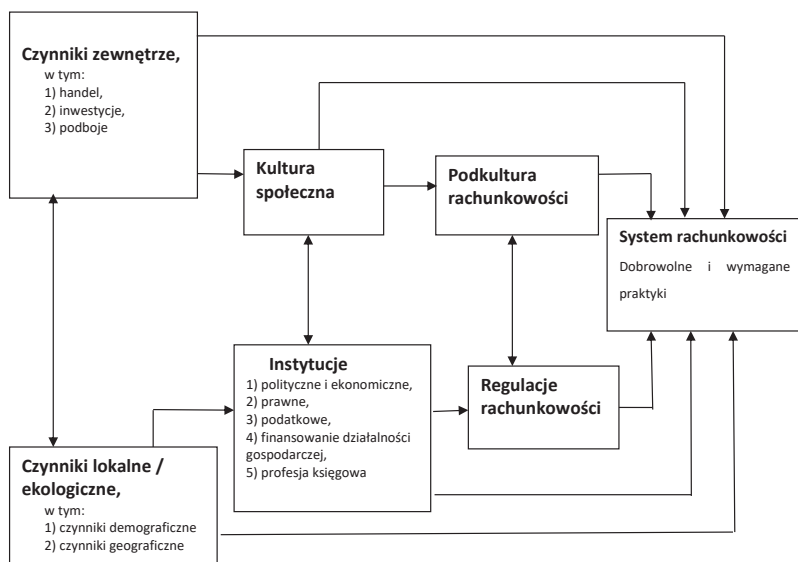
System rachunkowości odgrywa szczególnie istotną rolę w systemie informacyjnym przedsiębiorstwa; pełni on trzy funkcje, a mianowicie: kontrolną, analityczną i statystyczną (B. Micherda, 2002, s. 13). Po wszechnie przyjęło się uznawać rachunkowość za system ewidencji zdarzeń gospodarczych mający na celu pomiar wyników działalności jednostki, jej stanu majątkowego i finansowego, w celu kontroli i ułatwienia podejmowania decyzji ekonomicznych. Prowadzenie rachunkowości

nie jest zatem celem samym w sobie – jest nim dostarczanie informacji, których podejmujący decyzję potrzebują do dokonania rozsądnych wyborów między dostępnymi sposobami wykorzystania rzadkich zasobów w procesie prowadzenia działalności gospodarczej (FASB, 1978, par. 9).

D. Wędzki (2014, s. 72) słusznie stwierdza, że rachunkowość jako system powinna odznaczać się kilkoma właściwościami, a mianowicie:

- a) rachunkowość ma dostarczać danych do podejmowania przyszłych działań przez decydentów,
- b) organizacja rachunkowości winna odpowiadać horyzontowi czasowemu określonemu przez decydenta, aby w tym czasie można było podjąć a następnie ocenić skutki działań decydenta,
- c) sprawozdawczość zależy od jakości systemu informacyjnego rachunkowości oraz informacji zawartych na kontach, które wcześniej zostały zgromadzone w banku danych po przejściu przez filtr będący funkcją pozyskiwania i pomiaru użyteczności dostępnych informacji,
- d) system informacyjny musi być precyzyjny.

Rysunek 1.1. Czynniki wpływające na system rachunkowości



Źródło: opracowanie własne na podstawie Roberts, Weetman i Gordon, 1998

Do podstawowych zadań rachunkowości w jednostce zaliczyć należy (Micherda, 2001, s. 24-26):

- dostarczenie różnym szczeblom kierownictwa jednostki gospodarczej bieżących i okresowych informacji liczbowych, zarówno syntetycznych, jak i analitycznych, niezbędnych do podejmowania świadomych decyzji,
- umożliwienie wykonania funkcji kontroli wewnętrznej i zewnętrznej działalności gospodarczej jednostki i jej sytuacji majątkowej,
- tworzenie podstaw liczbowych dla bieżącej i okresowej analizy działalności jednostki gospodarującej,
- weryfikacji *ex post* planów, norm i prognoz,
- bieżące uwidacznianie przejawów niegospodarności oraz wszelkiego rodzaju rezerw gospodarczych powstających w przedsiębiorstwie,
- zabezpieczenie i przechowywanie informacji zawartych w urzędzeniach ewidencyjnych i sprawozdaniach, wraz z odpowiednią, pełną i wiarygodną dokumentacją.

Wszystkie powyżej wymienione funkcje rachunkowość spełnia jednocześnie. Takie funkcjonowanie systemu umożliwia właściwe wykonanie jego zadań przy optymalnym wykorzystywaniu zasobów jednostki gospodarczej. Dzięki realizacji zadań i funkcji rachunkowość jest aktywnym instrumentem pomagającym w kierowaniu działalnością jednostki (Hass-Symotiuk, 2018, s. 29).

Funkcja informacyjna, uważana dość często za podstawową funkcję rachunkowości, ma oczywiście na celu dostarczanie informacji. Dostarczanie polega na wcześniejszym zgromadzeniu (obserwacji, pomiarze, wycenie i dokumentacji) informacji, jej przetworzeniu i wreszcie prezentacji. Dane zawarte w dokumentach księgowych są przetwarzane za pomocą ewidencji, rozliczeń, kalkulacji oraz weryfikacji zapisów, a następnie prezentowane w sprawozdaniach finansowych, ale także innych sprawozdaniach, nienarzuconych prawem, analiz i planów (Kiziukiewicz, 2008, s.17).

Sprawnie działający system informacyjny niezbędny jest w każdym podmiocie, niezależnie od jego wielkości czy struktury kapitałowo-właścicielskiej. Użyteczność systemu informacyjnego ma zapewnić prowadzona w podmiotach rachunkowość, która może być klasyfikowana według różnego rodzaju kryteriów.

Podsumowując, należy stwierdzić, że rachunkowość, pełniąc funkcję informacyjną, dostarcza informacji do podejmowania decyzji. Rachun-

kowość to już dzisiaj nie tylko sama rejestracja zdarzeń, ale także ich ujmowanie, aby informacje były użyteczne i przydatne w procesie podejmowania decyzji przez kierownictwo jednostki (Cieślak, 2011, s. 23).

Rachunkowość jest więc systemem informacyjnym, który mierzy, przetwarza i komunikuje informacje finansowe dotyczące identyfikowalnych jednostek gospodarczych (Needles i Powers, 2002, s. 5). Rachunkowość to zatem uniwersalny, światowy język biznesu, który za pomocą liczb i relacji między nimi ma prezentować stan majątku, procesy ekonomiczne i skutki finansowe podjętych decyzji w jednostkach. Współczesna rachunkowość nie jest tylko, a może nawet jest w coraz mniejszym stopniu, prowadzona w celu przedstawienia informacji dla sprawozdawczości, jest także narzędziem wspomagającym zarządzanie podmiotem gospodarującym oraz wskazującym na wysokość wyniku finansowego na potrzeby właścicieli (zob. np. Napieček, 2009).

Dla ułatwienia rozumienia systemu rachunkowości można ją podzielić na kilka grup, a mianowicie na:

- rachunkowość zarządczą (wewnętrzną),
- rachunkowość finansową (zewnętrzną),
- rachunkowość podatkową,

zależnie od celu prowadzenia rachunkowości i kręgu użytkowników pochodzących z niej danych.

Głównym przedmiotem zainteresowania w niniejszej pracy jest rachunkowość finansowa. Powszechnie przyjmuje się, że rachunkowość finansowa zajmuje się pomiarem pieniężnym działań jednostki na przestrzeni czasu i jej sytuacją w danym momencie (np. Gibbins, 2001, s. 5).

Rachunkowość finansowa podlega w Polsce regulacjom prawnym. Została ona uregulowana ustawą z 29 września 1994 r. o rachunkowości (tj. Dz.U. 2019, poz. 351 z późn. zm.) oraz aktami wykonawczymi wydanymi na podstawie ustawy. Dokument ten określa zasady prowadzenia rachunkowości, które mają na celu zapewnić wiarygodny i rzetelny obraz jednostki. Jego przepisy odnoszą się do wszelkiego rodzaju prowadzonej działalności, niezależnie od formy organizacyjnoprawnej, wprowadzając zwolnienie dla działalności gospodarczej osób fizycznych, których przychody nie przekraczają 2.000.000 euro, oraz uproszczenia dla mikro i małych przedsiębiorstw.

Większe jednostki – głównie spółki sporządzające skonsolidowane sprawozdania finansowe grupy kapitałowej, będące jednocześnie emi-

tentami papierów wartościowych notowanych na rynkach regulowanych w Europejskim Obszarze Gospodarczym oraz banki – są zobowiązane do sporządzania sprawozdań finansowych zgodnie z Międzynarodowymi Standardami Sprawozdawczości Finansowej (MSSF), które mają status prawa europejskiego. Oprócz wspomnianych jednostek MSSF stosować mogą zamiast przepisów ustawy o rachunkowości m.in. także jednostki z grup kapitałowych, o których wcześniej wspomniano, oraz jednostki, które starają się lub będą starały się o dopuszczenie papierów wartościowych do obrotu.

Rachunkowość zarządcza nie jest regulowana prawem, a jej prowadzenie nie jest obowiązkowe (choć naturalnie celowe). Służy ona do gromadzenia, sporządzania i prezentowania informacji zarówno o przeszłych, jak i o przyszłych procesach gospodarczych. Jej celem jest wspomaganie kierownictwa jednostki gospodarczej w podejmowaniu różnorodnych decyzji (Sawicki, 2004, s.14).

Rachunkowość zarządcza i rachunkowość finansowa bywają określane mianem podsystemów rachunkowości. Są w naturalny sposób ze sobą powiązane, np. poprzez wspólną bazę informacji źródłowych, które są następnie przetwarzane i prezentowane w inny sposób. Informacje, które są w nich zawarte, koncentrują się w głównej mierze wokół celów działalności i procesów je kształtujących (Czubakowska, 2014, s.13).

1.2. Pojęcie i podział należności i zobowiązań

Rozrachunki to należności u wierzyciela i zobowiązania u dłużnika zaakceptowane przez obie strony, których termin regulacji został wzajemnie uzgodniony bądź wynika z obowiązujących przepisów, np. z tytułu przepisów podatkowych.

Należności mogą mieć charakter długoterminowy bądź krótkoterminowy. Należności długoterminowe to takie należności, których okres spłaty na dzień bilansowy jest dłuższy niż rok, a należności krótkoterminowe to takie, których okres spłaty na dzień bilansowy jest nie dłuższy niż rok. Od tej reguły jest jednak wyjątek – wszystkie należności z tytułu dostaw i usług, niezależnie od terminu zapłaty, są traktowane jako krótkoterminowe.

Należności z tytułu dostaw i usług to rodzaj wierzytelności, który powstaje w firmie sprzedającej rzeczowe lub nierzeczowe składniki majątkowe bądź świadczącej usługi.

Należności z tytułu zaliczek to krajowe i zagraniczne rozrachunki z dostawcami, z tytułu wpłaconych im zaliczek na poczet przyszłych dostaw, robót i usług, wartości niematerialnych i prawnych oraz inwestycji.

Zobowiązania z tytułu dostaw i usług to wierzytelności powstające w firmie kupującej rzeczowe i nierzeczowe składniki majątkowe lub korzystającej z usług obcych.

Zobowiązania mogą mieć charakter długoterminowy bądź krótkoterminowy.

Zobowiązania długoterminowe to takie zobowiązania, których okres spłaty na dzień bilansowy jest dłuższy niż rok, a zobowiązania krótkoterminowe to takie, których okres spłaty na dzień bilansowy jest nie dłuższy niż rok. Do zobowiązań długoterminowych zalicza się więc wszystkie zobowiązania, których termin płatności ostatniej raty przypada później aniżeli w roku następnym po dniu bilansowym. Znów jednak jest wyjątek od tej reguły – wszystkie zobowiązania z tytułu dostaw i usług, niezależnie od terminu zapłaty, są traktowane jako krótkoterminowe.

Zobowiązania wekslowe to wystawione i wydane kontrahentom weksle własne, stanowiące formę zapłaty za otrzymane od dostawcy materiały czy towary.

Zobowiązania podatkowe to wymagalne roszczenie pieniężne państwa, skonkretyzowane w sposób przewidziany prawem.

Rozrachunki z tytułu wynagrodzeń obejmują dwie główne grupy, a mianowicie:

1. rozrachunki z tytułu wypłaty wynagrodzeń,
2. rozrachunki z tytułu potrąceń z wynagrodzeń.

Na rozrachunki z tytułu wypłat wynagrodzeń składają się należności i zobowiązania wobec pracowników z tytułu: umowy o pracę, umowy zlecenia, umowy o dzieło, umowy agencyjnej czy podobnych oraz świadczeń w naturze (lub ich ekwiwalentów pieniężnych), zaliczanych zgodnie z obowiązującymi przepisami do wynagrodzeń, a także świadczeń i ich ekwiwalentów niezaliczanych do wynagrodzeń, ale wypłacanych pracownikom na podstawie listy płac. Do rozrachunków z tytułu wypłat wynagrodzeń zaliczane są także: rekompensaty pienięż-

ne, odszkodowania, odprawy, potrącenia z listy płac oraz przedawnione należności i zobowiązania z tytułu wynagrodzeń.

Rozrachunki z tytułu potrąceń wynagrodzeń to suma potrąceń na listach płac z wynagrodzeń za pracę, z wyjątkiem potrąceń podatku dochodowego od osób fizycznych uwzględnianego w rozrachunkach z budżetami oraz potrąceń sum należnych ZUS, które uwzględniane są w rozrachunkach publicznoprawnych. Chodzi tu o potrącenia dokonywane bądź za zgodą pracowników, bądź na podstawie tytułów wykonawczych i egzekucyjnych. Ten pierwszy przypadek to np. dodatkowe ubezpieczenie emerytalne, a drugi – np. alimenty.

Pozostałe rozrachunki z pracownikami to bezsporne rozrachunki z pracownikami z wszelkich tytułów (z wyjątkiem wynagrodzeń), czyli np. z tytułu pożyczek z Zakładowego Funduszu Świadczeń Socjalnych, oraz roszczenia i należności z tytułu niedoborów i szkód. Ewidencja analityczna może mieć tu za zadanie odrębne ujmowanie rozrachunków z tytułu np.: zaliczek, powierzonego majątku czy utargów.

Rozrachunki publicznoprawne to przede wszystkim rozrachunki z tytułu podatków, ale także rozrachunki z Zakładem Ubezpieczeń Społecznych (ZUS) z tytułu składek oraz wypłacanych świadczeń ze środków tych zakładów, rozrachunki z jednostkami ubezpieczeń majątkowych i osobowych oraz rozrachunki z jednostkami administracji terenowej, nieobjęte przepisami o zobowiązaniach podatkowych.

Największa grupa rozrachunków publicznoprawnych, czyli rozrachunki z budżetami, to przede wszystkim rozrachunki z tytułu:

- podatków i opłat obciążających koszty (np. podatku od nieruchomości);
- podatków obciążających inne osoby (np. podatek dochodowy od osób fizycznych);
- podatków zmniejszających wynik na działalności gospodarczej (np. podatek akcyzowy);
- dywidendy w przedsiębiorstwach państwowych;
- podatków obciążających wynik finansowy brutto (np. podatek dochodowy);
- cła importowego i eksportowego;
- odsetek z tytułu nieterminowej zapłaty zobowiązań budżetowych;
- dotacji i innych subwencji korygujących wynik finansowy jednostki.

1.3. Zasady ujmowania należności i zobowiązań w księgach rachunkowych

Należności i zobowiązania ujmowane są w ewidencji rachunkowej w układzie syntetycznym (zbiorczym) i analitycznym (szczegółowym). Typowo przeznaczony na ewidencję rozrachunków jest zespół 2. zakładowego planu kont, który przykładowo, w uproszczonej wersji może wyglądać następująco:

Zespół 2. Rozrachunki i roszczenia

200 – Rozrachunki z tytułu dostaw i usług

210 – Odpisy aktualizujące wartość należności

220 – Rozrachunki publicznoprawne

231 – Rozrachunki z pracownikami z tytułu wynagrodzeń

234 – Inne rozrachunki z pracownikami

240 – Pozostałe rozrachunki

250 – Rozrachunki wewnątrzzakładowe

260 – Pożyczki otrzymane

Jednakże w praktyce ewidencja rozrachunków wymaga dużo większej liczby kont. Przykład bardziej rozbudowanego fragmentu planu kont służących do ewidencji rozrachunków zamieszczono poniżej:

ROZRACHUNKI – ZESPÓŁ 2. ZAKŁADOWEGO PLANU KONT

A. Podgrupa 20 – Rozrachunki z tytułu dostaw i usług

Konto 201 – Należności krajowe z tytułu dostaw i usług

Konto 202 – Należności zagraniczne z tytułu dostaw i usług

Konto 203 – Zobowiązania krajowe z tytułu dostaw i usług

Konto 204 – Zobowiązania zagraniczne z tytułu dostaw i usług

Konto 205 – Zaliczki wypłacone dostawcom

Konto 206 – Zaliczki otrzymane od odbiorców

Konto 207 – Zobowiązania wekslowe

B. Podgrupa 22 – Rozrachunki publicznoprawne

Konto 221 – Rozrachunki z urzędem skarbowym z tytułu VAT

Konto 222 – Rozliczenie należnego VAT

Konto 223 – Rozliczenie naliczonego VAT

Konto 224 – Korekty naliczonego VAT

Konto 225 – Rozrachunki z urzędem celnym
Konto 229 – Pozostałe rozrachunki publicznoprawne
C. Podgrupa 23 – Rozrachunki z pracownikami
Konto 231 – Rozrachunki z tytułu wynagrodzeń
Konto 234 – Inne rozrachunki z pracownikami
Konto 236 – Należności z tytułu pożyczek mieszkaniowych
D. Podgrupa 24 – Pozostałe rozrachunki
Konto 241 – Rozrachunki z udziałowcami i akcjonariuszami
Konto 242 – Rozliczenie wynagrodzeń
Konto 243 – Rozliczenie niedoborów, nadwyżek i szkód
Konto 244 – Należności dochodzone na drodze sądowej
Konto 245 – Rozrachunki wewnątrzzakładowe
Konto 246 – Zobowiązania z tytułu własnych papierów wartościowych
Konto 247 – Długoterminowe pożyczki otrzymane
Konto 248 – Krótkoterminowe pożyczki udzielone i otrzymane
Konto 249 – Inne rozrachunki i rozliczenia
E. Podgrupa 29 – Rozrachunki w ewidencji pozabilansowej
Konto 290 – Należności warunkowe
Konto 291 – Zobowiązania warunkowe
Konto 292 – Weksle obce dyskontowane lub indosowane
Konto 293 – Zobowiązania z tytułu wieczystego użytkowania gruntów

Aby być pewnym, że rozliczenia z każdym kontrahentem będą prawidłowe, trzeba prowadzić także ewidencję szczegółową rozrachunków.

Rozrachunki z tytułu dostaw i usług, powszechnie i potocznie nazywane rozrachunkami z odbiorcami i dostawcami, to krajowe oraz zagraniczne należności i zobowiązania z tytułu dostaw wyrobów i usług.

Kontrahentami firmy, czyli jej odbiorcami i dostawcami, mogą być zarówno podmioty krajowe, jak i zagraniczne. Obejmują całość należności, roszczeń i zobowiązań z tytułu dostaw materiałów, towarów, dóbr inwestycyjnych, robót oraz usług, a także zaliczek na poczet dostaw.

Należności będące aktywami jednostki mogą być przedmiotem obrotu. Oznacza to, że wierzytelności można przenieść na osobę trzecią – nabywcę wierzytelności – w formie sprzedaży, darowizny lub innej umowy skutecznej prawnie, np. faktoringu.

Sprzedaż wierzytelności wiązać się będzie ze zmniejszeniem długu od dłużnika i obciążeniem kupującego. Różnica wynikająca z wyso-

kości należności od dłużnika i kwoty otrzymanej od nabywcy długu za zakupione wierzytelności zwiększa pozostałe koszty operacyjne.

Zakup wierzytelności z kolei może być związany z zamiarem ich windykacji we własnym zakresie lub z zamiarem odsprzedaży z zyskiem. Dotyczy to w szczególności wierzytelności krótko- lub średnioterminowych. Wraz z wierzytelnościami przechodzą na nabywcę wszelkie związane z nią prawa, w szczególności roszczenia o zaległe odsetki.

Pożyczka jest odpłatnym przekazaniem – na podstawie umowy – środków pieniężnych pożyczkobiorcy przez pożyczkodawcę na sfinansowanie określonych lub nieokreślonych przedsięwzięć. Ceną za korzystanie z pożyczki jest oprocentowanie.

Odsetki od pożyczek nalicza się bądź bieżąco, za każdy okres sprawozdawczy i zalicza w ciężar kosztów finansowych, bądź też nalicza się z góry za cały okres trwania umowy i jednocześnie ujmuje na koncie rozliczenia międzyokresowe kosztów, skąd w równych ratach odpisuje się je w koszty finansowe.

Do kont pożyczek oczywiście należy prowadzić ewidencję analityczną, która ma zapewnić wyodrębnienie stanu należności i zobowiązań według terminów spłaty i kontrahentów, a w przypadku pożyczek w walutach obcych – ich określenie również w tych walutach.

Rozrachunki wewnątrzzakładowe to rozrachunki wewnątrz jednostki w przypadku rozbudowanej struktury organizacyjnej (np. funkcjonowanie wydziałów, oddziałów, filii). Ten rodzaj rozrachunków może łączyć się z koniecznością wiązania księgowości głównej z księgowościami prowadzonymi przez wyodrębnione jednostki organizacyjne.

Rozrachunki wewnątrzzakładowe występują przy rozszerzonej strukturze organizacyjnej jednostki i znacznym stopniu samodzielności finansowej jej poszczególnych ogniw organizacyjnych (tj. filii, oddziałów, przedstawicielstw itp.).

Do pozostałych rozrachunków polska rachunkowość zalicza należności i zobowiązania

z różnych tytułów oraz wobec różnych kontrahentów. Przedewszystkim są to:

- a) rozrachunki z udziałowcami i akcjonariuszami, takie jak: zadeklarowane, lecz niewniesione wkłady do kapitału będące należnościami, zobowiązania z tytułu dywidendy, potrącenia podatku dochodowego od dywidendy;

- b) rozrachunki z towarzystwami ubezpieczeniowymi z tytułu: składek na ubezpieczenia dobrowolne, roszczeń o odszkodowania oraz o ewentualną różnicę pomiędzy odszkodowaniem a roszczeniem;
- c) rozrachunki z tytułu: leasingu finansowego aktywów trwałych, naliczenia opłaty dodatkowej, opłaty za wieczyste użytkowanie gruntów, zapłaty raty leasingowej;
- d) rozrachunki z bankiem z tytułu błędów w wyciągach bankowych;
- e) rozrachunki z tytułu potrąceń w listach płac na rzecz związków zawodowych, kas zapomogowo-pożyczkowych;
- f) inne rozrachunki, takie jak np. wadium przetargowe.

Niedobory i nadwyżki stanowią równowartość różnic ilościowych składników majątkowych. Szkody to różnice jakościowe powodujące zmniejszenie wartości zapasów, które mogą być wywołane uszkodzeniem lub częściowym zniszczeniem, np. w wyniku złego przechowywania.

Z punktu widzenia przyczyn powstawania niedobory, nadwyżki i szkody można podzielić na:

1. niedobory i szkody niezawinione, które nie obciążają osób materialnie odpowiedzialnych; należą do nich:
 - niedobory i szkody pozorne, spowodowane błędami np. w pomiarze,
 - ubytki naturalne, powstałe np. wskutek wysychania,
 - niedobory i szkody ponad normę ubytków naturalnych, spowodowane przyczynami uzasadniającymi zwolnienie osób z odpowiedzialności,
 - niedobory i szkody losowe, które są wynikiem np. powodzi,
 - niedobory i szkody kompensowane z nadwyżkami;
2. niedobory i szkody zawinione, które powstają na skutek przywłaszczenia mienia lub spowodowania szkody przez osobę materialnie odpowiedzialną;
3. nadwyżki, do których należą:
 - nadwyżki pozorne,
 - nadwyżki kompensowane z niedoborami,
 - nadwyżki rzeczyste przyjmowane do ewidencji zapasów.

Jeśli niedobór lub nadwyżka dotyczy środków pieniężnych, wycenia się je w wartości nominalnej. Jeśli niedobór dotyczy papierów wartościowych przeznaczonych do obrotu – w cenie ich nabycia.

Niedobór rzeczowych składników majątku obrotowego wycenia się w wartości, w jakiej ujęte były one na kontach, tj. w cenie nabycia, zakupu lub w koszcie wytworzenia. Niedobór składników aktywów trwałych wycenia się w wartości netto, czyli w wartości początkowej powiększonej o odpisy aktualizacyjne i pomniejszonej o umorzenie. Nadwyżki aktywów rzeczowych wycenia się tak jak niedobory, z tym, że jeśli nie ma cen nabycia, zakupu czy kosztu wytworzenia, wycenia się je według możliwych do uzyskania cen sprzedaży.

Szkody z kolei wycenia się według różnicy między wartością składnika majątkowego przed szkodą i po jej powstaniu. Za wartość szkody można uznać koszt naprawy przywracającej wartość użytkową określonego składnika majątkowego.

Różnice inwentaryzacyjne stwierdzone w wyniku spisu z natury oraz zweryfikowane w toku postępowania wyjaśniającego muszą być rozliczone w księgach rachunkowych tego roku obrotowego, na który przypadał termin inwentaryzacji. Niedobory i szkody nierozliczone do końca roku obrotowego stanowią roszczenia – podobnie jak niedobory zawinione, zakwalifikowane do dochodzenia od osób materialnie odpowiedzialnych.

Specyficzną grupę rozrachunków stanowią należności dochodzone przez jednostkę na drodze postępowania sądowego, zwane także roszczeniami lub należnościami wątpliwymi.

Roszczenie jest to należność nieakceptowana w części lub w całości przez kontrahentów lub pracowników. Z kolei roszczenie sporne to rodzaj wierzytelności, który został ustalony przez wierzyciela bez uzyskania akceptacji dłużnika i skierowany na drogę postępowania sądowego.

Roszczenia sporne od pracowników to wszystkie roszczenia sporne od pracowników i byłych pracowników jednostki, rozstrzygane w sądzie. Roszczenia te mogą wynikać z: niedoborów inwentaryzacyjnych, szkód rzeczowych i pieniężnych składników majątkowych, niespłaconych w terminie pożyczek z zakładowych funduszy specjalnych, nierozliczenia się z pobranej zaliczki na delegację lub drobne zakupy. Opłacone koszty postępowania sądowego obciążają koszty działalności.

Roszczenia i należności od pracowników z tytułu niedoborów i szkód obejmują roszczenia z tytułu kwot niedoborów i szkód w majątku jednostki, co do których występuje niezgodność i potrzeba dochodzenia w drodze negocjacji lub sądowej, oraz należności od pracowników

z tytułu zawinionych niedoborów i szkód w majątku firmy, tzn. kwot bezspornych, czyli pisemnie potwierdzonych co do gotowości ich spłaty bądź opartych na prawomocnych wyrokach sądowych.

Roszczenia sporne od odbiorców i dostawców to krajowe i zagraniczne roszczenia sporne dotyczące rozliczeń finansowych z odbiorcami i dostawcami. Pozycje te ujmuje się w wysokości kwot podstawowych, będących przedmiotem sporu, natomiast w sprawozdaniu finansowym często ich wartość będzie pomniejszona o odpisy aktualizujące wartość należności.

Inne roszczenia sporne to krajowe i zagraniczne roszczenia sporne jednostki wobec osób fizycznych i prawnych, z wyjątkiem odbiorców, dostawców i pracowników. Ich ewidencja prowadzona może być na osobnym koncie *Inne roszczenia sporne* bądź jako analityka do konta roszczeń.

Do ewidencji wszelkich roszczeń skierowanych na drogę postępowania sądowego służyć może konto *Należności dochodzone na drodze sądowej*.

Konto to obciąża się kwotami dochodzonych roszczeń w wysokości określonej w pozwie lub we wniosku zgłoszonym do masy upadłości, to jest zazwyczaj kwotą główną roszczenia, powiększoną o naliczone odsetki. Konto uznaje się natomiast kwotami roszczeń zasądzonych na rzecz jednostki, oddalonych przez sąd jako nieuzasadnionych, uznanych przez syndyka masy upadłości za mające pokrycie, uznanych przez syndyka masy upadłości jako nieściągalnych. Księgowania tych dokonuje się pod datą uprawomocnienia wyroku sądowego lub decyzji syndyka upadłości.

Na roszczenia skierowane do sądu i zgłoszone do masy upadłości tworzy się odpis aktualizujący wartość należności w ciężar konta *Pozostałe koszty operacyjne*.

Zapłata wierzytelności wymaga rozwiązania utworzonego odpisu poprzez zaliczenie go do pozostałych przychodów operacyjnych.

Rozdział II.

Udzielanie kredytu kupieckiego – znaczenie należności handlowych w działalności przedsiębiorstwa

2.1. Definicja i rodzaje kredytu kupieckiego

Kredyt kupiecki należy do najstarszych form finansowania. Geneza sięga czasów rzymskich, gdzie kupiec w zamian za zakupione towary nie wymagał natychmiastowej zapłaty, natomiast pozwalał klientowi na zapłatę po wyznaczonym czasie (Krzemińska, 2009, s. 15 i n.).

Pojęcie należności, zwłaszcza należności handlowych, znane jest nauce prawa, rachunkowości i finansów. Należności w ujęciu prawnym oznaczają wierzytelności pieniężne, które wymagają prawnego zabezpieczenia majątkowego lub osobistego. Należności w ujęciu rachunkowym stanowią informację o tym, że przedsiębiorstwu należą się pieniądze od odbiorcy w określonym czasie. Należności w ujęciu finansowym są udzielonym przez przedsiębiorstwo kredytem kupieckim (kredytem handlowym) swoim odbiorcom. Odbiorca nabywa towary i usługi, a zapłaty dokonuje w późniejszym terminie. W monografii pojęcia te są używane zamiennie.

Kredyt kupiecki w tym rozdziale będzie omawiany z perspektywy finansów przedsiębiorstwa. Poziom należności bowiem wynika z zakresu kredytowania odbiorców, jednocześnie generując zapotrzebowanie na kapitał obrotowy. W dalszej części rozdziału będą zatem omawiane czynniki decydujące o wartości udzielanego kredytu kupieckiego. Z perspektywy dawcy istotna będzie marketingowa rola kredytu kupieckiego, związana z zaktywizowaniem sprzedaży poprzez rozszerzenie kręgu odbiorców oraz zwiększenie przychodów ze sprzedaży i zysku (Krzemińska, 2005, s. 117). Z drugiej strony, jak wyżej wskazano, zwiększanie należności oznacza zamrożenie środków pieniężnych i powstanie kosztów utraconych możliwości, co równocześnie zmniejsza stopę zwrotu z kapitału. Poziom należności

z tytułu dostaw i usług (udzielony kredyt kupiecki) ma zatem bezpośredni wpływ zarówno na rentowność działalności, jak i na utrzymanie płynności finansowej.

Kredyt kupiecki, udzielany kupującemu przez sprzedawcę wyłącznie w transakcjach między przedsiębiorstwami i ma formę odroczenia terminu zapłaty w stosunku do daty sprzedaży. Można wyróżnić tzw. klasyczną i nieklasyczną postać kredytu kupieckiego (Kubiak, 1996). W klasycznej postaci kredytu nabywca ma możliwość uzyskania opustu (skonta), jeżeli zapłaci w krótkim okresie w stosunku do daty sprzedaży. W przypadku gdy będzie chciał korzystać z odroczenia płatności, obowiązuje go zapłata w pełnej wysokości. W tym przypadku wyróżnia się część bezpłatną kredytu, czyli w okresie, w którym można otrzymać skonto (okres skonta), oraz płatną, czyli część kredytu, która przekracza kredyt bezpłatny. W nieklasycznej postaci kredytu kupieckiego sprzedawca nie daje możliwości otrzymania opustu za wcześniejszą płatność. Jest to zwykła postać odroczenia płatności, mająca charakter manipulacyjny lub handlowy (Kubiak 2005, s. 33-34).

2.2. Motywy udzielania kredytu kupieckiego

W literaturze można znaleźć kilka motywów udzielania i zaciągania kredytu kupieckiego. W niniejszej monografii motywy te zostaną przedstawione odrębnie od strony udzielania i odrębnie od strony zaciągania kredytu kupieckiego, choć należy zaznaczyć, że mogą one przenikać się i wzajemnie na siebie oddziaływać.

Wśród motywów udzielania kredytu kupieckiego można wyróżnić motywy: popytowy, informacyjny oraz koordynacyjny.

Motyw popytowy wynika z chęci zwiększenia sprzedaży poprzez pobudzenie popytu u klientów. Udzielany kredyt kupiecki ma zwiększyć skłonność kontrahenta do zakupu i wyzwolić chęć powtarzania transakcji w przyszłości. Oczywiście, im dłuższe terminy będzie proponował sprzedawca, tym większa szansa na pozyskanie klienta i zdobycie jego lojalności. Można zatem mówić także o motywie marketingowym. Według Salima i Wilson (2006), kredyt kupiecki może służyć do budowy długotrwałych związków z odbiorcami. Aby utrzymywać takie relacje z klientami, kredyt handlowy może służyć jako narzędzie marketin-

gowe zarówno do wzmocnienia istniejących relacji z klientami, jak i do pozyskiwania nowych klientów. Można to osiągnąć, oferując nowe, korzystniejsze warunki kredytu lub akceptując przedłużenie dotychczas obowiązujących terminów płatności. Badania Salima i Wilson (2006) (obejmujące 355 brytyjskich przedsiębiorstw) wskazały, że relacje z odbiorcami są bardzo ważne w kontekście wielkości udzielanego kredytu handlowego. Dostawcy mają tendencję do inwestowania we współpracę ze swoimi klientami, pozwalając im dłużej wstrzymać płatności. Prawie 41% badanych firm pozwala na dłuższy termin płatności ze względu na realizowanie dostaw dla dużych klientów, a 36% ze względu na ich długoletnią współpracę.

Motyw popytowy może też być związany z prowadzeniem elastycznej polityki cenowej. Warunki sprzedaży na kredyt kupiecki nie są zwykle bezpośrednio zależne od zdolności kredytowej nabywcy. Warunki udzielania kredytu kupieckiego mogą być też związane ze skłonnością sprzedawcy do wspierania odbiorcy w trudnych warunkach gospodarowania. Wspieranie polega na odraczaniu terminów płatności, szczególnie gdy z odbiorcami budowano już wcześniej relacje handlowe. Polityka udzielania kredytu kupieckiego może zatem służyć redukcji rzeczywistej ceny kredytu w przypadku kredytobiorców charakteryzujących się słabszą sytuacją finansową (Delanny i Weill, 2004). Natomiast w przypadku, gdy rynek dostawców jest mocno konkurencyjny, przy równoczesnym występowaniu niewielu dużych nabywców, kredyt kupiecki pozwoli ominąć barierę wejścia, czyli umożliwi dostęp do kanałów dystrybucji. Poza występowaniem korzyści w krótkim okresie w postaci zwiększenia sprzedaży dostawca może także osiągać inne korzyści w dłuższej perspektywie.

Także polityka skonta (w przypadku tzw. klasycznej formy kredytu) umożliwi stymulowanie popytu. Oczywiście, oferta warunków, na jakich udzielany będzie kredyt handlowy, powinna być powiązana z oceną ryzyka kredytowego odbiorcy. Prowadzone badania pokazały, że kredyt handlowy oraz różnego rodzaju upusty są częściej udzielane hurtownikom i innym pośrednikom niż finalnemu odbiorcy. Jest to prawdopodobnie związane z większą skalą zakupów (Pike, Cheng, Cravens i Lamminmaki, 2005). Dłuższe warunki kredytu kupieckiego lub większa tolerancja opóźnień w płatnościach zazwyczaj występują tam, gdzie sprzedawca nie ma jeszcze dużego portfela odbiorców i stara się

go zbudować. Dostawcy, których produkty nie mają wyrobionej marki i nie są dobrze rozpoznawalne na rynku, wykazują większą skłonność do sprzedaży z odroczonym terminem płatności. W ten sposób mogą próbować zwiększyć popyt na swoje produkty w stosunku do producentów dóbr renomowanych.

Drugim motywem udzielania kredytu kupieckiego jest motyw informacyjny, który można rozpatrywać zarówno od strony dostawcy, jak i odbiorcy¹. Przede wszystkim odroczenie terminu płatności daje możliwość zmniejszenia asymetrii informacji pomiędzy sprzedawcą a kupującym odnośnie do produktu czy świadczonej usługi. Odbiorca zazwyczaj nie ma pełnej wiedzy o jakości produktu. Dzięki odroczeniu płatności ma możliwość sprawdzenia przedmiotu transakcji. Jeśli sprzedawca oferuje relatywnie długie terminy płatności, to w ten sposób sygnalizuje z jednej strony swoją dobrą sytuację finansową (jest w stanie finansować działalność bieżącą), a z drugiej – dobrą jakość sprzedawanych produktów (nie bojąc się o zgłaszanie reklamacji).

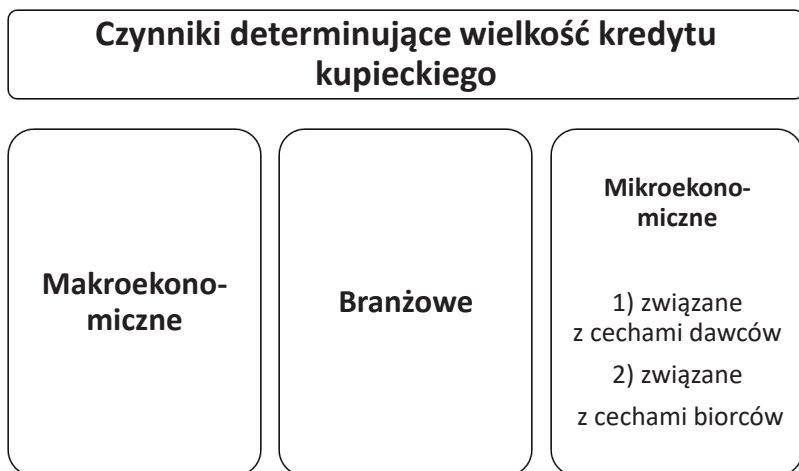
W literaturze wyróżnia się także koordynacyjny motyw kredytu kupieckiego (Fisman i Love, 2003). Kredyt kupiecki pozwala na lepsze skoordynowanie procesów związanych z prowadzeniem firmy. Dzięki jego stosowaniu można zmniejszyć koszty transakcji wynikające z regulowania płatności za zakupy, co umożliwia przedsiębiorstwu lepsze zarządzanie przepływami pieniężnymi. Wynika to z faktu, że termin płatności może być niezależny od harmonogramu dostaw. Dostawcy mogą oferować także kredyt kupiecki jako zachętę dla nabywców, by przesunąć magazynowanie zapasów ze sprzedającego na kupującego. Kredyt kupiecki pozwala zatem także obniżyć koszty przechowywania towarów dzięki wygładzaniu wahań popytu. Ten motyw bywa w literaturze nazywany także motywem transakcyjnym i został potwierdzony m.in. w badaniach Salima i Wilson (2006), którzy analizowali powiązania między stanem zapasów wielkością kredytu kupieckiego.

¹ Motyw informacyjny rozpatrywany od strony odbiorcy zostanie przedstawiony w następnym rozdziale.

2.3. Czynniki kształtujące wielkość kredytu kupieckiego

Z motywami udzielania kredytu kupieckiego powiązane są czynniki decydujące o skali kredytowania. Na wielkość kredytu kupieckiego ma wpływ zarówno jego dawca, jak i biorca, określający warunki transakcji oraz podejmujący lub powstrzymujący się od podjęcia określonych działań po udzieleniu kredytu (np. odbiorca może odwlekać płatność, a dostawca stosować – lub nie – określone instrumenty windykacyjne). Czynniki kształtujące wielkość kredytu kupieckiego można podzielić na: makroekonomiczne, branżowe i mikroekonomiczne (Rysunek 2.1.).

Rysunek 2.1. Czynniki determinujące wielkość kredytu kupieckiego



Źródło: Opracowanie własne.

Wśród czynników makroekonomicznych różnicujących wykorzystanie kredytu kupieckiego wymienia się cykl koniunkturalny i często związaną z nim politykę pieniężną banku centralnego. W przypadku kryzysu oraz restrykcyjnej polityki pieniężnej rośnie znaczenie i wykorzystanie kredytu kupieckiego przede wszystkim przez mniejsze przedsiębiorstwa, finansowane przez dostawców charakteryzujących się łatwiejszym dostępem

do zinstytucjonalizowanych rynków finansowych. Osłabia to zatem skuteczność polityki pieniężnej, ale także łagodzi generowane przez nią efekty dyskryminujące małe przedsiębiorstwa (Kashyap, Stein i Wilcox, 1993). Badania prowadzone w Polsce (Marzec i Pawłowska, 2012) także wskazują na dodatnią korelację między udzielanymi kredytami kupieckimi a kosztem tradycyjnych form finansowania działalności, takich jak kredyt bankowy. Szerzej problem substytucji między kredytem bankowym i kredytem kupieckim oraz wpływ fazy cyklu koniunkturalnego na tą relację zostanie opisany w następnym rozdziale.

Czynnikiem makroekonomicznym wpływającym na wykorzystanie kredytu kupieckiego jest także rodzaj systemu finansowego (prawnej ochrony kapitałodawców) i stan rozwoju systemu bankowego. Badania Demirgüç-Kunt i Maksimovic (2001), dotyczące zależności między rozwojem systemu bankowego i rozwiązań prawnych w zakresie funkcjonowania rynku a wykorzystaniem kredytu kupieckiego, wykazały, że w krajach o nieefektywnym systemie prawnym firmy częściej korzystają z kredytu kupieckiego niż kredytu bankowego. Podobne wnioski dotyczące znaczenia międzynarodowego zróżnicowania specyfiki systemu bankowego i polityki udzielania kredytu kupieckiego wysnuli Deloof i La Rocca (2015).

Podstawowym czynnikiem różnicującym wykorzystanie kredytu kupieckiego jest branża. W ramach poszczególnych sektorów można zaobserwować duże zróżnicowanie udziału zarówno należności, jak i zobowiązań handlowych. Z badań wynika, że wielkość kredytu kupieckiego uzależniona jest m.in. od: przedmiotu obrotu, miejsca w łańcuchach dostaw czy sezonowości produkcji i sprzedaży.

Przedsiębiorstwo może kreować popyt przez odpowiednie dopasowywanie warunków udzielania kredytu kupieckiego do sezonowości sprzedaży. W szczególności przy nieprzewidywalności i wahaniach popytu przedsiębiorstwo chętniej będzie udzielało kredytu kupieckiego na dłuższy okres (Ng, Kiholm-Smith i Smith, 1999).

Krótsze terminy płatności oraz częściej występujące płatności gotówkowe są charakterystyczne natomiast dla sprzedaży na końcu łańcuchu dystrybucji (Pike, Cheng, Cravens i Lamminmaki, 2005). Nie bez znaczenia jest też kanał sprzedaży. W przypadku kanału sprzedaży elektronicznej odroczenie płatności jest relatywnie rzadką sytuacją w stosunku do sprzedaży tradycyjnej.

Znaczenie ma także rodzaj sprzedawanych produktów. Dobra powszechnego użytku oraz takie, których termin przydatności do użycia jest krótki, są częściej sprzedawane bez odraczania płatności bądź płatność odraczana jest na relatywnie krótki okres.

Na wielkość kredytu kupieckiego wpływa niewątpliwie również stopień koncentracji rynku zbytu i rynku zaopatrzenia. Są to czynniki oddziałujące na siłę negocjacyjną nabywców i dostawców, przy czym sama pozycja na tym rynku zależy od cech charakterystycznych dla poszczególnych przedsiębiorstw.

Czynniki mikroekonomiczne to cechy dostawcy udzielającego kredytu kupieckiego oraz cechy odbiorcy, który kredyt zaciąga.

Cechy dostawcy, które wpływają na wielkość kredytu kupieckiego, dotyczą: jego podejścia do ryzyka, pozycji na rynku oraz charakterystyki finansowej.

Czynnikiem wpływającym na ograniczanie udzielania kredytu kupieckiego jest awersja do ryzyka menedżerów przedsiębiorstwa, obawiających się o kondycję finansową swoich odbiorców i chcących ograniczać ryzyko wystąpienia problemów z egzekwowaniem płatności.

Dłuższy okres odroczenia płatności, a co za tym idzie – większa wartość kredytu kupieckiego – są charakterystyczne dla przedsiębiorstw, które mają swobodę finansowania i łatwo je otrzymują na rynku kapitałowym. Zgodnie z hipotezą dostępu do finansowania większe firmy mają większą zdolność kredytową (Petersen i Rajan, 1997). W szczególności starsze firmy o ugruntowanej pozycji mają zazwyczaj większą swobodę finansowania niż młodsze i dzięki temu udzielają chętniej i w większym zakresie kredytu kupieckiego niż pozostałe przedsiębiorstwa (Niskanen i Niskanen, 2006; Baños-Caballero i in., 2010). Można zatem stwierdzić, że wielkość i wiek dostawcy (dawcy kredytu) są dodatnio skorelowane z poziomem kredytu kupieckiego.

Większą skłonność do udzielania kredytów kupieckich przedstawiają zazwyczaj także przedsiębiorstwa, które osiągnęły wysoką rentowność sprzedaży. Jest tak dlatego, że w mniejszym stopniu odczuwają potencjalne skutki opóźnień w płatnościach czy nawet niewypłacalności klientów. Martinez-Sola, García-Teruel i Pedro Martinez-Solano (2014), badając sektor produkcyjny małych i średnich przedsiębiorstw, odnotowali dodatnią liniową zależność między udzielaniem kredytu kupieckiego a rentownością. Stwierdzili, że korzyści związane z odraczaniem płatności

odbiorcom przewyższają koszty finansowania kapitału obrotowego. Dotyczy to w większym stopniu przedsiębiorstw w dobrej kondycji finansowej w porównaniu do tych, które wykazują zagrożenie utratą wypłacalności. Autorzy dowiedli także, że kredyt kupiecki można wykorzystać do wygładzenia popytu, w ten sposób obniżając koszty operacyjne i zwiększając zyskowność. Wyniki te świadczą o istotnej roli kredytu kupieckiego jako wyznaczniku rentowności małych i średnich przedsiębiorstw.

Bardziej skłonni do zwiększania akcji kredytowej dla odbiorców są dostawcy wykazujący chęć szybkiego rozwoju (Niskanen i Niskanen, 2006). Wzrost ten można aproksymować tempem przyrostu sprzedaży. Chęć zdobycia rynku powoduje konieczność wyróżnienia się względem konkurentów i zwiększanie akcji kredytowej (Woo, 2016).

Cechy odbiorcy, które wpływają na wielkość kredytu kupieckiego, także dotyczą poruszonych wyżej aspektów, jednak tym razem rozpatrywanych z pozycji podmiotu korzystającego z kredytu kupieckiego.

W literaturze często poruszany jest wątek reputacji nabywcy zaciągającego kredyt kupiecki, przedstawiany w kontekście substytucyjności lub komplementarności wykorzystania kredytu bankowego. Przedsiębiorstwa są bardziej skłonne korzystać z finansowania kredytem kupieckim, jeśli mają trudności z dostępem do finansowania bankowego. Ta trudność w uzyskaniu kredytu bankowego zazwyczaj cechuje przedsiębiorstwa charakteryzujące się relatywnie niską płynnością finansową oraz niską rentownością.

W literaturze można także znaleźć badania wskazujące na to, że przedsiębiorstwa charakteryzujące się dużymi możliwościami wzrostu (mierzonego przyrostem sprzedaży) zazwyczaj w większym stopniu wykorzystują zobowiązania krótkoterminowe – w tym kredyt kupiecki (Delanny i Weill, 2004; Niskanen i Niskanen, 2006). Można to tłumaczyć faktem, że przedsiębiorstwa charakteryzujące się wysokim tempem wzrostu są bardziej narażone na negatywne skutki asymetrii informacji. Kredyt kupiecki umożliwia natomiast większy stopień redukcji asymetrii informacji niż kredyt bankowy.

Większość badań wskazuje także na dodatnią relację wielkości posiadanych przez nabywcę zapasów z wykorzystaniem kredytu kupieckiego, choć jest to także uzależnione od charakteru zapasów (przetworzone, nieprzetworzone). Wpływ branży na tę zależność wykazywali m.in. Mateut, Mizen i Ziane (2012).

2.4. Strategie polityki kredytowej

Polityka udzielania kredytu kupieckiego może koncentrować się na wspieraniu sprzedaży oraz na minimalizacji poziomu należności trudno ściągalnych. Możliwość skorzystania z odroczonej formy płatności powinna być oferowana klientom solidnym, wiarygodnym, tworząc i umacniając w ten sposób długoterminowe więzy współpracy kooperacyjnej. Jednocześnie polityka kredytu kupieckiego powinna być spójna z celami strategicznymi i bieżącymi danego podmiotu i ograniczać ryzyko kredytowe (Dziawgo i Zawadzki, 2011, s. 140-141).

Ryzyko kredytowe wiąże się z utratą całości lub części należności oraz kosztami spowodowanymi opóźnieniami płatności przez odbiorców. Może mieć zarówno charakter pozytywny, jak i negatywny. Pozytywnym skutkiem ryzyka kredytowego jest możliwość uzyskania dochodów z akcji kredytowej, których wysokość jest dodatnio skorelowana z poziomem ryzyka. Do negatywnych efektów ryzyka kredytowego należy zaliczyć możliwość utraty przez kredytobiorcę części lub całości należnych mu kwot (Kreczmańska-Gigol, 2010, s. 101). Udzielenie kredytu handlowego, oprócz straty środków, może również wiązać się z ryzykiem utraty siły nabywczej pieniądza na skutek inflacji, ryzykiem utraty płynności oraz ryzykiem utraty potencjalnych korzyści alternatywnych z wykorzystania kapitału (Dziawgo i Zawadzki, 2011, s. 142).

Kształtowanie strategii udzielania kredytu kupieckiego zależy w dużej mierze od skłonności przedsiębiorstwa do ponoszenia ryzyka. Wdrażając politykę kredytu kupieckiego, można wykorzystać zasady strategii restrykcyjnej, liberalnej lub umiarkowanej.

Strategia restrykcyjna udzielania kredytu kupieckiego cechuje się mniejszą skłonnością do udzielania kredytu handlowego odbiorcom. Odroczone terminy płatności jest oferowany wyłącznie stałym, wiarygodnym klientom, z którymi przedsiębiorstwo utrzymuje stałe kontakty handlowe. Często wymagane jest przedstawienie zabezpieczenia wiarygodności. Wadą polityki restrykcyjnej jest zwiększenie ryzyka utraty sprzedaży, a nawet odejścia klientów. Ryzyko to rośnie w sektorach, w których występuje duża konkurencja na rynku, oferująca bardziej liberalne zasady kredytowania transakcji handlowych. Utrata sprzedaży prowadzi zazwyczaj do spadku zyskowności, a może

także prowadzić do utraty płynności. W strategii restrykcyjnej dąży się zatem do eliminowania ryzyka niewypłacalności odbiorcy, ale może to jednocześnie oznaczać spadek przychodów ze sprzedaży.

Strategia liberalna ma na celu przyciągnięcie klientów i umocnienie pozycji przedsiębiorstwa na rynku. Najważniejszymi cechami tej strategii są: odraczanie płatności na dłuższy okres, większa akceptacja opóźnień w płatnościach oraz mniejszy nacisk na zabezpieczenie wiarytelności. Przedsiębiorstwo stosujące tę strategię kieruje się głównie chęcią zwiększania sprzedaży. Oferuje kredyt kupiecki nawet przedsiębiorstwom cechującym się wysokim stopniem ryzyka wypłacalności. Kredyt kupiecki mogą otrzymać zatem także przedsiębiorstwa o słabej kondycji finansowej, a poza tym te, o których informacje są mocno ograniczone w procesie podejmowania decyzji kredytowej. Wadą stosowania strategii liberalnej jest zatem zwiększenie prawdopodobieństwa przyrostu należności przeterminowanych lub nieściągalnych. Taki rodzaj polityki zazwyczaj jest rekomendowany dostawcom, którzy chcą rozpocząć sprzedaż nowego produktu czy też posiadają wolne moce produkcyjne, a ich koszty produkcji charakteryzują się wysokim udziałem kosztów zmiennych.

Strategia umiarkowana jest strategią pośrednią, łączy strategię restrykcyjną i liberalną. Przedsiębiorstwo elastycznie podchodzi do udzielania kredytu kupieckiego, ale uzależnia wielkość zobowiązania i okres zapłaty od wiarygodności oraz wypłacalności klienta (Podedworna-Tarnowska, 2007, s. 58).

Narzędziami wdrażania danej strategii udzielania kredytu kupieckiego są: limit kredytu, termin płatności, sposób zabezpieczenia należności, stosowanie skonta kasowego oraz odsetki karne za opóźnienie. Zostaną one opisane w dalszej części rozdziału.

2.5. Etapy zarządzania należnościami

2.5.1. Badanie zdolności i kredytowej kontrahenta

Proces zarządzania należnościami należy rozpocząć od określenia metod weryfikacji zdolności kredytowej kontrahenta, a następnie ich konsekwentnego zastosowania. Ten etap stanowi podstawę dalszego

zarządzania należnościami i w największym stopniu będzie decydował o ich jakości.

Według Mendla i Przeniczki (2002), proces badania wiarygodności składa się z trzech etapów: fazy przygotowawczej, fazy zasadniczej i fazy końcowej.

Faza przygotowawcza obejmuje: sformułowanie celu badań, metod ich przeprowadzenia oraz określenie elementów sytuacji ekonomicznej, finansowej, prawnej i organizacyjnej, które podlegać będą analizie. Druga faza (zasadnicza) to realizacja postanowień fazy pierwszej, czyli zgromadzenie informacji i przetworzenie ich w taki sposób, aby umożliwiły oszacowanie ryzyka podjęcia współpracy z kontrahentem i podjęcie decyzji kredytowej. W ostatnim, trzecim etapie, podejmowana jest decyzja kredytowa. Jeżeli jej wynikiem jest zgoda na kredytowanie – określa się warunki, na jakich ma być udzielony kredyt.

Oceny ryzyka kredytowego można dokonać za pomocą metod jakościowych, ilościowych i mieszanych. Pierwsza grupa metod koncentruje się na analizie cech jakościowych kontrahenta i charakteryzuje się dużym poziomem subiektywizmu oceny. Metody ilościowe oparte są na danych mierzalnych. Badanie ryzyka koncentruje się zwykle na analizie wskaźnikowej bądź złożonych modelach ekonometrycznych. Są one chętnie wykorzystywane ze względu na obiektywizm ich wyników. Natomiast metody mieszane (np. metoda 5C) są najczęściej stosowane, głównie dlatego, że wykorzystują zarówno dane mierzalne, jak i niemierzalne. Powinny zatem łączyć pozytywne cechy metod jakościowych i ilościowych oraz redukować wady tych metod.

Proces weryfikacji klienta powinien rozpocząć się od sprawdzenia go pod względem formalnym. Informacje niezbędne do tego można uzyskać z: rejestru przedsiębiorców, centralnej ewidencji i informacji o działalności gospodarczej, rejestru REGON, biur informacji gospodarczej albo białej listy podatników publikowanej przez Ministerstwo Finansów. Następnie można przystąpić do oceny merytorycznej.

Jedną z najczęściej proponowanych metod w literaturze poświęconej badaniu wiarygodności kredytowej jest metoda 5C kredytu. Oceny dokonuje się na podstawie pięciu kryteriów odnoszących się do cech kontrahenta: charakteru (*character*), kapitału (*capital*), zabezpieczeń spłaty kredytu (*collateral*), wypłacalności (*capacity*), warunków zewnętrznych (*conditions*). Ocena charakteru ma koncentrować się na oce-

nie zarządu przedsiębiorstwa z perspektywy takich cech jak rzetelność czy uczciwość. Wymagane jest zatem pozyskanie danych historycznych o zachowaniu biznesowym przedsiębiorstwa. Dokonanie takiej oceny jest trudne i cechuje się subiektywizmem. Łatwiej jest oczywiście przeprowadzić taką analizę w przypadku długiej współpracy z odbiorcą.

Drugim elementem oceny jest kapitał własny. Należy określić względną relację kapitału własnego do zadłużenia. Ryzyko kredytowe jest oczywiście tym wyższe, im relatywnie więcej jest kapitału obcego. W przypadku mniejszych odbiorców warto określić relację kapitału własnego do wielkości udzielanego kredytu kupieckiego. Im udzielany kredyt kupiecki stanowi większą część kapitałów własnych kontrahenta, tym większe jest ryzyko kredytowe.

Zabezpieczenie kredytu kupieckiego jest ważnym elementem oceny wiarygodności kredytowej w przypadku przedsiębiorstw o małym kapitale własnym, nowo powstałych lub takich, których dotychczasową reputację trudno jest zweryfikować. Możliwość przedstawienia zabezpieczenia, takiego jak poręczenie (np. spółki matki) czy zastaw, zwiększa wiarygodność odbiorcy.

Kolejnym elementem oceny jest wypłacalność – finansowa zdolność do regulowania zobowiązań kredytowych. Najczęściej stosowaną metodą oceny w tym zakresie jest analiza finansowa. W przypadku kredytu kupieckiego analizuje się przede wszystkim krótkoterminowe aspekty sytuacji finansowej, w szczególności płynność finansową i sprawność gospodarowania kapitałem obrotowym netto. Dobrym narzędziem do takiej oceny może być stosowanie metody punktowej, która zostanie opisana poniżej.

Ostatnim kryterium oceny są warunki zewnętrzne i ocena możliwości dostosowania się do nich odbiorcy. Oceny takiej można dokonać za pomocą analizy SWOT, badając przy tym rynek, sektor i konkurencję kontrahenta. Ważne jest określenie struktury kosztów według kryterium zmienności. Przedsiębiorstwa z wysokim udziałem kosztów stałych w kosztach ogółem będą mniej elastycznie dostosowywały się do zmiany koniunktury gospodarczej. W warunkach kryzysowych ważna jest także elastyczność w zakresie oferty sprzedaży. W przypadku spadku sprzedaży w danym segmencie cenna jest opcja zmiany oferty produktowej i skierowanie jej do sektorów charakteryzujących się większym popytem.

Z finansowego punktu widzenia najważniejsza jest ocena zdolności klienta do spłaty (analiza wypłacalności – *capacity*). Poniżej zostanie zaprezentowany przykład metody punktowej dedykowanej ocenie kontrahenta w kredycie kupieckim. Wskaźniki w nim zaprezentowane są w większości wykorzystywane do oceny krótkoterminowej sytuacji finansowej. Wyjątek stanowią jedynie wskaźniki 2.4. i 2.5. w tabeli 2.1. W ramach oceny metodą punktową można wyróżnić następujące etapy:

1. Obliczanie wartości zestawu wskaźników na podstawie zebranych danych finansowych. W przedstawionej niżej metodzie ujętych zostanie dziesięć wskaźników, które zaprezentował Mavrovitis (za: Sierpińska i Wędzki, 2005).
2. Ustalenie przedziałów klasyfikacji punktowej wybranych do analizy wskaźników. Jest to etap najtrudniejszy i najbardziej kosztowny. Klasyfikacja punktowa bowiem musi uwzględniać specyfikę branży. Konieczny jest więc dostęp do materiału statystycznego dotyczącego danych ze sprawozdań finansowych podmiotów z konkretnej branży. Przy tworzeniu granic przedziałów można posłużyć się średnią arytmetyczną oraz odchyleniem standardowym (krotność odchylenia standardowego na lewo i na prawo od wartości średniej – w zależności od tego, czy wskaźnik jest stymulantą, czy destymulantą wiarygodności kredytowej).
3. Policzenie wartości ustalonego zestawu wskaźników finansowych dla każdego z analizowanych kontrahentów.
4. Przydzielanie punktów dla analizowanych odbiorców zgodnie z przyjętą skalą klasyfikacji punktowej. W zaprezentowanej niżej metodzie za każdy wskaźnik należy przydzielić od 1 do 5 punktów, przy czym 1 punkt oznacza najniższe ryzyko kredytowe, a 5 najwyższe.
5. Określenie sumy punktów dla wszystkich wskaźników i przyporządkowanie na tej podstawie odbiorcy do odpowiedniej klasy ryzyka: od bardzo dużego do małego (porównaj z Tabelą 2.3.).

Tabela 2.1. Wskaźniki niezbędne do oceny ryzyka kredytowego

Numer wskaźnika	Nazwa wskaźnika	Postać obliczeniowa	Pomiar	Pożądana wartość wskaźnika
(2.1.)	wskaźnik bieżącej płynności	aktywa obrotowe / zobowiązania krótkoterminowe	płynności finansowej	jak najwyższa
(2.2.)	wskaźnik wysokiej płynności	aktywa obrotowe – zapasy / zobowiązania krótkoterminowe	płynności finansowej	jak najwyższa
(2.3.)	wskaźnik długu	zobowiązania krótkoterminowe / kapitał własny + rezerwy	obciążenia kapitału własnego zobowiązaniami krótkoterminowymi	jak najniższa
(2.4.)	limit kredytu	limit kredytu dla klienta / rzeczowy majątek trwały	zabezpieczenia należności rzeczowym majątkiem trwałym	jak najniższa
(2.5.)	rentowności netto sprzedaży	wynik finansowy netto / przychody ze sprzedaży	rentowności sprzedaży	jak najwyższa
(2.6.)	rotacja należności handlowych w dniach	należności handlowe · 365 / przychody ze sprzedaży	liczby dni po jakiej następuje zapłata należności	jak najniższa
(2.7.)	rotacja zapasów w dniach	zapasy · 365 / koszty działalności operacyjnej	liczby dni okresu utrzymywania zapasów	jak najniższa
(2.8.)	wskaźnik pozycji kredytowej	należności handlowe / zobowiązania handlowe	stopnia pozycji biorcy lub dawcy kredytu kupieckiego	jak najwyższa
(2.9.)	udział zapasów w aktywach obrotowych	zapasy / aktywa obrotowe	płynności aktywów	jak najniższa
(2.10.)	rotacja zobowiązań handlowych w dniach	zobowiązania handlowe · 365 / koszty działalności operacyjnej – amortyzacja	liczby dni po jakiej podmiot reguluje swoje zobowiązania handlowe	jak najniższa

Źródło: opracowanie własne na podstawie Krzemińska, 2005, s. 151.

Przy tak skonstruowanych przedziałach łatwo zauważyć, że przedsiębiorstwa mogą uzyskać od 10 do 50 punktów. Przykładowy układ klasyfikacji punktowej w kontekście określenia klasy ryzyka kredytowego zawarto w tabeli 2.2.

Tabela 2.2. Ustalenie liczby punktów w zależności od wartości wskaźnika – przykład

Nazwa wskaźnika	Liczba punktów za przedział, w którym mieści się wskaźnik				
	1	2	3	4	5
Bieżącej płynności	$\geq 2,5$	$\langle 2,0; 2,5 \rangle$	$\langle 1,5; 2,0 \rangle$	$\langle 1,0; 1,5 \rangle$	$\langle 1$
Wysokiej płynności	$\geq 1,5$	$\langle 1,25; 1,5 \rangle$	$\langle 1,0; 1,25 \rangle$	$\langle 0,75; 1,0 \rangle$	$\langle 0,75$
Długu	$\leq 0,5$	$(0,5; 0,75 \rangle$	$(0,75; 1,0 \rangle$	$(1,0; 1,5 \rangle$	$\rangle 1,5$
Limitu kredytu	$\leq 5\%$	$(5\%; 10\% \rangle$	$(10\%; 15\% \rangle$	$(15\%; 25\% \rangle$	$\rangle 25\%$
Rentowności netto sprzedaży	$> 8\%$	$\langle 8,0\%; 6,0\% \rangle$	$\langle 6,0\%; 3,5\% \rangle$	$\langle 3,5\%; 1,0\% \rangle$	$\langle 1\%$
Rotacji należności handlowych w dniach	≤ 30	$(30; 40 \rangle$	$(40; 50 \rangle$	$(50; 60 \rangle$	$60 \langle$
Rotacji zapasów w dniach	≤ 30	$(30; 40 \rangle$	$(40; 50 \rangle$	$(50; 60 \rangle$	$60 \langle$
Pozycji kredytowej	> 2	$(1,5; 2,0 \rangle$	$(1,25; 1,5 \rangle$	$(1,0; 1,25 \rangle$	$\leq 1,0$
Udziału zapasów w aktywach bieżących	$\leq 0,3$	$(0,3; 0,35 \rangle$	$(0,35; 0,4 \rangle$	$(0,4; 0,6 \rangle$	$\rangle 0,6$
Rotacji zobowiązań handlowych w dniach	≤ 30	$(30; 40 \rangle$	$(40; 50 \rangle$	$(50; 60 \rangle$	$60 \langle$

Źródło: Sierpińska i Wędzki, 2005.

Wśród przyjętych w zaproponowanej wersji metody punktowej wskaźników cztery to stymulanty, a sześć to destymulanty dobrej sytuacji finansowej. Jak najwyższą wartością powinny charakteryzować się: oba wskaźniki płynności, wskaźnik rentowności sprzedaży oraz wskaźnik pozycji kredytowej. Ten ostatni wskaźnik powinien przyjmować wysokie wartości, gdyż lepiej, by odbiorca miał więcej

należności niż zobowiązań handlowych. Jak najniższą wartością powinny charakteryzować się wskaźniki: długu, limitu kredytowego, udziału zapasów w aktywach obrotowych oraz trzy wskaźniki rotacji kapitału obrotowego wyrażonego w dniach. Wyjaśnienia wymaga wskaźnik limitu kredytu. W jego liczniku należy umieścić przeciętną wartość limitu kredytu, jaką stosuje sprzedawca w relacji do obrotów z kontrahentami. Ostateczna wartość limitu bowiem będzie wynikiem przeprowadzenia całej oceny i zakwalifikowania odbiorcy do danej klasy ryzyka kredytowego.

Należy mieć na uwadze, że ta metoda oceny ryzyka ma pewne ograniczenia, które sprawiają, że przedsiębiorstwa (szczególnie małe i średnie) rzadko z niej korzystają. Podczas jej stosowania mogą wystąpić trudności w zebraniu aktualnych sprawozdań finansowych kontrahenta. Zasadniczo sprawozdania te powinny być przekazane przez odbiorcę, który nie zawsze chętnie to czyni. Korzystanie ze sprawozdań zamieszczanych przez spółki prawa handlowego w Krajowym Rejestrze Sądowym nie zawsze pozwoli na poznanie aktualnej sytuacji klienta (np. w czerwcu danego roku mogą być dostępne sprawozdania określające stan przedsiębiorstwa sprzed 18 miesięcy). Drugim problemem jest przygotowanie klasyfikacji punktowej uwzględniającej specyfikę branży. Tak jak już wspomniano, wymaga to nakładów umożliwiających pozyskanie danych statystycznych oraz odpowiednich kwalifikacji personelu.

Tabela 2.3. Klasy ryzyka kredytowego

Klasy ryzyka	Przedział punktowy	
	od	do
Małe	10	15
Umiarkowane	16	25
Umiarkowane, wymagające kontroli	26	35
Duże	36	40
Bardzo duże	41	50

Źródło: Krzemińska, 2005, s. 151.

Przedstawiony powyżej proces weryfikacji kontrahentów jest czasochłonny, wymaga odpowiedniej kadry oraz zasobów finansowych wykorzystywanych w celu zdobycia i przetworzenia informacji o kliencie. Dlatego też, jak wynika z badań przeprowadzonych na zlecenie Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej i Rzetelnej Firmy, raptem 57% małych i średnich przedsiębiorców decyduje się na weryfikację kontrahentów przed aktem sprzedaży czy wykonaniem usługi (KRD, 2020). Sytuacja ta dotyczy także dużych podmiotów – spółek notowanych na giełdzie, które powinny w tej kwestii być liderami. Z badań przeprowadzonych przez Mulawę (2017) wynika, że analizowane przez nią spółki notowane na GPW w Warszawie nie wykorzystują w pełni dostępnych rozwiązań w procesie zarządzania należnościami. Nie mają zdefiniowanej i zaadoptowanej polityki kredytowej. Ocenę zdolności kredytowej przeprowadzają zazwyczaj wewnątrz, rzadko korzystając z outsourcingu. Połowa badanych przedsiębiorstw nie przenosi ryzyka kredytowego na firmę faktoringową czy ubezpieczyciela, co jak zauważa autorka, może wynikać z niskiej awersji do ryzyka, braku świadomości istniejących zagrożeń bądź kosztów współpracy z podmiotem zewnętrznym.

2.5.2. Określenie parametrów polityki kredytowej

Odpowiedni dobór narzędzi oraz ustalenie zasad polityki kredytowej jest procesem długotrwałym, wymaga doświadczenia oraz znajomości otoczenia. Jest on niezbędny do zapewnienia skutecznego kredytowania oraz windykacji klientów (Wędzki, 2018, s. 250-254). Dobrze wdrożona i realizowana polityka może przyczynić się do zmniejszenia kosztów, wzrostu przychodów, uwolnienia przepływów pieniężnych, a także poprawić płynność finansową przedsiębiorstwa (Kreczmańska-Gigol, 2015, s. 190). Wśród instrumentów polityki kredytowej należy wymienić:

1. Termin płatności, czyli czas na jaki odroczone płatność kontrahentowi.
2. Limit kredytu, czyli maksymalną wartość kredytu kupieckiego, jaką odbiorca może otrzymać. Jeżeli suma należności od klienta na dany dzień przekracza limit, sprzedaż kredytowa będzie wstrzymana.

3. Skonto kasowe, czyli obniżkę ceny w przypadku, gdy odbiorca dokona płatności we wskazanym dniu – wcześniej niż w standardowym terminie płatności.
4. Zabezpieczenia wierzytelności, czyli instrumenty pozwalające na skuteczniejszą windykację niespłaconych należności.
5. Odsetki za opóźnienie, czyli kara pieniężna, która może być nałożona na odbiorcę w przypadku braku płatności w terminie zapłaty.

Termin płatności powinien być uzależniony od klasy ryzyka odbiorcy określonej podczas weryfikacji jego zdolności kredytowej. W dużej mierze jest on determinowany branżowo. Wpływ na termin płatności mają też rodzaj sprzedawanego produktu oraz siła negocjacyjna odbiorcy.

Skrócony termin płatności jest udzielany klientom o niższym zaufaniu oraz wiarygodności kredytowej. Do tej grupy najczęściej należą kontrahenci (Wędzki, 2018, s. 252):

- nowi, wchodzący na rynek, którzy nie posiadają jeszcze historii kredytowej,
- dokonujący jedynie sporadycznych transakcji lub o niskiej wartości,
- pochodzący z ryzykownej branży lub kraju,
- posiadający trudności finansowe oraz problemy z regulowaniem płatności.

Dłuższy okres kredytu kupieckiego natomiast jest przyznawany często ze względu na:

- długi okres współpracy,
- wielkość zamówienia,
- silną pozycję odbiorcy na rynku,
- stabilność finansową.

Limit kredytowy to maksymalna wartość należności, jaką sprzedawca akceptuje względem danego odbiorcy. Głównym czynnikiem, który powinien wpływać na wysokości limitu kredytowego, jest poziom ryzyka kredytowego kontrahenta. Podwyższony limit kredytu można oferować klientom o niskim poziomie ryzyka. Oprócz sytuacji finansowej klienta wpływ na limit kredytowy mają zazwyczaj te same czynniki, co w przypadku ustalenia terminu płatności (pozycja negocjacyjna kontrahenta, branża). Bardzo ważne jest ponadto, by oferowane przez sprzedawcę odroczenie zapłaty oraz limit kredytowy były ze sobą skorelowane. Limit kredytowy jest w praktyce wyznaczany jako

procent od średniorocznych zakupów danego odbiorcy. Jeżeli odbiorca otrzyma sześćdziesięciodniowy termin płatności i jednocześnie limit kredytu odpowiadający wartości miesięcznych zakupów u dostawcy, to może dochodzić do sytuacji, w której klient będzie „zmuszany” do dokonywania płatności znacznie przed upływającym terminem płatności, gdyż kolejne jego zakupy na kredyt kupiecki oznaczałyby przekroczenie przyznanego mu limitu kredytowego. Taka sytuacja może być irytująca dla odbiorcy i negatywnie wpływać na skłonność do zakupów u tego dostawcy.

Ustalanie limitów kredytowych dla odbiorców jest bardzo korzystnym narzędziem z perspektywy sprzedawcy. Ogranicza on dzięki temu ryzyko oraz wysokość potencjalnych strat związanych z należnościami przeterminowanymi czy nieściągalnymi. Ponadto limit wymusza standaryzację procesu kredytowania oraz pomaga w automatyzacji czynności windykacyjnych (Wędzki, 2018, s. 255-257).

Kolejnym instrumentem polityki kredytowej jest skonto kasowe, którego oferowanie ma głównie wpłynąć na poprawę płynności finansowej, poprzez zachęcenie odbiorcy do dokonania płatności wcześniej niż w standardowo obowiązującym terminie. Skonto to obniżka ceny objętej sprzedażą kredytową, przyznana odbiorcy dokonującemu płatności wcześniej niż w standardowym terminie. Na przykład warunki sformułowane następująco: 2%/5 zapłata 45, oznaczają, że nabywca otrzyma 2% skonta, jeśli zapłaci do 5 dnia, natomiast jeżeli tego nie zrobi, to ostateczny termin zapłaty wynosi 45 dni. W części transakcji, jakie zawierane są w Polsce, skonto jest oferowane tylko przy natychmiastowej płatności, czyli bez tzw. okresu manipulacyjnego. Na przykład warunki: 2%/0 zapłata 45, oznaczają, że nabywca otrzyma 2% skonta, jeśli zapłaci w dniu zakupu (zasadniczo przed lub przy odbiorze), a jeżeli tego nie zrobi, to w standardowym terminie rozliczeń – 45 dni – musi zapłacić pierwotną cenę dostawy. Takie warunki otrzymania opustu (natychmiastowa płatność) są związane zapewne z chęcią sprzedawców do zmniejszenia ryzyka kredytowania odbiorcy, a także z ułatwieniami dotyczącymi fakturowania i księgowania sprzedaży ze skontem. Dla przedsiębiorstwa udzielającego skonta korzyścią jest znaczne skrócenie okresu konwersji gotówki, a przez to zmniejszenie zapotrzebowania na kapitał obrotowy. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że kosztem takiej polityki jest utrata części marży.

Ważnym instrumentem polityki kredytowej są zabezpieczenia. Ich stosowanie powinno być uzależnione od oceny ryzyka kredytowego odbiorców. W praktyce rzadko wymaga się zabezpieczeń od klientów należących do grup małego lub umiarkowanego ryzyka kredytowego. Zabezpieczenia zwiększają szansę skutecznego egzekwowania wierzytelności. Prawne zabezpieczenia wierzytelności można podzielić na: osobiste, czyli dotyczące osoby, od której dochodzi się roszczenia, oraz rzeczowe, czyli określające przedmiot dłużnika, do którego wierzyciel może rościć prawo w przypadku braku zapłaty. Zabezpieczenia wierzytelności są obszerną tematyką natury prawnej i nie będą szerzej analizowane w tej monografii².

Kolejnym narzędziem, które sprzedawca może wykorzystać w ramach polityki kredytowej, są odsetki karne. Może ono zostać użyte, by zmniejszyć starty sprzedawcy wynikające z braku otrzymania płatności na czas, a także stanowić narzędzie motywujące odbiorcę do spłaty zobowiązań w terminie. Stopa odsetek karnych może być ustalana na podstawie umowy albo przepisów prawa. Naliczanie odsetek reguluje Ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych. Według stanu obowiązującego w 2020 roku dopuszcza ona także naliczanie tzw. odsetek kapitałowych – w przypadku braku przekroczenia terminu umownego, gdy odbiorca nie zapłaci w terminie 30 dni. „Jeżeli strony transakcji handlowej, z wyłączeniem podmiotu publicznego będącego podmiotem leczniczym, przewidziały w umowie termin zapłaty dłuższy niż 30 dni, wierzyciel, który nie jest dużym przedsiębiorcą, może żądać odsetek ustawowych po upływie 30 dni, liczonych od dnia spełnienia swojego świadczenia i doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi, do dnia zapłaty, ale nie dłużej niż do dnia wymagalności świadczenia pieniężnego”. Narzędzie to jest jednak bardzo rzadko wykorzystywane w praktyce. Oznaczałoby brak konsekwencji sprzedawcy w prowadzeniu polityki kredytowej (sprzedawca przyznał termin płatności dłuższy niż 30 dni) i przede wszystkim mogłoby negatywnie wpłynąć na kontakty handlowe między kontrahentami.

Innym narzędziem, poza odsetkami za opóźnienie w zapłacie, przewidzianym przez Ustawę o przeciwdziałaniu nadmiernym opóź-

² Więcej na temat zabezpieczeń wierzytelności zob. Szadkowski i Żok, 2019.

nieniom w transakcjach handlowych, jakiego może użyć sprzedawca, jest jednorazowe dla danej transakcji uzyskanie rekompensaty za brak zapłaty w terminie i konieczność podjęcia czynności windykacyjnej. Wierzycielowi od dnia nabycia uprawnienia do odsetek przysługuje od dłużnika, bez wezwania, rekompensata za koszty odzyskiwania należności, stanowiąca równowartość kwoty:

1. 40 Euro – gdy wartość świadczenia pieniężnego nie przekracza 5 000 złotych;
2. 70 Euro – gdy wartość świadczenia pieniężnego jest wyższa niż 5 000 złotych, ale niższa niż 50 000 złotych;
3. 100 Euro – gdy wartość świadczenia pieniężnego jest równa lub wyższa od 50 000 złotych.

Intencją wprowadzenia opisanych wyżej przepisów było dostarczenie przedsiębiorstwom instrumentu, który pomoże wymóc dotrzymanie terminów płatności przez ich kontrahentów. Należy jednak pamiętać, że sankcje te są deklaratywne i zazwyczaj sprzedawcy, nie chcąc psuć swoich relacji z odbiorcami, nie stosują ich w praktyce. Trudno oczekiwać, że dostawca (szczególnie małe i średnie przedsiębiorstwa) na bardzo konkurencyjnym rynku będzie sięgał po sankcje finansowe w stosunku do odbiorcy umożliwiającemu sprzedaż jego wyrobów. Tak sytuacja może skończyć się zaprzestaniem współpracy i stratami. W związku z tym nadany ustawą „przywilej” w postaci możliwości domagania się odsetek z tytułu udzielonego kredytu kupieckiego powyżej 30 dni oraz opisane kary rekompensaty za opóźnienie w płatności są stosowane rzadko, zasadniczo w przypadkach: monopolistycznej pozycji sprzedawcy, zakończenia współpracy między podmiotami lub jednorazowych transakcji.

Polityka kredytowa powinna być uzależniona od klasy ryzyka kredytowego odbiorcy. Proponowane rozwiązania w tym zakresie przedstawiono w tabeli 2.4.

Tabela 2.4. Polityka kredytu kupieckiego a klasa ryzyka kredytowego odbiorcy

Obszary polityki kredytu kupieckiego	Ryzyko kredytowe				
	Bardzo duże	Duże	Umiarkowane wymagające kontroli	Umiarkowane	Małe
I. Warunki płatności					
1) brak odroczenia	+	-	-	-	-
2) krótki termin płatności	-	+	+	-	-
3) standardowy termin	-	-	+	+	+
4) długi termin płatności	-	-	-	+	+
5) odsetki za zwłokę	-	+	+	-	-
6) Skonto kasowe	-	-	+	+	+
II. Limit kredytu					
1) Limit obniżony	-	+	+	-	-
2) Limit standardowy	-	-	+	+	+
3) Limit podwyższony	-	-	-	+	+
III. Formy zabezpieczenia					
1) Weksel handlowy	-	+	+	-	-
2) Poręczenie	-	+	-	-	-
3) Zastaw	-	+	-	-	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Sierpińska i Wędzki, 2005.

Odbiorcy zakwalifikowani do klasy bardzo dużego ryzyka kredytowego nie powinni otrzymać możliwości zaciągania kredytu kupieckiego. Wyjątkiem może być sytuacja, w której nabywca przedstawi bardzo pewne zabezpieczenie płatności. W związku z tym w pozostałych wymienionych w tabeli warunkach transakcji znajduje się konsekwentnie znak minus. Oczywiście, im mniejszym ryzykiem kredytowym charakteryzuje się przedsiębiorstwo, tym dłuższy termin płatności można mu zaproponować. Identyczna zależność dotyczy limitu kredytu. Im mniejsze ryzyko kredytowe, tym większy limit kredytu można przyznać. Można zaproponować, by odsetki za opóźnienie w zapłacie naliczać

wyłącznie klientom o dużym i umiarkowanym wymagającym kontroli ryzyku kredytowym. Odbiorcy o najlepszej reputacji zasadniczo nie opóźniają płatności. Skonto kasowe raczej nie powinno być oferowane klientom charakteryzującym się dużym ryzykiem, gdyż zazwyczaj mają oni krótki okres na dokonanie płatności. Przyspieszenie płatności byłoby zatem w takiej sytuacji niewielkie, co oznaczałoby utratę relatywnie dużej części marży. W obrocie gospodarczym rzadko wymaga się ich od odbiorców zabezpieczenia, chyba że charakteryzują się dużym lub umiarkowanym wymagającym kontroli ryzykiem kredytowym. Najczęściej stosowanym zabezpieczeniem transakcji udzielania kredytu kupieckiego jest weksel.

2.5.3. Monitorowanie oraz ocena poziomu i jakości należności

Stosowana polityka kredytowa decyduje w dużej mierze o bezwzględnej i względnej wartości należności. By określić rezultaty tej polityki i stwierdzić, czy jest ona zgodna z oczekiwaniami, należy monitorować stan i jakość należności. Potrzebne są zatem wskaźniki, które pozwolą ocenić wyniki stosowanej polityki. Podstawą analiz jest porównanie tempa wzrostu należności z tempem wzrostu sprzedaży. Szybsze tempo wzrostu wartości należności niż przychodów ze sprzedaży świadczy o zwiększeniu skali kredytowania klientów. Nie musi to być oceniane negatywnie, jeżeli jest efektem świadomie prowadzonej polityki kredytowej mającej na celu np. zwiększenie udziału w rynku. Może to jednak wynikać z powstania przeterminowanych i nieściągalnych należności. By zweryfikować taką hipotezę, konieczne jest zatem prowadzenie analiz w zakresie struktury wiekowej należności.

Podstawowymi miernikami, pozwalającymi ocenić poziom należności, są udział należności w aktywach obrotowych oraz w aktywach ogółem (Gabrusewicz, 2014, s. 116-118):

$$\text{Udział należności w aktywach obrotowych} = \frac{\text{należności}}{\text{aktywa obrotowe}} \quad (2.11.)$$

$$\text{Udział należności w aktywach ogółem} = \frac{\text{należności}}{\text{aktywa ogółem}} \quad (2.12.)$$

Rosnący udział należności w aktywach obrotowych i aktywach ogółem świadczy o wzroście znaczenia polityki sprzedaży na kredyt kupiecki. Przy relatywnie dużej wartości tych wskaźników jakość należności będzie miała większy wpływ na stan finansów przedsiębiorstwa.

Kolejnymi wskaźnikami, które pozwalają nadzorować poziom należności w przedsiębiorstwie i określać relację, jaka istnieje pomiędzy należnościami a przychodami ze sprzedaży, są wskaźniki rotacji należności:

$$\text{Wskaźnik rotacji należności} = \frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{przeciętny stan należności}} \quad (2.13.)$$

Wskaźnik rotacji należności pozwala określić, ile razy w trakcie danego okresu przedsiębiorstwo odnawia swoje należności. Relatywnie wysoka wartość wskaźnika może świadczyć z jednej strony o restrykcyjnej polityce kredytowej wobec odbiorców, a z drugiej – może oznaczać wysoką efektywność w ściąganiu wierzytelności. Drugą miarą jest wskaźnik cyklu należności. Określa on okres inkasowania należności przez przedsiębiorstwo i ułatwia porównanie z terminem, na który przedsiębiorstwo odroczyło płatność. Łatwiej też jest go interpretować, gdyż jest wyrażony w dniach. Należy zaznaczyć, że ocena tych wskaźników musi być dokonywana w kontekście branży, w jakiej działa przedsiębiorstwo. Należy także zwrócić uwagę na to, że wierzytelności ujęte są w bilansie po umniejszeniu ich wartości o odpis aktualizacyjny oraz według wartości brutto, czyli zawierają podatek od wartości dodanej. Przychody ze sprzedaży natomiast są ewidencjonowane w cenach netto, co zakłóca proces porównania ich wartości:

$$\text{Wskaźnik cyklu należności} = \frac{\text{średni stan należności}}{\text{liczba dni w okresie}} \cdot \text{przychody ze sprzedaży} \quad (2.14.)$$

Z punktu widzenia nadzorowania procesu kredytowania odbiorców ważnym miernikiem jest wskaźnik polityki kredytowej przedsiębiorstwa. Wyraża on relację cyklu należności do średnioważonego terminu płatności ustalonego między stronami transakcji. Średnioważony termin płatności powinien być ustalony na podstawie wag wynikających z udziału wartości faktur o danym terminie płatności w ogólnej wartości przychodów ze sprzedaży:

$$\text{Wskaźnik polityki kredytowej} = \frac{\text{cykl należności}}{\text{średnioważony termin płatności}} \quad (2.15.)$$

Jeżeli wskaźnik polityki kredytowej jest większy od jedności, to przedsiębiorstwo otrzymuje zapłatę później niż deklarowany na fakturach termin. Im wartość wskaźnika jest większa od jedności, tym większa część należności jest płacona po terminie, co oczywiście obniża ich jakość i może świadczyć albo o prowadzeniu bardzo łagodnej polityki udzielania kredytu kupieckiego, albo o błędach w procesie weryfikacji zdolności kredytowej czy też o nieefektywnej windykacji.

Bardzo ważnymi miernikami struktury należności są również wskaźnik udziału należności nieściągalnych w należnościach ogółem oraz wskaźnik udziału należności nieściągalnych w przychodach ze sprzedaży:

$$\text{Udział należności nieściągalnych w należnościach ogółem} = \frac{\text{należności nieściągalne}}{\text{należności ogółem}} \quad (2.16.)$$

$$\text{Udział należności nieściągalnych w sprzedaży} = \frac{\text{należności nieściągalne}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \quad (2.17.)$$

Rosnący poziom tych wskaźników świadczy o dużym zakresie kredytowania odbiorców poza ustalonym terminem i oznacza niską jakość należności. Jest to oczywiście zjawisko niekorzystne. Relatywnie duży udział należności nieściągalnych w przychodach ze sprzedaży określa rozmiar sprzedaży niemożliwej do wyegzekwowania. Wzrost wartości tych wskaźników świadczy o rosnącym ryzyku kredytowym i braku efektywnej polityki kredytowej.

Dokładniejsza ocena skuteczności polityki kredytowej wymaga analizy struktury wiekowej należności. Konieczne jest zatem posiadanie informacji na temat należności bieżących, przeterminowanych i nieściągalnych.

Należności bieżące to te, których termin płatności nie minął. Nawet jeśli od terminu wystawienia faktury upłynęło wiele dni, ale nie zakończył się termin płatności – należność powinno się uznać za prawidłową. Odroczenie płatności wynikało ze świadomie przyjętej polityki kredytowej, a koszty finansowania tego okresu były wkalkulowane jako efekt tej polityki.

W ramach należności przeterminowanych stosuje się przedziały w zależności od charakteru kredytów udzielanych odbiorcom. Można zaproponować następujący podział należności przeterminowanych:

od 1 do 30 dnia,

od 31 do 60 dnia,

od 61 do 90 dnia,

od 91 do 180 dni,

od 181 do roku,

powyżej roku.

Analizę struktury wiekowej należności powinno przeprowadzać się stosunkowo często i między innymi na jej podstawie podejmować decyzje dotyczące zmian polityki kredytowej. Im dłuższy jest czas przeterminowania płatności, tym mniejsza szansa na odzyskanie środków. Należności przeterminowane powyżej roku traktuje się często jako nieściągalne, chyba że są one przedmiotem sporu sądowego. Analiza struktury wiekowej należności jest niezbędna do obliczeń indeksu jakości należności – podstawowego miernika ich oceny.

Indeks jakości należności to metoda wykorzystująca rachunek dyskontowy. Pozwala na określenie ubytku wartości należności w czasie. Istotą indeksu jakości jest porównanie nominalnej wielkości należności ogółem, które wykazano w danym okresie, oraz należności zdyskontowanych. Formuła indeksu jakości należności jest następująca (Krzemińska, 2009, s. 74):

$$\text{indeks jakości} = \frac{\sum_{i=1}^m \frac{1}{1+r \cdot t} N_i}{\sum_{i=1}^m N_i + N_n} \quad (2.18)$$

gdzie:

$i = 1, 2, \dots,$

m – liczba przedziałów wieku należności bez należności nieściągalnych,

r – jednodniowa stopa oprocentowania kredytu bankowego,

t – liczba dni jaka upłynęła od terminu płatności,

N_i – należności objęte danym przedziałem wieku,

N_n – należności nieściągalne.

W obliczeniach indeksu jakości należności, ze względu na duże zróżnicowanie okresów przeterminowania najczęściej przyjmuje się tzw. „okresy graniczne”, w stosunku do których określa się utratę wartości należności. Stopą dyskontową powinien być koszt utraconych korzyści. Może to być w zależności od struktury kapitału, np. koszt kredytu bankowego finansującego należności lub stopa zwrotu wymagana przez właściciela. Indeks jakości należności jest tym lepszy, im jego wartość jest bliższa jedności. W takim przypadku należności przeterminowanych lub nieściągalnych jest niewiele. Trudno oczywiście zakładać, że będzie on równy jeden, gdyż oznaczałoby to, że w badanym okresie nie wystąpiły jakiekolwiek opóźnienia w płatnościach. Oczywiście, w największym stopniu na wartość indeksu wpływ ma wartość należności nieściągalnych – gdyż w całości stanowią one realną stratę w majątku przedsiębiorstwa. Zmniejszanie się wartości tego wskaźnika w czasie powinno zainicjować proces badania przyczyn takiej zmiany. Spadek jakości należności może mieć przyczyny zewnętrzne (np. pogorszenie koniunktury gospodarczej) oraz wewnętrzne. Błędy w ramach przedsiębiorstwa mogą dotyczyć: fazy oceny ryzyka kredytowego, monitorowania należności oraz ich windykacji.

Indeks jakości należności najlepiej interpretować, odnosząc się do różnicy pomiędzy wartością najwyższą, czyli 100%, a wyliczoną wartością tego wskaźnika. Jeżeli indeks wynosi np. 95%, oznacza to, że przedsiębiorstwo w badanym okresie utraciło 5% z pierwotnej ich wartości. Ocena skali utraty wartości powinna być dokonana w relacji do generowanej marży oraz udziału należności w majątku przedsiębiorstwa. Im mniejsza marża oraz im większy udział należności w aktywach, tym większy wpływ utraty jakości należności na sytuację finansową przedsiębiorstwa.

2.5.4. Windykacja należności

Każde przedsiębiorstwo, które prowadzi sprzedaż z odroczonym terminem płatności, musi być przygotowane na windykowanie należności. Windykacja jest nierozłącznym instrumentem polityki kredytowej przedsiębiorstwa i polega na odzyskaniu należności przeterminowanych, a także ewentualnych odsetek naliczonych za zwłokę (Bekas, 2013, s. 162).

W postępowaniu windykacyjnym należy wyróżnić dwa etapy: postępowanie polubowne i postępowanie sądowe oraz egzekucyjne.

Postępowanie polubowne polega na motywowaniu kontrahentów do uregulowania zaległych płatności. Im szybciej po przekroczeniu terminu płatności przedsiębiorstwo rozpocznie procedurę, tym większe prawdopodobieństwo odzyskania wierzytelności. W postępowaniu polubownym najczęściej wykorzystuje się takie środki, jak: rozmowa telefoniczna z kontrahentem, przypomnienie o płatności w wersji elektronicznej lub w formie papierowej, wezwanie do zapłaty. Dostarczenie monitu jest koniecznym elementem w przypadku chęci dopisania odbiorcy do bazy danych biura informacji kredytowej oraz skierowania postępowania na drogę sądową. Ostatnią formą monitu jest przedsądowe wezwanie do zapłaty, natomiast ostatnim narzędziem windykacji na etapie polubownym jest sprzedaż wierzytelności na podstawie umowy cesji.

Postępowanie polubowne jest procesem tańszym niż egzekucyjne, jednak gdy windykacja polubowna nie odnosi skutku, należy skierować sprawę na drogę postępowania sądowego, aby przerwać bieg przedawnienia.

Pierwszą formą postępowania egzekucyjnego bywa mediacja. Mediator może wypracować porozumienie między dłużnikiem a wierzycielem. Powodzenie mediacji zależy tylko i wyłącznie od woli stron w niej uczestniczących. Następną formą jest skierowanie sprawy do sądu. Wyróżnia się cztery rodzaje postępowań sądowych, w których wierzyciel może domagać się zwrotu wierzytelności. Należą do nich postępowania: nakazowe, upominawcze, uproszczone i elektroniczne.

2.6. Planowanie należności handlowych z perspektywy zarządzania płynnością finansową

Jednym z ważnych elementów wpływających na wartość wpływów pieniężnych są zmiany w poziomie należności przedsiębiorstwa. Wzrost ich wartości powoduje uzyskiwanie mniejszych wpływów w stosunku do sprzedaży, spadek ich wartości oznacza wzrost wpływów w stosunku do realizowanej sprzedaży.

Najczęściej przez płynność finansową rozumie się zdolność przedsiębiorstwa do terminowego regulowania zobowiązań krótkoterminowych.

Brak płynności finansowej w dłuższym okresie prowadzi do niewypłacalności. Dlatego utrzymanie płynności finansowej należy uznać za najważniejszy cel zarządzania działalnością bieżącą przedsiębiorstwa.

Zarządzanie płynnością finansową w ujęciu dynamicznym, w oparciu o przepływy pieniężne wymaga przygotowywania planów finansowych, stających się narzędziem podejmowania decyzji. Nie można poprawnie sterować płynnością, nie znając skutków finansowych tych decyzji. Ważne jest zatem zaplanowanie poziomu należności.

W przypadku pomiaru płynności w ujęciu *ex ante* prognozuje się wpływy i wydatki. W przypadku stwierdzenia deficytu środków płatniczych należy podjąć działania mające na celu ich zapewnienie. Narzędziem, które umożliwia planowanie płynności w tym ujęciu, jest preliminarz gotówkowy. Umożliwia on określanie przyszłej wartości przepływów i sposobów pokrycia ewentualnego deficytu środków pieniężnych np. poprzez skrócenie okresu spływu należności.

Planowanie wpływów ze sprzedaży musi być poprzedzone oszacowaniem wartości należności. Parametry w tym procesie to średnia ważona stopa podatku od wartości dodanej oraz okres spływu należności wynikający z udzielanego odbiorcom kredytu kupieckiego. Im dłuższy będzie okres oczekiwania na spłatę należności, tym mniejsze będą wpływy środków pieniężnych. Planując wartość wpływów ze sprzedaży, należy uwzględnić strategię kapitału obrotowego przedsiębiorstwa. Należności wynikać będą ze stosowanej polityki sprzedaży na kredyt kupiecki. Planowany parametr okresu spływu należności określa się zazwyczaj na podstawie danych o jego kształtowaniu się w przedsiębiorstwie w przeszłości. W przypadku braku danych historycznych można odwołać się do średnich wskaźników branżowych, biorąc pod uwagę planowaną przez przedsiębiorstwo strategię sprzedaży. Oczywiście, nie w każdym przypadku kierowanie się danymi historycznymi lub średnimi branżowymi jest właściwym rozwiązaniem. W okresach dużych zmian na rynku, szczególnie kryzysu, trudno jest zakładać utrzymanie dotychczasowych terminów rozliczeń między przedsiębiorstwami. Sprzedawcy, obawiając się poniesienia strat związanych z nieściągalnymi należnościami, zaostrzają politykę kredytową. W branżach, w których takie zaostrzenie polityki nie wystąpi, można natomiast oczekiwać wydłużenia się terminów płatności.

Planowana wartość należności jest ustalana na podstawie okresu spływu należności, który będzie w dalszej części oznaczany symbolem

DSO (Days Sales Outstanding). Jest to liczba dni sprzedaży, za którą przedsiębiorstwo nie otrzymało zapłaty. Można wyróżnić trzy warianty tej metody (Krzemińska, 2009, s. 76 i n.):

- a) DSO tradycyjne, wykorzystujące średni poziom należności i wartość przychodów z całego analizowanego okresu,
- b) DSOLIFO,
- c) Best DSO i Past Due DSO.

DSO tradycyjne jest obliczane w oparciu o następującą formułę:

$$\text{DSO tradycyjne } t = \text{przeciętny cykl należności } t \cdot \text{liczba dni w okresie} / \text{przychody ze sprzedaży } t \quad (2.19.)$$

Po przyjęciu założenia co do przewidywanego okresu spływu należności i dysponując planowaną sprzedażą, można dokonać prognozy poziomu należności według następującej formuły:

$$\text{Należności } t+1 = \text{przychody ze sprzedaży } t+1 \cdot \text{DSO tradycyjne } t+1 / \text{liczba dni w okresie} \quad (2.20.)$$

Metoda ta ma swoje słabe strony w planowaniu krótkoterminowym służącym zarządzaniu płynnością, ponieważ wartość należności zostaje „uśredniona”, a sprzedaż jest przyjmowana jako wartość narastająca od początku okresu. W przypadku budowy planu finansowego służącego ocenie płynności finansowej, w którym zazwyczaj stosuje się krótki krok czasowy (np. miesięczny), warto posłużyć się wskaźnikiem DSO_{LIFO} , który uwzględni wielkość sprzedaży uzyskiwanej bezpośrednio przed dniem, na jaki szacowana jest wartość należności. Umożliwia to dokładniejsze zaplanowanie stanu należności w poszczególnych okresach, co jest ważne zwłaszcza w przypadku, gdy działalność przedsiębiorstwa charakteryzuje się znaczną sezonowością sprzedaży i terminów rozliczeń.

W metodzie DSO_{LIFO} analiza jest bardziej aktualna – przyjmuje się w niej najnowsze (aktualne) stany należności i sprzedaży. Oprócz powyższych metod DSO stosuje się także Best DSO i Past Due DSO. Metody Best DSO i Past Due DSO pozwalają na uzyskanie przy analizie należności dodatkowych informacji. Przy korzystaniu z nich bierze się pod uwagę strukturę czasową należności, a więc wartość należności

z podziałem na bieżące i przeterminowane. W pierwszej z nich porównuje się należności bieżące ze sprzedażą przedsiębiorstwa. W Past Due DSO mierzy się poziom należności przeterminowanych w relacji do sprzedaży poprzednich okresów (Krzemińska, 2009, s. 76- 81). Te dwie metody odnoszą się ściśle do analizy struktury wiekowej należności i podziału na należności bieżące (prawidłowe) i przeterminowane.

Przy obliczaniu wartości DSO_{LIFO} sprzedaż dzieli się na równe okresy, najczęściej miesięczne. Następnie sprzedaż w poszczególnych okresach odejmuje się od stanu należności. Jeżeli odjęcie sprzedaży kolejnego okresu spowodowałoby otrzymanie wartości zerowej lub ujemnej, wyliczoną wartość dla poprzedniego okresu dzieli się przez sprzedaż ostatniego okresu. Tak wyliczony wskaźnik mnoży się przez liczbę dni okresu, aby określić, ilu dniom sprzedaży odpowiadają należności niezainkasowane. Końcową wartość wskaźnika uzyskuje się przez dodanie liczby dni z pełnych okresów (wszystkie oprócz ostatniego). Wzór na DSO_{LIFO} jest następujący (Krzemińska, 2009, s. 76- 81):

$$DSO_{LIFO} = t \left(k + \frac{N - \sum_{i=1}^k S_i}{S_{k+1}} \right) \quad (2.21.)$$

gdzie:

DSO_{LIFO} – okres inkasowania należności z tytułu dostaw i usług,

N – należności z tytułu dostaw i usług,

S_i – przychody ze sprzedaży w poszczególnych miesiącach,

S_{k+1} – przychody ze sprzedaży ostatniego (zerującego) miesiąca,

t – liczba dni w okresie obliczeniowym (miesięcznym),

k – liczba pełnych okresów (miesiący), w których różnica między należnościami ogółem a sprzedażą kolejnych okresów jest większa niż sprzedaż następnego okresu.

Planowanie płynności w przedsiębiorstwach, w których występują w trakcie roku znaczne wahania sprzedaży oraz zróżnicowanie okresu spływu należności, powinno przebiegać z zastosowaniem metody

DSO_{LIFO} . Ta metoda pozwala na dokładne planowanie poziomu należności, gdyż odwołuje się do wielkości sprzedaży uzyskiwanej bezpośrednio przed dniem, na jaki szacowana jest wartość należności. Zostanie ona zilustrowana przykładem planowania poziomu należności na koniec czterech kolejnych kwartałów dla potrzeb budowy preliminarza środków pieniężnych. Dla wskazania różnicy wyników przy stosowaniu poszczególnych metod obliczeń wskaźników rotacji należności zostaną przedstawione dwie wersje planowania należności: w oparciu o DSO tradycyjne oraz w oparciu o DSO_{LIFO} .

W tabeli 2.5. zamieszczono: historyczne wartości sprzedaży, wartości należności z roku ubiegłego t oraz planowane wartości sprzedaży na rok $t+1$. Wartości sprzedaży i należności podano w cenach brutto (z podatkiem VAT) w tysiącach złotych.

Tabela 2.5. Sprzedaż i należności w poszczególnych miesiącach roku t oraz plan sprzedaży na rok $t+1$

Miesiące / wyszczególnienie	Liczba dni w miesiącu	Sprzedaż w t	Należności t	Plan sprzedaży $t+1$
Styczeń	31	427 980	700 029	468 903
Luty	28	349 758	789 453	379 231
Marzec	31	469 221	812 732	489 203
kwiecień	30	503 408	834 274	640 324
Maj	31	579 980	976 902	689 341
Czerwiec	30	623 006	1 192 472	800 325
Lipiec	31	780 011	1 296 021	877 250
Sierpień	31	658 901	1 034 687	799 453
Wrzesień	30	539 894	956 219	643 021
Październik	31	471 023	593 459	524 065
Listopad	30	407 204	527 560	509 893
Grudzień	31	495 681	699 721	635 013

Źródło: Opracowanie własne.

W celu dokonania obliczeń DSO tradycyjnego dla poszczególnych kwartałów roku t oraz dla całego roku ogółem, a także na ich podstawie dla oszacowania przeciętnej wartości należności w tych okresach w tabeli 2.6. zestawiono: skumulowaną wartość sprzedaży poszczególnych kwartałów dla lat t oraz $t+1$ (plan) oraz obliczono przeciętną wartość należności w tych okresach.

Tabela 2.6. Sprzedaż skumulowana i średni stan należności w poszczególnych kwartałach roku t oraz kwartalny plan sprzedaży na rok $t+1$

Okres / wyszczególnienie	Liczba dni	Sprzedaż t	Średni stan należności w poszczegól- nych okresach roku t	Plan sprzedaży $t+1$
I kwartał	90	1 246 959	767 405	1 337 337
II kwartał	91	1 706 394	1 001 216	2 129 990
III kwartał	92	1 978 806	1 095 642	2 319 724
IV kwartał	92	1 373 908	606 913	1 668 971
Razem dla roku	365	6 306 067	867 794	7 456 022

Źródło: Opracowanie własne.

Na podstawie tabel 2.5. i 2.6. dokonano obliczeń wskaźników: tradycyjnego DSO oraz DSO_{LIFO} . Posłużono się prezentowanymi wyżej wzorami. Przykładowe obliczenia dla pierwszego i drugiego kwartału roku t zaprezentowano poniżej. Zestawienie wszystkich wartości wskaźników zamieszczono w tabeli nr 2.7.

DSO tradycyjne I kwartał $t = 767\,405 / 1\,246\,959 * 90 = 55,388$

Obliczenie DSO_{LIFO} na dzień 31 marca roku t :

Stan należności na 31.03. roku $t = 812\,732$

Tabela 2.7. Obliczenia dla potrzeb ustalenia DSO_{LIFO} na 31 marca

Miesiąc	Liczba dni w miesiącu	Sprzedaż	Należności – sprzedaż narastająco
Marzec	31	469 221	343 511
Luty	28	349 758	-6 247

Źródło: Opracowanie własne.

DSO_{LIFO} na 31 marca roku $t = 31 \text{ dni} + (242\,511 / 349\,758) * 28 = 58,5$

DSO tradycyjne II kwartał $t = 1\,001\,216 / 1\,706\,394 * 91 = 53,394$

Obliczenie DSO_{LIFO} na 30 czerwca t :

Stan należności na 30.06. roku $t = 1\,192\,472$

Tabela 2.8. Obliczenia dla potrzeb ustalenia DSO_{LIFO} na 30 kwietnia

Miesiąc	Liczba dni w miesiącu	Sprzedaż	Należności – sprzedaż narastająco
Czerwiec	30	623 006	569 466
Maj	31	579 980	-10 514

Źródło: Opracowanie własne.

DSO_{LIFO} na 30 czerwca roku $t = 30 \text{ dni} + (569\,466 / 579\,980) * 31 = 60,438$

Tabela 2.9. DSO tradycyjne i DSOLIFO dla poszczególnych kwartałów roku t

Okres / wyszczególnienie	Liczba dni	DSO tradycyjne (przeciętne)	DSO _{LIFO} (na ostatni dzień okresu)
I kwartał	90	55,388	58,500
II kwartał	91	53,394	60,438
III kwartał	92	50,939	49,587
IV kwartał	92	40,640	46,032
Razem dla roku	365	50,229	46,032

Źródło: Opracowanie własne.

Analizując tabelę 2.9., można zauważyć różnicę pomiędzy wartościami okresu spływu należności liczonymi według metody tradycyjnej oraz metody LIFO. Najmniejsza różnica wystąpiła w trzecim kwartale (niecałe 2 dni DSO tradycyjne było dłuższe), największa w drugim kwartale (ponad 7 dni DSO w ujęciu LIFO było dłuższe). Takie różnice będą wpływać na wartości planowanych należności. Wpływ na różnicę w wartości planowanych należności ma oczywiście nie tylko sama różnica między wartościami wskaźników DSO, lecz także sposób ich planowania. Otóż, w przypadku metody LIFO bierze się pod uwagę znaczne zróżnicowanie poziomu przychodów w poszczególnych miesiącach poprzez uwzględnienie przy obliczeniu poziomu należności wielkości sprzedaży uzyskiwanej bezpośrednio przed dniem, na jaki szacowana jest wartość należności.

Na podstawie tabel 2.5., 2.6. i 2.9. dokonano obliczeń planowanego poziomu należności według dwóch rozpatrywanych w tej analizie podejść: tradycyjnego oraz LIFO. Do planowania należności w obu podejściach przyjęto zakładany poziom sprzedaży w roku $t+1$ oraz jako parametry dla roku $t+1$ przyjęto wskaźniki DSO obliczone na podstawie danych historycznych z roku t , zamieszczone w tabeli 2.9. Przykładowe obliczenia dla pierwszego i drugiego kwartału roku $t+1$ zaprezentowano poniżej. Zestawienie wszystkich wartości należności zamieszczono w tabeli 2.10.

NALEŻNOŚCI przeciętne I kwartał roku $t+1 = 55,388 * 1\ 337\ 337 / 90 = 823\ 025$

(DSO tradycyjne * planowana sprzedaż w pierwszym kwartale / liczba dni w kwartale)

NALEŻNOŚCI na 31.03. roku $t+1 = 489\ 203 + ((58,5 - 31) / 28 * 379\ 231) = 861\ 661$

(Planowana sprzedaż w marcu + część sprzedaży lutego, która nie została zainkasowana).

Niezainkasowana sprzedaż z lutego odpowiada 27,5 dniom sprzedaży lutego (58,5 DSOLIFO na 31.03 minus 31 dni niezapłaconej sprzedaży marca). Należy zatem podzielić 27,5 przez liczbę dni lutego (28) i pomnożyć przez planowaną wartość sprzedaży lutego (349 758).

NALEŻNOŚCI przeciętne II kwartał roku $t+1 = 53,394 * 2\ 129\ 990 / 91 = 1\ 249\ 758$

(DSO tradycyjne * planowana sprzedaż w drugim kwartale / liczba dni w kwartale)

NALEŻNOŚCI na 30.06. roku $t+1 = 800\ 325 + ((60,438 - 30) / 31 * 689\ 341) = 1\ 477\ 169$

(Planowana sprzedaż w marcu + część sprzedaży lutego, która nie została zainkasowana)

Tabela 2.10. Planowane wartości należności według metody tradycyjnej oraz metody LIFO dla poszczególnych kwartałów roku $t+1$

Okres / wyszczególnienie	Liczba dni	Należności przeciętne	Należności (LIFO) na ostatni dzień okresu
I kwartał	90	823 025	861 661
II kwartał	91	1 249 758	1 477 169
III kwartał	92	1 284 405	1 148 153
IV kwartał	92	737 255	890 508
Razem dla roku	365	1 026 042	890 508

Źródło: Opracowanie własne.

Planowanie płynności przy miesięcznym kroku czasowym zasadniczo skłania do stosowania metody DSO_{LIFO} . Planowanie należności na podstawie tradycyjnego DSO obliczonego dla okresu kwartalnego nie oddawałoby wielkości należności na koniec kwartału. I tak np. w przypadku końca trzeciego kwartału doszłoby do różnicy w wartości należności w wysokości 136 251 złotych. Planowane należności przeciętne w tym kwartale są o tę kwotę większe od należności planowanych na 30 września roku $t+1$. Wynika to w dużej części ze znacznego zróżnicowania sprzedaży w poszczególnych miesiącach (we wrześniu planuje się dużo niższą sprzedaż niż w sierpniu i lipcu). Jeszcze większa różnica wystąpiła w drugim kwartale. Tym razem należności planowane według metody LIFO na 30 czerwca są o 227 411 złotych większe od należności przeciętnych w tym kwartale. W przypadku preeliminowania środków na koniec poszczególnych miesięcy czy tygodni planowanie za pomocą uśrednionych wskaźników rotacji należności dałoby projekcję płynności odmienną od stanu faktycznego. Nieznaczne różnice w poziomie należności planowanym przy użyciu obu metod wystąpiły tylko w pierwszym kwartale. Znacząco różnią się także zaplanowane należności w przypadku porównania ich wartości uzyskanych metodą LIFO na 31 grudnia roku $t+1$ z przeciętnym poziomem należności obliczonym dla całego roku $t+1$.

Nie jest wskazane także planowanie należności w ujęciu miesięcznym na podstawie tradycyjnego DSO liczonego w ujęciu miesięcznym, wtedy, kiedy okres spływu należności przewyższa miesiąc. W takim przypadku wartość planowanych należności na koniec danego miesiąca wynikałaby z wprost proporcjonalnej zależności między tradycyjnym DSO a planowaną sprzedażą danego miesiąca, mimo że ich część faktycznie wynika w takim przypadku z zupełnie innej wartości sprzedaży miesiąca (miesiący) poprzedzającej okres, na koniec którego szacowane są należności.

Zaprezentowany przykład pozwolił na zilustrowanie różnic w wynikach planowanych poziomów należności, jakie występują przy zastosowaniu omawianych metod. Można stwierdzić, że w przypadku budowy planów finansowych mających na celu planowanie przepływów pieniężnych dla krótkich kroków czasowych wymagane jest stosowanie metody DSO_{LIFO} . Planowanie należności na podstawie tradycyjnego DSO obliczonego dla dłuższego okresu prowadzi do „uśrednienia”

wielkość należności. W szczególności w przypadku przedsiębiorstw narażonych na sezonowość sprzedaży czy zróżnicowanie okresu ściągальności należności taki sposób planowania spowodowałoby oderwanie projekcji od faktycznego stanu.

2.7. Identyfikacja strategii udzielania kredytu kupieckiego

Tak jak już wyżej wskazano, można wyróżnić trzy strategie udzielania kredytu kupieckiego: restrykcyjną, liberalną oraz umiarkowaną. Obrazują one, w jaki sposób przedsiębiorstwo określa swój stosunek do – z jednej strony, ograniczania ryzyka kredytowego i występowania należności nieściągalnych, a z drugiej strony, do wykorzystania kredytu kupieckiego jako instrumentu wspierającego sprzedaż. W poniższej tabeli zebrano cechy charakteryzujące dwa skrajne typy strategii udzielania kredytu kupieckiego. Strategia umiarkowana będzie oczywiście próbą kompromisu i będzie charakteryzowała się przeciętnymi wartościami przedstawionych cech.

Tabela 2.11. Cechy strategii konserwatywnej i agresywnej udzielania kredytu kupieckiego

Obszary polityki kredytowej	Cechy strategii restrykcyjnej	Cechy strategii liberalnej
Terminy płatności	krótszy	dłuższy
Limit kredytu	niższy	wyższy
Zabezpieczenia	częściej wymagane	rzadziej wymagane
Odsetki za opóźnienie	naliczane niezwłocznie	naliczane rzadko, z opóźnieniem w stosunku do daty wymagalności
Windykacja	formalna, twarda	polubowna, miękka

Źródło: Opracowanie własne.

Należy zaznaczyć, że zaprezentowane w tabeli 2.11. cechy należy rozpatrywać w ramach tej samej branży oraz przy założeniu, że są one

określane dla odbiorców charakteryzujących się tym samym poziomem ryzyka kredytowego. A zatem np. dla odbiorcy charakteryzującego się tym samym ryzykiem kredytowym dostawca stosujący podejście restrykcyjne przyzna relatywnie krótszy termin płatności oraz niższy limit kredytu niż dostawca stosujący politykę liberalną. W strategii restrykcyjnej częściej niż w przypadku liberalnej wymagane będą od odbiorców charakteryzujących się tym samym poziomem ryzyka kredytowego zabezpieczenia, częściej bądź nawet automatycznie będą naliczane odsetki za opóźnienie płatności oraz można oczekiwać twardej, bardziej formalnych metod prowadzenia windykacji.

Przedsiębiorstwa rzadko porównują stosowaną strategię ze swoimi konkurentami. Właściwe dokonanie identyfikacji strategii udzielania kredytu kupieckiego oraz porównanie z innymi podmiotami z branży może pomóc przedsiębiorstwu w określeniu przyczyn ukształtowania się jego sytuacji finansowej w zakresie rentowności sprzedaży i jakości należności. Aby zidentyfikować strategię udzielania kredytu kupieckiego na podstawie powyższych cech, należy dysponować dużą wiedzą o dostawcy. Zasadniczo wymagany jest dostęp do danych źródłowych oraz poznanie procedur stosowanych w ramach polityki kredytowej. Nie zawsze jest to możliwe. Chcąc określić strategię z zewnątrz, pozostaje jedynie posłużenie się sprawozdaniem finansowym i dokonanie jej identyfikacji na podstawie skutków stosowania strategii, czyli na podstawie wskaźnika względnego poziomu należności handlowych, wyliczonego według wzoru:

$$\frac{\text{Udział należności handlowych w aktywach}}{\text{należności z tytułu dostaw i usług / aktywa ogółem}} = \quad (2.22.)$$

Identyfikacji strategii należy dokonywać na podstawie porównania tego wskaźnika z jego przeciętnym poziomem w branży. Specyfika branż powoduje duże zróżnicowanie względnej wielkości poszczególnych składników majątku obrotowego – w tym należności. Nie można np. porównywać bezpośrednio wskaźników udziału należności w aktywach obliczonych dla hurtownika ze wskaźnikami obliczonymi dla sklepu detalicznego. Punktem odniesienia do przeprowadzenia takiej identyfikacji powinna być średnia wartość wskaźnika udziału należności z tytułu dostaw i usług w aktywach ogółem. Identyfikacji takiej

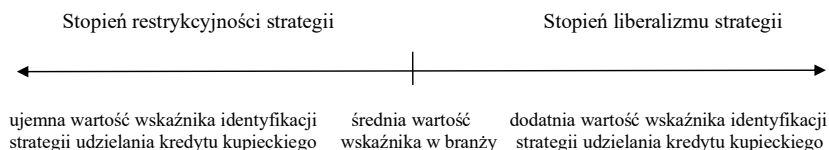
należy dokonać, określając różnicę pomiędzy wskaźnikiem poziomu należności handlowych dla przedsiębiorstwa a średnią wartością tego samego wskaźnika w branży. Wielkość tego odchylenia od średniej wskaże na stopień restrykcyjności lub liberalizmu stosowanej strategii. Wartość opisanej różnicy to wskaźnik identyfikacji strategii udzielania kredytu kupieckiego. Należy go obliczyć według formuły:

$$\text{ISUKK} = \text{NAL(P)} - \text{NAL(B)}, \quad (2.23.)$$

gdzie:

ISUKK — Wskaźnik identyfikacji strategii udzielania kredytu kupieckiego,
 NAL(P) – udział należności handlowych w aktywach w przedsiębiorstwie.
 NAL(B) – udział należności handlowych w aktywach w branży do której należy dane przedsiębiorstwo.

Rysunek 2.2. Identyfikacja strategii udzielania kredytu kupieckiego



Źródło: Opracowanie własne.

Zasady określania strategii przedstawiono na rysunku 2.2. Porównując strategię udzielania kredytu kupieckiego przedsiębiorstw danej branży, należy zwrócić uwagę na to, że zróżnicowanie natężenia zaobserwowanych strategii może też wynikać z odmiennego poziomu ryzyka kredytowego odbiorców danego przedsiębiorstwa.

Rozdział III.

Zaciąganie kredytu kupieckiego – znaczenie zobowiązań handlowych w działalności przedsiębiorstwa

3.1. Motywy zaciągania kredytu kupieckiego

W poprzednim rozdziale przedstawiono motywy udzielania kredytu kupieckiego. Zawarcie umowy kredytu kupieckiego jest jednak oczywiście wynikiem porozumienia dwóch stron. Motywy nabywcy dóbr i usług w literaturze nazywa się motywami finansowymi, a podejmowane przez niego decyzje o finansowaniu najczęściej tłumaczy się w kontekście minimalizowania kosztów finansowania, racjonowania kredytu bankowego i związaną z tym kwestią substytucyjności kredytu bankowego i kupieckiego oraz w kontekście asymetrii informacji na temat sytuacji finansowej odbiorcy. Z redukcją tej asymetrii zwykle lepiej radzą sobie dostawcy mający przewagę informacyjną w stosunku do instytucji finansowych.

Wykorzystanie kredytu handlowego może wynikać z chęci minimalizowania kosztów finansowania działalności operacyjnej. Kredyt kupiecki jest uznawany za nieodpłatne źródło finansowania, gdyż sprzedawca nie pobiera odsetek za okres odroczonej płatności. Należy jednak zauważyć, że w przypadku kredytu w postaci klasycznej, czyli przy oferowanym przez sprzedawcę skoncie, mamy do czynienia z kosztem alternatywnym – z reguły wysokim. Salima i Wilson (2006) słusznie zauważają, że znajomość determinant popytu na kredyt kupiecki można wykorzystać strategicznie w celu pozyskania tańszego finansowania.

W przypadku kredytu kupieckiego koszt może być drugoplanowym kryterium, w momencie, gdy ze względu na trudną dostępność alternatywnych źródeł finansowania (racjonowanie kredytu bankowego) kredyt kupiecki jest atrakcyjny ze względu na jego dostępność. Można wtedy mówić o redystrybucji kapitału z przedsiębiorstw o większej zdolności kredytowej (zazwyczaj dużych firm) do tych, które jej nie

mają (zazwyczaj mniejsze przedsiębiorstwa). Wielokrotnie badanym motywem finansowym wykorzystania kredytu kupieckiego jest substytucyjność kredytów kupieckiego i bankowego. Pierwszy zwrócił uwagę na to zjawisko Meltzer (1960), a potwierdzili je w badaniach empirycznych dla przedsiębiorstw w USA m.in. Petersen i Rajan (1997) oraz Nilsen (2002), dla chińskich Ge i Qiu (2007) oraz dla przedsiębiorstw brytyjskich Atanasova (2007). Delanny i Weill (2004) wskazali, że finansowanie kredytem bankowym ujemnie wpływa na zobowiązania krótkookresowe w Bułgarii, Estonii, na Węgrzech, w Polsce i Rumunii.

Ważny nurt badań empirycznych dotyczy występowania tego zjawiska w warunkach restrykcyjnej polityki pieniężnej, związanej z kryzysem na rynkach finansowych. Love, Preve i Sarria-Allende (2007) wykazali, iż szczególnie podczas kryzysu finansowego i zaprzestania akcji kredytowej przez banki kredyt kupiecki rekompensuje przedsiębiorstwu brak środków.

Bardzo ważne badania dotyczące znaczenia kredytu kupieckiego dla trwania i rozwoju sektora małych i średnich przedsiębiorstw przeprowadzili McGuinness, Hogan i Powell (2018). Ich analiza dokonana została na ponad 200 000 przedsiębiorstw z Hiszpanii, Francji, Portugalii, Wielkiej Brytanii, Włoch (firmy z tych państw stanowiły ponad 50% ogółu), Polski, Finlandii, Belgii, Węgier, Niemiec, Grecji, Irlandii i Łotwy w latach 2003-2012 (prawie 1 400 000 obserwacji). Autorzy wskazali, że kredyt kupiecki stanowił bufor bezpieczeństwa dla firm z ograniczeniami finansowymi i znacznie zmniejszył prawdopodobieństwo wystąpienia trudnej sytuacji finansowej, zwłaszcza w sytuacji kryzysu finansowego. Zaobserwowano, że będące w dobrej sytuacji materialnej, charakteryzujące się wysoką płynnością gotówkową przedsiębiorstwa z sektora MSP w latach kryzysu odegrały znaczącą rolę w finansowaniu mniej płynnych i ograniczonych pod względem posiadanych pieniędzy małych i średnich przedsiębiorstw, co miało pozytywny wpływ na ich przetrwanie. Podobna sytuacja wystąpiła w latach po kryzysie. Poza tym ustalono, co jest zgodne z wcześniej przytaczanymi wynikami badań, m.in. Petersena i Rajana (1997), że małe i średnie przedsiębiorstwa są bardziej skłonne polegać na finansowaniu kredytu kupieckiego, jeśli mają trudności z dostępem do finansowania bankowego.

W Polsce badania dotyczące tej problematyki prowadzili Zawadzka (2009) oraz Marzec i Pawłowska (2012). Zawadzka objęła badaniami

dwie grupy: 5335 małych przedsiębiorstwach z terenu całej Polski oraz 889 przedsiębiorstw z Pomorza Środkowego. Badano sytuację tych podmiotów w latach 2002-2006. Autorka wysnuła z badań wnioski, że kredyt kupiecki i krótkoterminowy kredyt bankowy są komplementarnymi źródłami finansowania.

Bardzo interesujące badania w zakresie substytucji kredytu bankowego kredytem kupieckim, przeprowadzili Marzec i Pawłowska (2012). Na podstawie danych z lat 2001-2009, dotyczących 2360 przedsiębiorstw dużych, ponad 9000 przedsiębiorstw małych ujętych w sześciu branżach, które zaciągnęły kredyty krótko- i długoterminowe, autorzy zweryfikowali hipotezę o istnieniu ważnej zależności między dwoma źródłami finansowania: kredytem kupieckim i kredytem bankowym. We wszystkich sześciu analizowanych branżach w przypadku małych przedsiębiorstw stwierdzono substytucję kredytów bankowego i kupieckiego. W przypadku dużych podmiotów taka sytuacja miała miejsce tylko w branży przetwórstwa przemysłowego. Autorzy, podobnie jak Love, Preve i Sarria-Allende (2007), stwierdzili też, że substytucja kredytu bankowego kredytem kupieckim w większym stopniu występowała w okresie kryzysu finansowego. Stopa substytucji między omawianymi źródłami finansowania była wówczas wyższa w porównaniu z okresami ożywienia gospodarczego. Koresponduje to z zauważoną w latach pokryzysowych (2010-2016) przez Ziętek-Kwaśniewską (2018) tendencją do zmniejszenia znaczenia zobowiązań handlowych w strukturze źródeł finansowania badanych podmiotów przy jednoczesnym wzroście udziału krótkoterminowych kredytów i pożyczek. Warto podkreślić, że wzrost znaczenia kredytu kupieckiego dotyczył przede wszystkim małych przedsiębiorstw. Marzec i Pawłowska (2012) (przeciwnie w stosunku do wniosków z badań Zawadzkiej (2009)) nie znaleźli natomiast potwierdzenia dla komplementarności analizowanych źródeł finansowania.

Występowanie powiązań między wykorzystaniem kredytu kupieckiego i kredytu bankowego badały także Nehrebecka, Białek-Jaworska i Dzik-Walczak (2015). Posługując się metaanalizą Autorki badały determinanty wykorzystania kredytu kupieckiego w przekroju międzynarodowym. Wyniki nie były jednoznaczne i w dużym stopniu były uzależnione od państwa w którym obserwowano wykorzystanie kredytu kupieckiego, co może świadczyć o wpływie rodzaju systemu finansowego na wykorzystanie kredytu kupieckiego. Można to łączyć

z relatywnie wysokim poziomem wykorzystania od czasów transformacji ustrojowej kredytu kupieckiego w Polsce. Jest to widoczne przede wszystkim w przypadku małych przedsiębiorstw. W obliczu ograniczonej zdolności do pozyskiwania przez nie kapitału długoterminowego kredyt handlowy stanowi w pewnym zakresie narzędzie redystrybucji w gospodarce kapitału stałego pozyskiwanego przez duże przedsiębiorstwa (Kubiak i Nowaczyk 2005).

Na wykorzystanie kredytu kupieckiego wpływ może mieć poziom asymetrii informacji związany z trudnością oceny ryzyka kredytowego biorcy kredytu. W literaturze podkreśla się, że dostawcy szybciej otrzymują informacje niż np. banki i mają większą wiedzę na temat sytuacji odbiorcy niż instytucje rynku finansowego. Wynika to choćby z rejestracji na bieżąco występujących rozliczeń płatności za dostawy i kontaktów dotyczących codziennej działalności operacyjnej współpracujących przedsiębiorstw. Przewaga dawcy kredytu kupieckiego nad bankiem w kontekście informacji o ryzyku kredytowania odbiorcy wynika zatem z faktu stałej współpracy handlowej pomiędzy dostawcą a odbiorcą. Dostawca ma niższe niż pośrednik finansowy koszty monitorowania kontrahentów, gdyż na bieżąco ma informacje o terminowości regulowania faktur zakupu czy wielkości składanych zamówień. W przypadku oferty klasycznego kredytu kupieckiego ważnym sygnałem dotyczącym sytuacji finansowej odbiorcy może być rezygnacja z oferowanego skonta za przyspieszenie płatności. Pokazuje to, że odbiorca najpewniej ma problemy z płynnością finansową (Ng, Smith i Smith 1999; Jain 2001). Dostawca może także starać się wywierać nacisk na odbiorcę poprzez wstrzymanie dalszych dostaw. Przedsiębiorstwo jest także bardziej skłonne do udzielenia kredytu w tych branżach, gdzie produkt może być równocześnie zabezpieczeniem płatności i jego wartość jest arbitralnie wyższa niż dla banku mogącego finansować odbiorcę.

3.2. Kredyt kupiecki w teoriach kształtowania struktury kapitału

W kontekście opisanych wyżej zjawisk racjonowania kredytu oraz asymetrii informacji kredyt kupiecki jest postrzegany jako alternatywa

dla finansowania bankowego. W tym kontekście może dziwić, że często rozważania w zakresie kształtowania struktury kapitału ograniczane są do relacji między wielkością kapitału własnego i długu długoterminowego lub ewentualnie do relacji kapitału własnego i długu oprocentowanego. Brak uwzględnienia zobowiązań krótkoterminowych uzasadnia się faktem, że ulegają one ciągłym zmianom i w dłuższym okresie o wielkości i strukturze kapitału decyduje kapitał stały. Natomiast zwolennicy definicji kapitału, z której wyłącza się zobowiązania operacyjne (nieoprocentowane) podkreślają, że oprocentowanie długu jest najistotniejszą jego cechą jako elementu struktury kapitału (Duliniec, 1998, s. 13-14). Nieuwzględnienie zobowiązań handlowych w teoriach struktury kapitału tłumaczy się między innymi tym, że o wielkości kredytu kupieckiego decyduje polityka handlowa stosowana przez dostawców, a nie polityka przedsiębiorstwa w zakresie kształtowania struktury kapitału (Ross, Westerfield i Jordan, 1995, s. 59). Można natomiast postawić pytanie, czy zasadne jest pomijanie w analizach struktury kapitału zobowiązań z tytułu dostaw i usług? Taka sytuacja jest dominująca, choć można także znaleźć w literaturze zwolenników podejścia, w którym struktura kapitału jest równoznaczna ze strukturą pasywów. Za najbardziej znaczącego reprezentanta tego stanowiska uznaje się Masulisa, według którego struktura kapitału zawiera: kapitały własne i obce pozyskiwane drogą emisji publicznej i prywatnej, kredyty bankowe, kredyty handlowe, leasing, zobowiązania podatkowe, zobowiązania wobec pracowników, udzielone gwarancje i inne zobowiązania (Gajdka, 2002, s. 19).

W literaturze finansów podejście do ujmowania struktury kapitału jako relacji kapitału własnego do zobowiązań długoterminowych jest dość powszechne. Coraz częściej jednak w modelach struktury kapitału uwzględniających warunki niedoskonałego rynku kapitałowego (m.in. asymetria informacyjna, koszty bankructwa, koszty transakcyjne) pojawia się zagadnienie struktury wiekowej zadłużenia, a w jej ramach wykorzystania zobowiązań krótkoterminowych. Dług krótkoterminowy może odgrywać w świetle teorii asymetrii informacyjnej czy teorii kosztów agencji, w określonych przypadkach, rolę czynnika niwelującego negatywny wpływ niedoskonałości rynku na wartość firmy. Zaprezentowane wcześniej motywy zaciągania kredytu kupieckiego dokładnie wpisują się w ten przypadek. Związek asymetrii informa-

cyjnej z wyborem struktury kapitału był jednym z najistotniejszych czynników, który miał wpływ na powstanie teorii hierarchii źródeł finansowania (Myers, 1984). W przypadku korzystania ze źródeł zewnętrznych Myers zaleca emisję relatywnie bezpieczniejszych niż niebezpiecznych instrumentów finansowych. Dlatego też w przypadku narażenia na wysoki poziom asymetrii informacyjnej preferowany jest dług krótkoterminowy w stosunku do długoterminowego.

Wykorzystanie zobowiązań krótkoterminowych powoduje zmniejszenie negatywnych skutków asymetrii informacyjnej pomiędzy właścicielami a wierzycielami w aspekcie wystąpienia pokusy nadużycia (moralnego hazardu). W przypadku częstszej konieczności odnawiania źródła finansowania pożyczkodawcy są mniej narażeni na sytuację, w której pożyczkobiorca będzie po otrzymaniu kredytu zwiększał ryzyko realizowanych inwestycji (zjawisko asymetrii informacyjnej *ex post*). Pożyczkodawcy bowiem będą mogli odmówić dalszego kredytowania, jeśli pożyczkobiorca będzie zwiększał ryzyko inwestycji. Zagadnienie to wiąże się także z teorią kosztów agencji w relacji wierzyciel–właściciel.

Wpływ wielkości zobowiązań krótkoterminowych na wartość firmy może też być rozważany z punktu widzenia ryzyka bankructwa firmy. W tym kontekście ryzyko bankructwa jest utożsamiane z ryzykiem utraty płynności w przypadku pogorszenia się sytuacji finansowej przedsiębiorstwa. Z drugiej strony – wysoki poziom płynności może zniechęcać pożyczkodawców do inwestowania w takie przedsiębiorstwo, ze względu na niską efektywność wykorzystania środków obrotowych. Strategia kształtowania poziomu zobowiązań krótkoterminowych jest podstawowym wyznacznikiem poziomu płynności przedsiębiorstwa. Powinna być podporządkowana realizacji najważniejszego celu zarządzania przedsiębiorstwem, jakim jest maksymalizacja wartości dla właścicieli (por. Wędzki, 2002, s. 110 i n.). Poziom zobowiązań krótkoterminowych powinien zatem być dostosowany do takiego poziomu płynności, który zrównoważy krańcowe korzyści związane z możliwością zwiększania rentowności kapitału z krańcowymi kosztami trudności finansowych wynikającymi z ryzyka utraty płynności.

Analizując powyższe przykłady ujęcia długu krótkoterminowego w teoriach struktury kapitału, można stwierdzić, że jego wykorzystanie jest jednym z czynników wpływających na uboczne efekty finansowe-

wania decydujące o całkowitej wartości przedsiębiorstwa. W związku z tym pomijanie we współczesnej analizie struktury kapitału długu krótkoterminowego nie jest zasadne. Czy jednak analiza kształtowania struktury kapitału powinna w ramach zobowiązań krótkoterminowych obejmować również kredyt kupiecki? Większość modeli struktury kapitału oraz ich analiz prezentowanych w literaturze pomija zobowiązania handlowe.

Za ujęciem zobowiązań handlowych w analizie struktury kapitału przemawia argument, iż prezentują one wielkość roszczeń w stosunku do dochodów generowanych przez przedsiębiorstwo. Nie można się zgodzić z prezentowanym wyżej poglądem Rossa, Westerfielda i Jordana, że o wielkości zaciąganego kredytu kupieckiego nie decyduje polityka przedsiębiorstwa w zakresie kształtowania struktury źródeł finansowania, lecz polityka handlowa stosowana przez dostawców. W gospodarce rynkowej, rynek zasadniczo należy do odbiorcy. Można wskazać na wiele przykładów odbiorców „dyktujących” warunki kredytu kupieckiego i wykorzystujących go nie tylko do finansowania majątku obrotowego, ale także do finansowania inwestycji w majątek trwały. Przedsiębiorstwa prowadzą zatem świadomą strategię wyboru kredytu kupieckiego, korzystając z tego, że jest to źródło łatwo odnawialne. Ma to szczególne znaczenie w kontekście małych i średnich przedsiębiorstw – ze względu na takie zjawiska, jak dyskryminacja kredytowa czy mentalność kredytowa właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw. Teoria dyskryminacji kredytowej małych i średnich przedsiębiorstw Galbrighta (1957) wskazuje na to, że w warunkach oligopolistycznego rynku i restrykcyjnej polityki banku centralnego małe i średnie przedsiębiorstwa są dyskryminowane w zakresie dostępności do kredytu bankowego. Polityka pieniężna państwa, zmierzająca do ograniczania inflacji, wpływa w świetle tej teorii bardziej na małe podmioty, narażając je na ryzyko odmowy kredytowania. Tak jak już wskazano, w tych warunkach, szczególnie w okresie restrykcyjnej polityki monetarnej, kredyt kupiecki staje się narzędziem do redystrybucji kapitału w gospodarce. Teoria mentalności kredytowej małego przedsiębiorcy dotyczy poczucia jego niezależności i związanego z tym stylu zarządzania. Można za jej pomocą także próbować wyjaśnić „niechęć” do dzielenia się władzą, jaka wynika z prawa własności. Chęć utrzymania niezależności właściciele małych i średnich przedsiębiorstw mogą realizować poprzez większe wykorzystanie kredytu kupieckiego.

Wykorzystanie zobowiązań handlowych wpływa także na poziom ryzyka, a zatem i na wartość firmy. Tak jak już wyżej wskazano, poziom zobowiązań krótkoterminowych jest istotnym elementem kształtującym strategię płynności finansowej, a ta z kolei ma wpływ na wartość przedsiębiorstwa. Kredyt kupiecki stanowi największe źródło krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstw w Polsce. Polityka jego zaciągania determinuje więc w znacznym stopniu strategię płynności finansowej.

Powyższe rozważania wskazują, że przedsiębiorstwa wybierają określoną strategię kształtowania poziomu wykorzystania zobowiązań handlowych, która wpływa na wartość przedsiębiorstwa. Dlaczego zatem kredyt kupiecki jest zazwyczaj pomijany w głównym nurcie badań empirycznych nad kształtowaniem struktury kapitału? Taka sytuacja wynika z faktu, że polityka kredytu kupieckiego jest częścią działalności operacyjnej przedsiębiorstwa. Jest ona w teorii finansów przedsiębiorstw rozpatrywana łącznie z problematyką zarządzania majątkiem obrotowym. Wielkość zaciągniętego kredytu handlowego determinuje wartość zapotrzebowania na kapitał obrotowy i wpływa na wartość przepływów pieniężnych z działalności operacyjnej. W takim przypadku dostawcy przedsiębiorstwa udzielający kredytu kupieckiego nie mogą uczestniczyć według koncepcji średnioważonego kosztu kapitału (WACC) w podziale dochodów wypracowanych przez przedsiębiorstwo. Chęć ujęcia ich w tym gronie oznaczałoby zakwalifikowanie płatności z tytułu kredytu kupieckiego do sfery przepływów z działalności finansowej, co spowodowałaby konieczność przeformułowania ustalonych reguł sprawozdawczości i analizy finansowej oraz konieczność obliczania kosztu wykorzystania kredytu kupieckiego. Koszt kredytu kupieckiego jest kosztem utraconych korzyści: nabywca traci możliwość uzyskania skonta w przypadku decyzji o zapłacie w odroczonej terminie płatności. Jeżeli odbiorca skorzysta z kredytu, dostawca zrealizuje większy przychód niż w przypadku, gdy odbiorca nie skorzysta z kredytu. Jego „wynagrodzenie” (wyższy przychód niż w sytuacji niewykorzystania kredytu przez odbiorcę) jest jednak przychodem z działalności operacyjnej. Ustalenie kosztu nie jest zadaniem prostym, gdy kredyt nie jest udzielany w postaci, w której nabywca ma możliwość skorzystania ze skonta. Jeżeli dostawca doliczył dodatkową premię za odroczenie płatności do ceny towaru, to wysokość tej premii nie jest odbiorcy znana, o ile dostawca taką premię w ogóle uwzględniał. W warunkach wysokiej konkurencji

ceny są określane przez rynek i zawierają często minimalną marżę. W tym przypadku kredyt kupiecki uznaje się za nieodpłatne źródło finansowania (Kubiak, 2005, s. 32-40).

Powyższa analiza wskazuje, że zmiana reguł kwalifikowania kredytu kupieckiego, prowadząca do jego ujmowania w ramach działalności finansowej, nie jest wskazana. Kredyt kupiecki bowiem jest pozyskiwany na rynku towarów i usług. Stąd też klasyczne modele struktury kapitału odwołujące się do rynku finansowego nie uwzględniają zobowiązań handlowych. Nie stoi to jednak w sprzeczności z analizowaniem wpływu ich wykorzystania (w ramach działalności operacyjnej) na wartość firmy oraz na ukształtowanie strategii finansowania przedsiębiorstwa. Poziom ich zużytkowania determinuje zapotrzebowanie na pozostałe źródła, co jest uwzględniane choćby w analizach wyboru sposobu finansowania w teorii hierarchii źródeł finansowania przedsiębiorstwa (dynamiczne podejście do teorii struktury kapitału). Wielkość zapotrzebowania na finansowanie zewnętrzne w tej teorii jest uzależniona między innymi od zmian w poziomie kapitału obrotowego. Na te zmiany wpływa z kolei wartość wykorzystania zobowiązań handlowych. Przykładem ujęcia kredytu kupieckiego na liście preferencji źródeł kapitału (teoria hierarchii) małych i średnich przedsiębiorstw są badania Zoppy i McMahona (2002), którzy analizowali 871 australijskich zakładów przemysłowych. Autorzy nazwali w tych badaniach kredyt kupiecki „ostoją finansowania”.

W przedsiębiorstwach kapitał krótkoterminowy jest wykorzystywany w coraz większym zakresie. „Przesuwa się” jego wykorzystanie w zakresie finansowania aktywów. Można wykazać wiele przypadków, w których majątek obrotowy (także jego część stała) oraz część składników majątku trwałego jest finansowana zobowiązaniami krótkoterminowym, w tym kredytem kupieckim. Podsumowując rozważania dotyczące uwzględniania kredytu kupieckiego w ramach decyzji o kształtowaniu struktury kapitału, można sformułować następujące wnioski. Zobowiązania handlowe jako element zarządzania kapitałem obrotowym netto nie powinny być uwzględniane jednocześnie przy szacowaniu kosztu kapitału. Nie oznacza to jednak, że należy pomijać ten aspekt w kontekście wartości firmy. Jest on przedmiotem decyzji dotyczących doboru źródeł finansowania – w szczególności w kontekście alternatywy dla finansowania kapitałem stałym. W oczywisty sposób wartość zobowiązań z tytułu dostaw i usług wpływa na ryzyko

utrąty płynności oraz bankructwa, a także na uzyskiwane przychody i koszty operacyjne; pomijanie skali jego wykorzystania w analizach dotyczących wartości firmy byłoby błędem.

3.3. Prawne aspekty zaciągania kredytu kupieckiego

Okres korzystania z kredytu kupieckiego jest uzależniony od zawartej umowy. Zarówno w Polsce, jak i w innych państwach występuje problem opóźniania płatności. Próby jego rozwiązania za pomocą uregulowań prawnych były kilkakrotnie podejmowane także poprzez dyrektywy Unii Europejskiej. W Polsce pierwsza próba sankcjonowania terminów regulowania zobowiązań miała miejsce w 2001 roku, kiedy uchwalono Ustawę o terminach zapłaty w obrocie gospodarczym. Ostatnim efektem tego typu działań, wprowadzonym w roku 2020, jest ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych. Ustawa ta w szczególności stanowi, że termin zapłaty określony w umowie nie może przekraczać 60 dni, liczonych od dnia doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi, chyba że strony w umowie wyraźnie ustalą inaczej, i pod warunkiem, że ustalenie to nie jest rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela, z wyłączeniem ustępu 2a. Ustęp 2a. stanowi natomiast, że termin zapłaty określony w umowie nie może przekraczać 60 dni, liczonych od dnia doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi, jeżeli dłużnikiem zobowiązanym do zapłaty za towary lub usługi jest duży przedsiębiorca, a wierzycielem jest mikroprzedsiębiorca, mały przedsiębiorca albo średni przedsiębiorca. Należy nadmienić, że dużym przedsiębiorcą jest przedsiębiorca, który zatrudnia 250 i więcej pracowników lub którego roczny obrót wynosi minimum 50 mln euro bądź roczna suma bilansowa przekracza 43 mln euro. A zatem ustawodawca wskazuje, że przedsiębiorstwa powinny rozliczać się między sobą w terminie do 60 dni od daty transakcji, przy czym dopuszcza możliwość ustalenia między nimi dłuższego terminu, chyba że dłużnikiem byłoby duże przedsiębiorstwo. Taki zapis ma na celu ograniczyć możliwości „wymuszania” przez silniejsze podmioty na rynku długich terminów płatności.

Inny przepis, który ma ograniczać narzucanie długich terminów płatności, stanowi, że wierzyciel może odstąpić od umowy albo ją wypowiedzieć, jeżeli termin zapłaty określony w umowie przekracza 120 dni, liczonych od dnia doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi, i został ustalony z naruszeniem przepisu ustępu 2. (czyli jeśli długi termin płatności jest rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela). Wypowiedzenie umowy w takim przypadku powoduje wymagalność świadczeń wobec wierzyciela z tytułu już zrealizowanych dostaw lub świadczonych usług w terminie 7 dni od dnia wejścia w życie tego aktu. Warto także zaznaczyć, że to na dłużniku spoczywa ciężar dowodu, iż termin zapłaty dłuższy niż 60 dni, liczonych od dnia doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi, nie jest rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela. Ustalenie, że termin zapłaty był rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela, ten może żądać przed upływem 3 lat od dnia, w którym nastąpiła zapłata lub w którym zgodnie z ustawą powinna nastąpić zapłata. Zrzeczenie się roszczenia o ustalenie, że termin zapłaty jest rażąco nieuczciwy wobec wierzyciela, jest nieważne.

Z perspektywy biznesowej omówione wyżej przepisy mogą być postrzegane jako ograniczające swobodę kształtowania umów w obrocie gospodarczym. Przepisy są też mało precyzyjne – jeśli chodzi o rozpoznanie przesłanek tego, co należy uznać za „rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela”. Doświadczenia lat ubiegłych wskazują także na to, że trudno jest działaniami administracyjnymi zmienić strukturę sił na rynku. Z tej perspektywy można ocenić wprowadzone przepisy jako kontrowersyjne.

Warto zwrócić uwagę, że bardziej restrykcyjne terminy płatności narzucono podmiotom publicznym. W przypadku, gdy dłużnikiem jest podmiot publiczny, termin zapłaty określony w umowie nie może przekraczać 30 dni, liczonych od dnia doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi, a w transakcjach handlowych, w których dłużnikiem jest podmiot publiczny będący podmiotem leczniczym, termin ten nie może przekraczać 60 dni. Taki zapis ma służyć zapobieganiu sytuacji, w której powodem zatorów płatniczych byłoby sektor publiczny. Wprowadzenie takiego przepisu należy zatem ocenić pozytywnie.

Zapisy ustawy wyraźnie wskazują na to, że ustawodawcy zależy na ograniczeniu zatorów płatniczych, których źródłem jest opóźnianie płatności przez przedsiębiorstwa o bardzo dużych możliwościach negocjacyjnych, wykorzystujących swą przewagę i wymagających od innych uczestników rynku akceptacji długiego okresu płatności. Świadczy o tym kolejny przepis, zgodnie z którym w przypadku stwierdzenia nadmiernego opóźniania się ze spełnianiem świadczeń pieniężnych Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów będzie mógł nałożyć, w drodze decyzji, administracyjną karę pieniężną. Nadmierne opóźnianie się ze spełnianiem świadczeń pieniężnych to sytuacja, gdy w okresie 3 kolejnych miesięcy suma wartości świadczeń pieniężnych niespełnionych oraz spełnionych po terminie przez ten podmiot wynosi co najmniej 2.000.000 złotych. Zakaz nadmiernego opóźniania się ze spełnianiem świadczeń pieniężnych dotyczy wyłącznie podmiotów niepublicznych. Dodatkowo ustawa wprowadza obowiązek przekazywania przez kierowników największych podmiotów gospodarczych sprawozdań o stosowanych przez te podmioty w poprzednim roku kalendarzowym terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Termin przekazania sprawozdania został ustalony na 31 stycznia kolejnego roku kalendarzowego. Obowiązek ten ma doprowadzić do jawności praktyk płatniczych największych podmiotów: podatkowych grup kapitałowych, bez względu na wysokość osiągniętych przychodów, oraz podatników innych niż podatkowe grupy kapitałowe, u których wartość przychodu uzyskana w roku podatkowym przekroczyła równowartość 50 mln euro.

Przedsiębiorstwa muszą być świadome opisanych wyżej warunków, określając swoją strategię zaciągania kredytu kupieckiego. Szczególnie podmioty mikro, małe i średnie powinny ocenić, czy w świetle opisanych wyżej przepisów warto ustalać z odbiorcą termin płatności dłuższy niż 60 dni, skoro w razie sporu to na nich będzie spoczywał ciężar udowodnienia, że działanie takie nie było rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela.

3.4. Ocena atrakcyjności zaciągania kredytu kupieckiego

3.4.1. Kryteria atrakcyjności źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstwa

Do oceny źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstw można przyjąć następujące kryteria określające ich atrakcyjności (por. Rutkowski 2003 s. 44, Kubiak 2004, s 159 i n.):

- dostępność,
- koszt,
- elastyczność,
- ryzyko.

W ocenie atrakcyjności źródeł należy wyróżnić dwa etapy: pierwotny, dotyczący oceny dostępności źródeł, oraz wtórny, dotyczący warunków wykorzystania źródła.

Dostępność jest określona przez warunki stawiane biorcy przez dawcę źródła w ramach obowiązujących przepisów prawnych. O tym, czy przedsiębiorstwo będzie mogło skorzystać z danego źródła, zadecyduje spełnienie określonych warunków, posiadanie cech, których oczekuje ich dawca. Ma to pierwotne znaczenie dla możliwości dokonania swobodnego wyboru źródła na podstawie pozostałych kryteriów.

Koszt jest postrzegany przez przedsiębiorstwa jako jeden z najważniejszych parametrów przy decyzji wyboru danego źródła finansowania. Obejmuje on wszystkie opłaty związane z pozyskaniem i wykorzystaniem danego źródła, a także koszty utraconych korzyści.

Elastyczność źródła jest szczególnie ważna dla utrzymania płynności finansowej. Można wskazać na różne aspekty elastyczności. Da się ją określić poprzez następujące kryteria cząstkowe:

- szybkość pozyskania źródła,
- wielkość pozyskanego finansowania,
- czas spłaty zobowiązania,
- możliwość renegotjacji terminu spłaty.

Zróżnicowanie ryzyka w przypadku obcych źródeł finansowania związane jest z głównie z dwoma kwestiami: zmianami stóp procentowych oraz odnowieniem źródła – możliwością przedłużenia okresu jego wykorzystania.

Możliwość wyboru źródła jest uzależniona od swobody finansowania. Swoboda finansowania to zdolność do pozyskiwania źródeł kapitału. Można mówić o relatywnie większej lub mniejszej zdolności do pozyskiwania poszczególnych źródeł, czyli o zróżnicowanym zakresie swobody finansowania przedsiębiorstw. O tym decyduje wiele czynników, takich jak: sytuacja finansowo ekonomiczna, renoma przedsiębiorstwa, historia dotychczasowej współpracy z dawcami kapitału, itd.

Mniejszy zakres swobody finansowania (zazwyczaj dotyczy to małych przedsiębiorstw) sprawia, że kryteria kosztu i elastyczności stają się mniej istotne w ocenie atrakcyjności źródeł. W przypadku ograniczonego zakresu swobody finansowania kryterium dostępności, odnoszące się zawsze do całości źródeł, będzie miało większy wpływ na kształtowanie struktury kapitału.

Rysunek 3.1. Kryterium dostępności w stosunku do kryteriów kosztu i elastyczności, w ocenie atrakcyjności źródeł krótkoterminowego finansowania w zależności od zakresu swobody finansowania



Źródło: Opracowanie własne.

3.4.2. Dostępność kredytu kupieckiego

Kredyt kupiecki to źródło finansowania relatywnie łatwo dostępne dla przedsiębiorstwa. Wynika to głównie z faktu, że jest on pozyskiwany na rynku towarów i usług. Duża konkurencja na rynku wymusza sprzedaż kredytową, a co za tym idzie – możliwość zakupu na kredyt kupiecki. Jeżeli przedsiębiorstwo dłużej współpracuje z danym dostawcą i ma nienaganną historię kredytową, przy kolejnych transakcjach

finansowanie jest niemal automatyczne. Jedynie zła reputacja w zakresie terminowego regulowania zobowiązań może stanowić problem w kredytowaniu zakupów.

Przy zaciąganiu kredytu kupieckiego nie ma tylu wymogów formalnych, co w przypadku źródeł pozyskiwanych na rynku finansowym. Zabezpieczenia są wymagane rzadko, zazwyczaj jedynie przy rozpoczęciu współpracy.

3.4.3. Koszt kredytu kupieckiego

Koszt kredytu kupieckiego zależy od jego formy. W klasycznej postaci kredytu nabywca ma możliwość uzyskania skonta, jeżeli zapłaci wkrótce po dacie sprzedaży. Gdy natomiast będzie chciał korzystać z odroczenia płatności, obowiązuje go zapłata w pełnej wysokości. W tym przypadku możemy wyróżnić część bezpłatną kredytu – w okresie, w którym można otrzymać opust (okres manipulacyjny – tzw. okres skonta), oraz płatną – część kredytu, która przekracza kredyt bezpłatny. Kosztem będzie zatem nieskorzystanie z opustu, co daje możliwość dokonania zapłaty w odroczonym terminie. Roczny koszt kredytu kupieckiego jest liczony według formuły:

$$\text{Nominalny koszt kredytu kupieckiego} = \% \text{ skonta} / (100\% - \% \text{ skonta}) \cdot 365 / (\text{okres kredytu} - \text{okres skonta}) \quad (3.1.)$$

Roczny koszt kredytu kupieckiego jest więc iloczynem okresowej stopy odsetek i liczby okresów kredytu „obciążonego kosztem” w roku. Powyższy wzór nie pokazuje jednak kosztu, który uwzględniłby kapitalizację odsetek. Ten warunek jest spełniony w poniższym wzorze na efektywną roczną stopę kredytu kupieckiego:

$$\text{Koszt efektywny} = \left(1 + \frac{\text{roczny koszt nominalny}}{n}\right)^n - 1 \quad (3.2.)$$

gdzie:

n to liczba powtórzeń zaciągania kredytu w roku.

Oczywiście, koszt kredytu zależy także od okresu kredytowania. Firmy o silnej pozycji na rynku mogą negocjować długie terminy płatności lub odwlekać zapłatę i przez to wpływać na obniżenie rocznej stopy procentowej. Wysokość kosztu zależy będzie także od opisanych już wcześniej czynników, takich jak: warunki kredytu stosowane w danej branży, przedmiot obrotu, sytuacja w zakresie aktualnej płynności finansowej dostawcy, premia za ryzyko strat wynikających z wypłacalności dłużnika, inflacja itp.

Kredyt w postaci nieklasycznej oznacza natomiast, że przedsiębiorstwo zaciąga kredyt kupiecki nieodpłatnie. Można zastanawiać się nad tym, czy dostawca nie ukrył oprocentowania w cenie. Na rynkach, które charakteryzują się dużym stopniem konkurencyjności, jest to jednak mało prawdopodobne. Obserwując warunki udzielanego kredytu w Polsce, można zaryzykować stwierdzenie, że jest on w znacznej większości pozyskiwany nieodpłatnie. Przedsiębiorstwa relatywnie rzadko oferują swoim odbiorcom skonto.

Koszt kredytu kupieckiego w klasycznej postaci jest najczęściej wyższy od bankowego, a nawet uznawany za najdroższą formę finansowania. Wysoki koszt kredytu kupieckiego można tłumaczyć opisanymi wyżej motywami nabywcy. Przy podejmowaniu decyzji należy porównać go z kosztem innego dostępnego źródła finansowania, w szczególności z kosztem kredytu bankowego.

3.4.4. Elastyczność kredytu kupieckiego

Ze względu na zastosowanie czterech kryteriów cząstkowych, trudno jest jednoznacznie przedstawić atrakcyjność wykorzystania kredytu kupieckiego według kryterium elastyczności. Dlatego poniżej charakterystyka kredytu kupieckiego będzie dokonana z perspektywy tych kryteriów szczegółowych. Z perspektywy szybkości pozyskania źródła kredyt kupiecki należy ocenić jako bardzo atrakcyjne źródło finansowania. Jest on często zaciągany „spontanicznie” przy dokonywaniu zakupów. Nie wymaga długotrwałej procedury formalnej. W przypadku stałej współpracy jest on zaciągany niemal automatycznie.

Wielkość wykorzystania kredytu kupieckiego zmienia się zazwyczaj zgodnie ze zmianami wartości sprzedaży przedsiębiorstwa. Wzrost lub spadek sprzedaży często łączy się z proporcjonalnym wzrostem lub

spadkiem wielkości zakupów, a co za tym idzie (przy niezmiennych terminach płatności) oznacza wzrost lub spadek wartości kredytu kupieckiego. Wartość zobowiązań jest zatem ściśle powiązana ze skalą wielkości przedsiębiorstwa.

Czas spłaty zobowiązania jest uzależniony od zawartej umowy. Przedsiębiorstwa o silnej pozycji rynkowej mogą negocjować długie terminy płatności, choć należy pamiętać o ograniczeniach związanych z obowiązywaniem ustawy o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych. Należy zwrócić uwagę, że spłata zobowiązania nie zawsze ma miejsce w terminie. Postępowanie dostawców wobec opóźnień dłużników zależy od sytuacji na rynku i pozycji odbiorcy. Jeżeli odbiorca ma silną pozycję, to może próbować narzucać warunki dostawcy, a ten z kolei – jeżeli jego sprzedaż zależy od konkretnych odbiorców – godzi się na przekraczanie terminów płatności. Biorca kredytu może niewątpliwie oczekiwać dłuższych od przeciętnych terminów płatności, gdy jego historia kredytowa świadczy o niskim dla dostawcy ryzyku kredytowym.

Kredyt kupiecki można uznać za atrakcyjne źródło finansowania z perspektywy możliwości renegocjacji terminu jego spłaty. Szczególnie podmioty, które długo współpracują z danym dostawcą i wyrobiły sobie opinię rzetelnego kontrahenta, mogą liczyć na to, że w okresach wzmożonego zapotrzebowania na kapitał obrotowy uzyskają zgodę na okresowe (lub stałe) wydłużenie terminu płatności. Z kolei nic nie stoi na przeszkodzie wcześniejszego regulowania płatności – a przez to zmniejszenia wielkości zadłużenia. Zmniejszenie średniej sumy zadłużenia kredytem kupieckim można też uzyskać po prostu przez zaprzestanie zakupu z odroczonego terminem płatności, a więc zapłatę w dniu odbioru towaru, usługi.

3.4.5. Ryzyko zaciągnięcia kredytu kupieckiego

Kredyt kupiecki nie jest zasadniczo wrażliwy na ryzyko związane ze zmianami stóp procentowych. Jest tak dlatego, że w praktyce gospodarczej dominuje kredyt nieklasyczny – a zatem nieodpłatny. Ponadto w przypadku kredytu klasycznego wysokość skonta jest determinowana

w znacznie większym stopniu czynnikami związanymi ze specyfiką rynku towarowego niż finansowego.

Ryzyko odnowienia finansowania dotyczy przede wszystkim przedsiębiorstw, które charakteryzują się niestabilną sytuacją finansową. Duże zagrożenie stanowi utrata rynku i następująca po tym utrata rentowności i płynności. Dostawcy pierwsi odczuwają skutki takiej sytuacji i mogą szybko reagować, odmawiając dalszego kredytowania. Kredyt kupiecki jako źródło finansowania o krótkim terminie spłaty należy zatem do ryzykownych.

Przedstawiona charakterystyka kredytu kupieckiego wskazuje, że jest to atrakcyjne źródło finansowania działalności przedsiębiorstw ze względu na jego łatwą w stosunku do innych źródeł dostępność, zazwyczaj brak kosztu pozyskania oraz dużą elastyczność. Należy jednak pamiętać o większym ryzyku związanym z koniecznością spłaty długu w krótkim czasie.

3.5. Strategie zaciągania kredytu kupieckiego i ich identyfikacja

W przypadku zaciągania kredytu kupieckiego możliwe jest stosowanie dwóch strategii: negocjowania maksymalnych opustów cenowych za przyspieszenie płatności (skonta) i wydłużania terminów odroczenia płatności. Pierwszą strategią powinny być zainteresowane firmy charakteryzujące się dobrą sytuacją finansową, w szczególności wysoką płynnością finansową. Posiadany płynny majątek może zostać wykorzystany do dokonania płatności w terminie zakupu (bądź mu bliskim) i zwiększenia marży – dzięki obniżonej cenie zakupu. Strategia ta może być korzystna dla obu stron, dla dostawcy i dla odbiorcy, ponieważ dostawca otrzymuje w krótkim terminie zapłatę, co poprawia jego płynność finansową, a odbiorca korzysta ze skonta. W drugiej strategii odbiorca stara się maksymalnie wydłużyć termin zapłaty, by zmniejszyć zapotrzebowanie na kapitał obrotowy netto. Wydłużenie terminu zapłaty oznacza przy założeniu stałości wartości zakupów wzrost wartości zobowiązań handlowych. Działania takie wynikają zazwyczaj albo z chęci zmniejszenia kosztów finansowania działalności bieżącej (nieodpłatny kredyt kupiecki *versus* drogi kapitał stały), albo z braku

dostępu do innych źródeł finansowania (przypadek przedsiębiorstw o wysokim ryzyku kredytowym lub cechujących się wysoką asymetrią informacji). Należy także zauważyć, że strategia wydłużania terminów płatności może być realizowana poprzez przedłużanie płatności poza termin umowny. Fakt opóźnienia w regulowaniu zobowiązań z tytułu dostaw i usług może z jednej strony wynikać z sytuacji braku środków w przedsiębiorstwie na ich terminowe regulowanie (brak płynności), a z drugiej strony – być wynikiem świadomej polityki przedsiębiorstwa, polegającej na pozaumownym przedłużeniu płatności za dostawy, mimo posiadanych środków na spłatę zobowiązań i finansowaniu działalności bezpłatnym kredytem kupieckim. Strategia taka może przynosić rezultaty w zakresie polityki minimalizacji kosztów finansowania, jeżeli odbiorca nie płaci odsetek za opóźnienia. Tego typu sytuacja występuje przede wszystkim wtedy, gdy odbiorca ma dominującą pozycję w stosunku do dostawcy. Strategia przedłużania terminu płatności poza termin umowny jest jednak ryzykowna – z pewnością nie buduje obrazu rzetelnego, skrupulatnego odbiorcy. Przedsiębiorstwo ryzykuje także obciążeniem go karnymi odsetkami oraz utratą wiarygodności kredytowej. Banki bowiem, badając sytuację kredytobiorcy, weryfikują także strukturę wiekową należności i zobowiązań. Stosowanie strategii negocjowania maksymalnego skonta zmniejsza ryzyko utraty wiarygodności kredytowej, natomiast stosowanie strategii wydłużania terminu płatności zwiększa jej ryzyko. Relatywnie wysoki poziom zobowiązań handlowych, charakterystyczny dla drugiej z opisanych strategii, oznacza zatem także wzrost ryzyka finansowego – dotyczącego utraty płynności w dłuższym czasie.

W poniższej tabeli zebrano cechy charakteryzujące dwie przedstawione wyżej strategie zaciągania kredytu kupieckiego.

Tabela 3.1. Cechy strategii negocjowania skonta oraz wydłużania terminów płatności kredytu kupieckiego

Kryteria	Cechy strategii negocjowania skonta	Cechy strategii wydłużania terminów płatności
Terminy płatności	krótkie	długie
Występowanie zobowiązań przeterminowanych	niskie ryzyko wystąpienia zobowiązań przeterminowanych	wysokie ryzyko wystąpienia zobowiązań przeterminowanych
Ryzyko naliczania odsetek za opóźnienie	nieznaczące	wysokie
Wartość uzyskanych opustów cenowych za przyspieszenie płatności	duża	mała

Źródło: Opracowanie własne.

Chcąc określić strategię z zewnątrz, należy posłużyć się danymi z bilansu i dokonać jej identyfikacji na podstawie skutków stosowania strategii, czyli na podstawie wskaźnika względnego poziomu zobowiązań handlowych, wyliczonego według wzoru (Gabrusewicz, 2014, s. 342):

$$\frac{\text{Udział zobowiązań handlowych w pasywach}}{\text{zobowiązania z tytułu dostaw i usług} \times 100\% / \text{pasywa ogółem}} \quad (3.3.)$$

Identyfikacji strategii należy dokonywać na podstawie porównania wartości wskaźnika z jego przeciętnym poziomem w branży. Wielkość tego odchylenia od średniej wskaże na charakter stosowanej strategii. Wartość opisanej różnicy to wskaźnik identyfikacji strategii zaciągania kredytu kupieckiego. Należy go obliczyć według formuły:

$$\text{ISZKK} = \text{ZOB(P)} - \text{ZOB(B)}, \quad (3.4.)$$

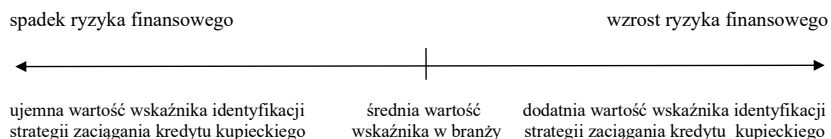
gdzie:

ISZKK – wskaźnik identyfikacji strategii zaciągania kredytu kupieckiego,

ZOB(P) – udział zobowiązań handlowych w pasywach w przedsiębiorstwie,
ZOB(B) – udział zobowiązań handlowych w pasywach w branży do której należy dane przedsiębiorstwo.

Zasady określania strategii przedstawia poniższy rysunek.

Rysunek 3.2. Identyfikacja strategii zaciągania kredytu kupieckiego



Źródło: Opracowanie własne.

Przyjęte strategie zaciągania kredytu kupieckiego będą oczywiście w dużym stopniu uzależnione od postrzegania przez zarządy przedsiębiorstw ryzyka utraty płynności zwiększającego się wraz ze zwiększaniem korzystania ze źródeł krótkoterminowego finansowania.

3.6. Ogólna strategia kredytu kupieckiego przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwa wykorzystują kredyt kupiecki zarówno jako instrument wspierania sprzedaży, jak i jako źródło finansowania. Należności i zobowiązania handlowe stanowią bardzo ważne składniki decydujące o poziomie zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto. Całkowita strategia zarządzania kredytem kupieckim, obejmująca zarówno stronę sprzedażową, jak i zakupową w transakcjach handlowych będzie zatem decydowała o ryzyku prowadzenia działalności bieżącej przedsiębiorstwa. Wskaźnikiem pozwalającym w ujęciu względnym określić znaczenie kredytu kupieckiego w przedsiębiorstwie jest wskaźnik pozycji kredytowej. Jest to stosunek należności z tytułu dostaw

i usług do zobowiązań z tytułu dostaw i usług. Wartość ilorazu pozwala wskazać, czy przedsiębiorstwo jest *per saldo* dawcą czy biorcą kredytu (Gabrusewicz, 2014, s. 117):

$$\text{Wskaźnik pozycji kredytowej} = \frac{\text{należności handlowe}}{\text{zobowiązania handlowe}} \quad (3.5.)$$

Jeżeli wartość wskaźnika jest większa od jedności, to przedsiębiorstwo zajmuje pozycję dawcy kredytu. Oznacza to potrzebę finansowania kapitału obrotowego. Opóźnienie wpływów wynikających ze spłaty należności jest dłuższe niż opóźnienie płatności wobec dostawców. Jest to niekorzystne z perspektywy gotówkowej płynności finansowej – wpływa na wydłużenie okresu konwersji gotówki. Z drugiej jednak strony, taka polityka ogranicza ryzyko utraty płynności w długim okresie – gdyż płynne aktywa „pokrywają” wartość zobowiązań handlowych i mogą być źródłem ich spłaty – pod warunkiem, że są to należności o dobrej jakości. Wskaźnik poniżej jedności oznacza, że przedsiębiorstwo jest *per saldo* biorcą kredytu. Widać tu zatem korzyści związane ze spadkiem zapotrzebowania na kapitał obrotowy netto, ale i z drugiej strony – wzrost ryzyka utraty płynności w dłuższym okresie.

Ogólną strategię kredytu kupieckiego można zidentyfikować, określając różnicę między wskaźnikiem pozycji kredytowej danego przedsiębiorstwa a wartością średnią tego wskaźnika w branży, do której ono należy.

$$\text{ICSKK} = \text{WPK (P)} - \text{WPK(B)} \quad (3.6)$$

gdzie:

ICSKK – wskaźnik identyfikacji całkowitej strategii kredytu kupieckiego,
WPK(P) – wskaźnik pozycji kredytowej w przedsiębiorstwie,
ZOB(B) – wskaźnik pozycji kredytowej w branży do której należy dane przedsiębiorstwo.

Dodatnia wartość tego wskaźnika oznaczać będzie strategię mniej ryzykowną w kontekście utraty płynności w dłuższym okresie. Można zatem stwierdzić, że im większa będzie wartość tego wskaźnika, tym

bardziej konserwatywna będzie strategia kredytu kupieckiego. Ujemna wartość tego wskaźnika oznacza podejście bardziej ryzykowne – agresywne.

Zasady określania strategii przedstawia poniższy rysunek.

Rysunek 3.3. Identyfikacja ogólnej strategii kredytu kupieckiego

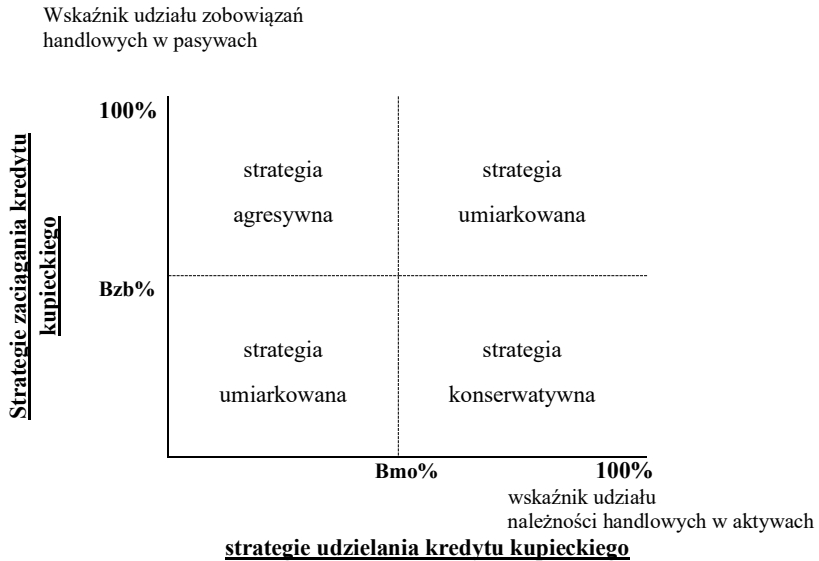


Źródło: Opracowanie własne.

Całkowita strategia kredytu kupieckiego będzie oczywiście skutkiem stosowania dwóch strategii częściowych: strategii udzielania kredytu kupieckiego i strategii zaciągania kredytu kupieckiego. Siłę ich wpływu na strategię całkowitą można przeanalizować przy pomocy poniższego rysunku.

Na osi odciętych wyznacza się relację należności handlowych do aktywów ogółem, a na osi rzędnych wartości ilorazu zobowiązań handlowych do pasywów. Punkt na wykresie o określonych współrzędnych pokazuje strategię kredytu kupieckiego danego przedsiębiorstwa. Półproste zaznaczone na schemacie przerywaną linią wyznaczają wartość średniej branżowej wskaźnika poziomu należności handlowych oraz wskaźnika poziomu zobowiązań handlowych. To ich wartości decydują o tym, w której „kwadracie” znajdzie się punkt charakteryzujący sytuację przedsiębiorstwa i określający jego strategię. Należy podkreślić, że położenie tych półprostych odgraniczających poszczególne strategie musi zależeć od wartości wskaźników identyfikacji strategii dla danej branży. Tak jak już stwierdzono, specyfika branż powoduje duże różnicowanie względnej wielkości należności i zobowiązań.

Rysunek 3.4. Identyfikacja ogólnej strategii kredytu kupieckiego metodą graficzną



Oznaczenia:

Bzb% – średnia wartość wskaźnika poziomu zobowiązań handlowych w danej branży

Bn% – średnia wartość wskaźnika poziomu należności handlowych w danej branży

Źródło: Opracowanie własne.

W zależności od położenia punktu na wykresie można określić stopień agresywności lub konserwatywności danej strategii. Im bliżej lewego górnego narożnika wykresu, tym większa agresywność ogólnej strategii kredytu kupieckiego. Im bliżej prawego dolnego rogu, tym większy jej konserwatyzm. Zaletą tej metody jest przejrzystość określania wpływu poszczególnych strategii cząstkowych na ogólną strategię kredytu kupieckiego, a zatem jednocześnie wskazywania przyczyn jej ukształtowania się.

Rozdział IV.

Należności i zobowiązania w sprawozdaniu finansowym jednostki

4.1. Prezentacja należności i zobowiązań w sprawozdaniu finansowym

Przygotowywanie oraz przedstawianie sprawozdań z działalności jednostki nazywane jest ogólnie sprawozdawczością. Za pomocą tychże sprawozdań jednostki, w tym jednostki gospodarcze, komunikują się z otoczeniem. Zbiór sprawozdań przedsiębiorstwa czy też, mówiąc szerzej – sprawozdawczość przedsiębiorstwa może mieć charakter rzeczowy lub finansowy. Taki podział może być dokonany po przyjęciu za kryterium charakteru i źródeł zawartych w sprawozdaniach danych.

Sprawozdawczość rzeczowa obejmuje sprawozdania zawierające głównie dane wyrażone w jednostkach naturalnych. Dostawcą danych są przede wszystkim statystyka i ewidencja operatywna.

Sprawozdawczość finansowa to prezentacja danych wartościowych przygotowanych na podstawie informacji pochodzących z rachunkowości. Sprawozdawczość ta jest definiowana jako integralna część rachunkowości, stanowiąca jednocześnie jej produkt finalny. W ujęciu dynamicznym jest ona procesem ciągłego transformowania informacji w ramach rachunkowości w odpowiednie agregaty o różnorodnych przekrojach charakteryzujących wyniki i sytuację finansową przedsiębiorstwa w pewnym okresie. W tym ujęciu sprawozdawczość jest bez wątpienia częścią rachunkowości. W ujęciu statycznym zaś sprawozdawczość finansowa rozumiana jest jako zbiór zestawień liczbowych, sporządzonych jednorazowo lub okresowo dla celów statystyki państwa, wierzycieli, właścicieli, pracowników i klientów, przygotowywanych zgodnie z oczekiwaniem odbiorcy sprawozdań lub przepisami prawa (Nowak, 1996, s. 199). Dzięki odpowiedniemu uporządkowaniu i zgrupowaniu informacji sprawozdania finansowe umożliwiają ocenę sytuacji majątkowej i finansowej jednostki oraz osiągniętych przez nią

rezultatów z działalności gospodarczej (zob. np. Szczepaniak, 1992; Sawicki, 1996).

Celem sporządzania sprawozdania finansowego jednostki jest zatem okresowa prezentacja aktualnego stanu aktywów oraz źródeł finansowania tych zasobów (pasywów) w postaci kapitałów własnych i różnego rodzaju zobowiązań. W sprawozdaniu prezentuje się również: sytuację majątkową i finansową przedsiębiorstwa, osiągnięte przychody z działalności gospodarczej, koszty uzyskania tych przychodów, straty i zyski nadzwyczajne, ostateczny wynik finansowy zanotowany w danym okresie sprawozdawczym (Messner i Pfaff, 2007, s. 316).

Sprawozdanie finansowe to dokument, który pokazuje wyrażoną w wartościach pieniężnych sytuację finansową i majątkową jednostek gospodarczych. Sprawozdanie może przybierać dowolną formę i zostać sporządzone w zgodzie z różnymi zasadami. Jednakże dla profesjonalnej oceny podstawowe znaczenie ma sprawozdanie, które zostało sporządzone według zasad i form określonych przez rachunkowość. Sprawozdanie finansowe, sporządzone w ramach rachunkowości, jest najważniejszym sprawozdaniem, które funkcjonuje w obrocie gospodarczym. Dotyczy ono nie tylko pojedynczych przedsiębiorstw, ale także grup kapitałowych (Wędzki, 2014, s.13).

Sprawozdania finansowe są wykorzystywane do przekazywania na zewnątrz jednostki informacji pochodzących z rachunkowości. Są one finalnym rezultatem procesów rachunkowych. Sprawozdania finansowe przekazują zwięzłą informację o sytuacji finansowej oraz wynikach działalności jednostki.

Należności i zobowiązania prezentowane są w jednym z elementów sprawozdania finansowego – w bilansie, natomiast zmiany ich wartości mają wpływ na pozycje dwóch innych elementów, a mianowicie: rachunku zysków i strat oraz rachunku przepływów pieniężnych.

Bilans pokazuje sytuację finansową jednostki poprzez prezentację jego aktywów i pasywów, czyli zobowiązań i kapitału własnego.

Aktywa są to kontrolowane przez jednostkę zasoby majątkowe o wiarygodnie określonej wartości, powstałe w wyniku przeszłych zdarzeń, które spowodują w przyszłości wpływ do jednostki korzyści ekonomicznych (Ustawa, 1994, art. 3., ust. 1., pkt 12.).

Aktywa w bilansie dzielą się na aktywa trwałe i aktywa obrotowe oraz są uszeregowane zgodnie z zasadą wzrastającej płynności, czyli

od pozycji najtrudniejszych do spieniężenia, do najbardziej płynnych. Z kolei pasywa dzielą się na kapitał własny oraz zobowiązania i rezerwy na zobowiązania, a w bilansie wykazywane są zgodnie z zasadą stopnia wymagalności, czyli od najpóźniej wymagalnych do najszybciej zwrotnych (Hass-Symotiuk, 2018, s. 462).

Definicyjnie aktywa trwałe to te aktywa jednostki, które nie są zaliczane do aktywów obrotowych (Ustawa, 1994, art. 3., ust. 1., pkt 13.). Aktywa trwałe obejmują zazwyczaj pięć grup aktywów, a mianowicie (Ustawa, 1994, załącznik nr 1):

1. wartości niematerialne i prawne,
2. rzeczowe aktywa trwałe,
3. należności długoterminowe,
4. inwestycje długoterminowe,
5. długoterminowe rozliczenia międzyokresowe.

Do należności długoterminowych zalicza się typowo:

- należności z tytułu umowy leasingu oraz najmu, których okres umowy jest dłuższy niż rok, a płatność następuje nie wcześniej niż po 12 miesiącach od dnia bilansowego,
- powstałe w wyniku sprzedaży należności, jeśli termin ich zapłaty następuje po roku od dnia bilansowego,
- należności powstałe w wyniku zawartych układów i ugód, po dokonaniu odpowiednich odpisów.

Aktywa obrotowe, zgodnie z polskimi regulacjami, obejmują (Ustawa, 1994, art. 3., ust. 1., pkt 18.) tę część aktywów jednostki, które w przypadku:

- a) aktywów rzeczowych – są przeznaczone do zbycia lub zużycia w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego lub w ciągu normalnego cyklu operacyjnego właściwego dla danej działalności, jeżeli trwa on dłużej niż 12 miesięcy,
- b) aktywów finansowych – są płatne i wymagalne lub przeznaczone do zbycia w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego lub od daty ich założenia, wystawienia lub nabycia, albo stanowią aktywa pieniężne,
- c) należności krótkoterminowych – obejmują ogół należności z tytułu dostaw i usług oraz całość lub część należności z innych tytułów niezaliczonych do aktywów finansowych, a które stają się wymagalne w ciągu 12 miesięcy od dnia bilansowego,
- d) rozliczeń międzyokresowych – trwają nie dłużej niż 12 miesięcy od dnia bilansowego.

W bilansie zatem wykazuje się co do zasady osobno (Ustawa, 1994, załącznik nr 1):

- zapasy,
- należności krótkoterminowe,
- inwestycje krótkoterminowe,
- krótkoterminowe rozliczenia międzyokresowe.

Jak wspomniano powyżej, do należności krótkoterminowych zaliczamy wszystkie należności, których spłata jest wymagana w ciągu najbliższych 12 miesięcy oraz wszystkie należności z tytułu dostaw i usług, niezależne od terminu, w jakim wymagana jest ich spłata.

Dodatkowo w bilansie przygotowanym według ustawy o rachunkowości, należności, zarówno krótko-, jak i długoterminowe, należy podzielić na należności od jednostek powiązanych, pozostałych, oraz jednostek, w których w których jednostka sporządzająca bilans posiada zaangażowanie w kapitale (Ustawa, 1994, załącznik nr 1).

Drugą część bilansu stanowią pasywa. Dzieli się je na kapitał (fundusz) własny oraz zobowiązania i rezerwy na zobowiązania. Głównym zadaniem pasywów jest ukazanie źródeł pochodzenia aktywów.

Elementem pasywów są zobowiązania (zatem część rozrachunków) i tworzone na nie rezerwy. W bilansie pozycja „Zobowiązania i rezerwy na zobowiązania” podzielona jest na cztery grupy, a mianowicie (Ustawa, 1994, załącznik nr 1):

- rezerwy na zobowiązania,
- zobowiązania długoterminowe,
- zobowiązania krótkoterminowe,
- rozliczenia międzyokresowe.

Rezerwy na zobowiązania to zobowiązania, których kwota lub termin wymagalności nie są pewne (Ustawa, 1994, art. 3. ust. 1. pkt 21.) – choć są prawdopodobne.

Zobowiązania to wynikający z przeszłych zdarzeń obowiązek wykonania świadczeń o wiarygodnie określonej wartości, które spowodują wykorzystanie już posiadanych lub przyszłych aktywów jednostki (Ustawa, 1994, art. 3., ust. 1., pkt 20.).

Podobnie jak w przypadku należności (aktywów), kryterium podziału zobowiązań na długoterminowe i krótkoterminowe jest czas. Ogół zobowiązań z tytułu dostaw i usług, a także całość lub tę część pozostałych zobowiązań, które stają się wymagalne w ciągu 12 miesięcy od

dnia bilansowego, stanowią zobowiązania krótkoterminowe (Ustawa, 1994, art. 3., ust. 1., pkt 22.). Pozostałe zobowiązania traktowane są jako długoterminowe.

Elementem sprawozdania finansowego ukazującym wypracowany rezultat działalności jednostki gospodarczej jest rachunek zysków i strat. W tym zestawieniu wykazuje się oddzielnie przychody i koszty. Niektóre przychody i koszty pokazywane są przy tym w sposób zagregowany, jako zyski i straty, a także obowiązkowe obciążenia wyniku finansowego.

Zmiany wartości należności i zobowiązań wpływają na wysokość uzyskiwanych przez jednostkę przychodów i kosztów, są one ujęte w kwotach pokazanych w rachunku zysków i strat. W sposób oczywisty nie chodzi tu o spłatę kwot pożyczonych czy uregulowanie wierzytelności przez dłużników, ale o zmniejszenie lub zwiększenie ich wartości. Na przykład zwiększenie wartości należności poprzez doliczenie do kwoty podstawowej odsetek za zwłokę czy kary umownej spowoduje powstanie przychodów. Umorzenie należności spowoduje powstanie kosztów. Zwiększenie wartości zobowiązań, choćby związane ze zmianą kursu waluty, w której zostało zaciągnięte, spowoduje zwiększenie kosztów jednostki, a zmniejszenie wartości zobowiązań, gdy kurs zmieni się na korzyść – powstanie przychodów.

Warto także dodać, że spłata należności i zobowiązań ma wpływ na wartości wykazywane w trzecim z elementów sprawozdania finansowego, a mianowicie w rachunku przepływów pieniężnych. Objętość opracowania nie pozwala na szersze omówienie tej problematyki, trzeba jednak napisać, że wartości pokazane w rachunku przepływów pieniężnych (a zatem wpływy z tytułu zaciągnięcia pożyczek czy spłaty zobowiązań przez kontrahentów oraz wydatki na udzielenie pożyczek i spłatę należności) są i powinny być wykorzystywane w ocenie płynności finansowej jednostki gospodarczej.

4.2. Zasady wyceny bilansowej należności i zobowiązań

4.2.1. Ogólne zasady wyceny bilansowej rozrachunków

Należności i zobowiązania w momencie ich powstania ujmuje się w księgach rachunkowych w wartości nominalnej, w przypadku, gdy

rozrachunki mają wartość wyrażoną w walutach obcych – przeliczoną na walutę polską po odpowiednim kursie.

Wartość bilansowa należności i zobowiązań może różnić się od ich wartości ustalonej w momencie ich powstania. Wyceny takiej dokonuje się na każdy dzień bilansowy, to znaczy (Ustawa, 1994, art. 12., ust. 2.) przede wszystkim:

1. na dzień kończący rok obrotowy,
2. na dzień zakończenia działalności jednostki, w tym również jej sprzedaży, zakończenia likwidacji lub postępowania upadłościowego, o ile nie nastąpiło jego umorzenie,
3. na dzień poprzedzający zmianę formy prawnej,
4. w jednostce przejmowanej na dzień połączenia związanego z przejęciem jednostki przez inną jednostkę, to jest na dzień wpisu do rejestru tego połączenia,
5. na dzień poprzedzający dzień podziału lub połączenia jednostek, jeżeli w wyniku podziału lub połączenia powstaje nowa jednostka, to jest na dzień poprzedzający dzień wpisu do rejestru połączenia lub podziału,
6. na dzień poprzedzający dzień postawienia jednostki w stan likwidacji lub ogłoszenia upadłości,
7. na inny dzień bilansowy określony odrębnymi przepisami.

Można nie zamykać ksiąg rachunkowych, jeżeli podział jednostki następuje przez wydzielenie oraz za rok obrotowy, w którym działalność jednostki przez cały czas pozostawała zawieszona, chyba że jednostka dokonuje odpisów amortyzacyjnych lub umorzeniowych lub występują inne zdarzenia wywołujące skutki o charakterze majątkowym lub finansowym (tego przepisu nie stosuje się do emitentów papierów wartościowych zamierzających ubiegać się o dopuszczenie lub ubiegających się o dopuszczenie do obrotu na rynku regulowanym w państwie należącym do Europejskiego Obszaru Gospodarczego oraz emitentów papierów wartościowych dopuszczonych do obrotu na tym rynku) (Ustawa 1994, art. 12., ust. 3a, 3b, 3c).

Podstawowa zasada wyceny należności stanowi, że wycenia się je w kwocie wymagającej zapłaty, czyli w wartości, której otrzymania oczekuje jednostka. Wartość ta ma być ustalona z zachowaniem zasady ostrożności – to zastrzeżenie wskazuje, że należy zwracać szczególną uwagę na możliwe zagrożenia spłaty.

Od powyższej reguły jest wyjątek, przepis szczegółowy, który pozwala inaczej wyceniać niektóre należności. Należności i udzielone pożyczki zaliczone do aktywów finansowych mogą być wyceniane według skorygowanej ceny nabycia, a jeżeli jednostka przeznaczająca je do sprzedaży w okresie do 3 miesięcy, to według wartości rynkowej lub inaczej określonej wartości godziwej.

Kwota wymagająca zapłaty, z zachowaniem ostrożności, to wartość początkowa należności, powiększona o naliczone odsetki czy kary, pomniejszona o dokonane do tej pory przez dłużnika spłaty, a także pomniejszona o odpisy aktualizujące wartość należności. Innymi słowy: kwota wymagająca zapłaty to kwota, której jednostka się domaga, a kwota obliczona z zachowaniem zasady ostrożności to kwota, którą racjonalnie spodziewa się otrzymać. Różnica pomiędzy oboma wartościami nazywana jest odpisami aktualizującymi wartość należności. W bilansie należności są zatem prezentowane w tzw. kwocie netto, będącej różnicą pomiędzy kwotą wymagającą zapłaty i odpisami aktualizującymi wartość należności.

Odpisy aktualizujące tworzy się w odniesieniu do (Ustawa, 1994, art. 35b):

1. należności od dłużników postawionych w stan likwidacji lub w stan upadłości oraz w stosunku do których zostało otwarte postępowanie restrukturyzacyjne lub został złożony wniosek o zatwierdzenie układu w postępowaniu o zatwierdzenie układu – do wysokości należności nieobjętej gwarancją lub innym zabezpieczeniem należności, zgłoszonej likwidatorowi lub sędziemu-komisarzowi w postępowaniu upadłościowym lub umieszczonej w spisie wierzytelności w postępowaniu restrukturyzacyjnym;
2. należności od dłużników w przypadku oddalenia wniosku o ogłoszenie upadłości, jeżeli majątek dłużnika nie wystarcza lub jedynie wystarcza na zaspokojenie kosztów postępowania upadłościowego – w pełnej wysokości należności;
3. należności kwestionowanych przez dłużników oraz z których zapłatą dłużnik zalega, a według oceny sytuacji majątkowej i finansowej dłużnika spłata należności w umownej kwocie nie jest prawdopodobna – do wysokości niepokrytej gwarancją lub innym zabezpieczeniem należności;
4. należności stanowiących równowartość kwot podwyższających należności, w stosunku do których uprzednio dokonano odpisu

aktualizującego – w wysokości tych kwot, do czasu ich otrzymania lub odpisania;

5. należności przeterminowanych lub nieprzeterminowanych o znacznym stopniu prawdopodobieństwa nieściągalności, w przypadkach uzasadnionych rodzajem prowadzonej działalności lub strukturą odbiorców – w wysokości wiarygodnie oszacowanej kwoty odpisu, w tym także ogólnego, na nieściągalne należności.

Zmniejszenie wartości aktywów, jakimi są także należności, powoduje powstanie kosztów, które jednak nie mają charakteru wydatku. Odpisy aktualizujące wartość należności zalicza się odpowiednio do pozostałych kosztów operacyjnych lub do kosztów finansowych, zależnie od rodzaju należności, której dotyczy odpis aktualizacji.

Podsumowując powyższe rozważania, należy zauważyć, że zaprezentowana w bilansie wartość należności będzie kwotą oczekiwaną przez jednostkę, w rzeczywistości oczywiście może się zdarzyć, że otrzymana kwota będzie zarówno wyższa, jak i niższa, zależnie od prawidłowości dokonanych ocen i szacunków. Jeżeli ostateczna kwota będzie niższa, co skutkuje koniecznością umorzenia należności, to różnica między przewidywaną a otrzymaną kwotą zwiększy koszty okresu, w którym umorzono należność. Jeżeli stanie się odwrotnie i dłużnik dokona spłaty wyższej niż oczekiwana, to różnica zwiększy przychody okresu, w którym nastąpi spłata.

Jak wspomniano, należności i udzielone pożyczki zaliczone do aktywów finansowych, należności i zobowiązania finansowe mogą być wyceniane także według skorygowanej ceny nabycia, a jeśli jednostka przeznacza je do sprzedaży w ciągu 3 miesięcy – także w cenie rynkowej (Ustawa 1994, art. 28., ust. 1., pkt. 7a i 8a).

Ponieważ głównym obszarem zainteresowania niniejszej monografii są rozrachunki z tytułu dostaw i usług, a nie rozrachunki finansowe, nie będziemy szerzej zajmować się wyceną według tych dwóch metod. Poniżej przedstawiona jest jedynie definicja skorygowanej ceny nabycia, jak można zauważyć – polega ona na zdyskontowaniu do bieżącej wartości przyszłych przepływów pieniężnych związanych z konkretnymi pozycjami aktywów lub pasywów. Najczęściej stosowana jest do wyceny długoterminowych należności i zobowiązań o charakterze finansowym, takich jak: pożyczki, kredyty czy dłużne papiery wartościowe.

„Skorygowana cena nabycia aktywów finansowych i zobowiązań finansowych to cena nabycia (wartość), w jakiej składnik aktywów finansowych lub zobowiązań finansowych został po raz pierwszy wprowadzony do ksiąg rachunkowych, pomniejszona o spłaty wartości nominalnej, odpowiednio skorygowana o skumulowaną kwotę zdyskontowanej różnicy między wartością początkową składnika i jego wartością w terminie wymagalności, wyliczoną za pomocą efektywnej stopy procentowej, a także pomniejszona o odpisy aktualizujące wartość” (Ustawa 1994, art. 28., ust. 8a).

Na zakończenie rozważań na temat wyceny bilansowej należności należy wspomnieć o ostatnim przypadku – tzn. sytuacji, gdy należności i udzielone pożyczki zaliczone do aktywów finansowych jednostka przeznacza do sprzedaży w ciągu 3 miesięcy. Może je wtedy na potrzeby prezentacji w bilansie wycenić według wartości rynkowej lub inaczej określonej wartości godziwej. Termin 3 miesięcy wynika z dwóch kwestii, a mianowicie:

1. powszechnego uznania 3 miesięcy za czas krótkoterminowego, bieżącego zarządzania środkami pieniężnymi,
2. konieczności sporządzenia sprawozdania finansowego w terminie do 3 miesięcy od dnia bilansowego; należności wykazane w bilansie w dniu jego sporządzenia mogą już w jednostce nie istnieć.

O ile wartość rynkowa rozumiana jest intuicyjnie i ustawa o rachunkowości nie zawiera jej definicji, to wartość godziwą należy zdefiniować.

Wartość godziwa to kwota, za jaką dany składnik aktywów mógłby zostać wymieniony, a zobowiązanie uregulowane na warunkach transakcji rynkowej pomiędzy zainteresowanymi i dobrze poinformowanymi, niepowiązanymi ze sobą stronami (Ustawa, 1994, art. 28., ust. 6.). Wartość godziwa jest więc hipotetyczną wartością rynkową, kwotą, która byłaby stosowana na rynku, gdyby ten rynek istniał.

Zobowiązania wycenia się bardzo podobnie do należności, z jednym zastrzeżeniem – nie ma tu mowy o zmniejszaniu ich wartości w wyniku oszacowania prawdopodobieństwa zapłaty. Takie postępowanie wskazywałoby, że dłużnik sam może decydować, czy zamierza, czy nie zamierza zapłacić. Dopóki zatem zobowiązanie nie zostanie umorzone przez wierzyciela, nie przedawni się lub oczywiście nie zostanie spłacone, jego wartość przedstawia się, co do zasady, w kwocie wymagającej

zapłaty. Jest to wartość, której wierzyciel się domaga, a dłużnik się co do tej kwoty zgadza, a zatem jest to kwota ustalona w momencie powstania zobowiązania, uzupełniona o wszelkie zwiększenia, przede wszystkim naliczone odsetki i kary umowne, a pomniejszona o dokonane już spłaty zobowiązania.

Od powyższej reguły jest – podobnie jak w przypadku należności – wyjątek, zgodnie z którym zobowiązania finansowe mogą być wyceniane według skorygowanej ceny nabycia, a jeżeli jednostka przeznaczająca je do sprzedaży w okresie do 3 miesięcy, to według wartości rynkowej lub inaczej określonej wartości godziwej (Ustawa, 1994, art. 28., ust. 1., pkt 8a).

Pojęcia skorygowanej ceny nabycia, wartości rynkowej i wartości godziwej były przedstawione powyżej, w tym miejscu warto jedynie zwrócić uwagę, że sprzedaż zobowiązań zdarza się dużo rzadziej niż sprzedaż należności, ale może mieć miejsce np. w przypadku:

1. krótkiej sprzedaży papierów wartościowych,
2. sprzedaży aktywów obciążonych długami, także większych grup, np. oddziału przedsiębiorstwa.

4.2.2. Wycena należności i zobowiązań wyrażonych w walutach obcych

Należności i zobowiązania mogą mieć wartość wyrażoną w walucie obcej. Jest to sytuacja, w której ostateczna kwota do zapłaty lub kwota, którą jednostka spodziewa się otrzymać, wyliczona w złotych, jest zależna od kursu wymiany waluty obcej. W przypadku tego typu rozrachunków istnieją potencjalnie trzy momenty ich wyceny, a mianowicie:

1. wycena na moment powstania rozrachunku,
2. wycena na dzień bilansowy,
3. wycena na moment uregulowania rozrachunku.

Wycena rozrachunków w walutach obcych przebiega dwuetapowo. W pierwszym etapie należy ustalić kwotę wymagającą zapłaty, w przypadku należności – z zachowaniem zasady ostrożności lub w przypadku wyceny w inny sposób: wartość godziwą, wartość rynkową lub skorygowaną cenę nabycia w walucie rozrachunku. W drugim etapie kwota wyrażona w walucie obcej (walucie rozrachunku) jest przeliczana na walutę polską.

Wycenę składników majątku i pasywów, których wartość podana jest w walutach obcych, reguluje się w Polsce w kilku przepisach: w ustawie o rachunkowości, która jest głównym przedmiotem niniejszego opracowania, ale także w ustawach podatkowych, np. w ustawie o podatku od towarów i usług oraz ustawach o podatkach dochodowych. Przepisy zawarte w różnych ustawach nie są tożsame, co stwarza problemy przy prowadzeniu rachunkowości w jednostce.

Ustawa o rachunkowości dla potrzeb wyceny aktywów i pasywów, wyrażonych w walutach obcych, a zatem także dla potrzeb wyceny należności i zobowiązań, posługuje się dwoma kategoriami kursu walutowego. Są to mianowicie:

1. kurs faktycznie zastosowany, wynikający z charakteru operacji,
2. kurs średni ogłoszony przez Narodowy Bank Polski.

Pierwszy z wymienionych, kurs faktycznie zastosowany, ma być wykorzystywany do przeliczania na walutę polską operacji gospodarczych w przypadku sprzedaży lub kupna walut oraz zapłaty należności lub zobowiązań (Ustawa, 1994, art. 30., ust. 2., pkt 1.). Jest to oczywiście kurs, który był przyjęty np. do obsługiwania transakcji kartą płatniczą, rozliczanej w złotych, dokonanej w walucie obcej, kurs przyjęty przez bank jednostki w przypadku zlecenia przelewu na poczet spłaty zobowiązania z konta prowadzonego w złotych, bądź odwrotnie: kurs wykorzystany przez bank jednostki do przeliczenia przelewu przychodzącego na poczet spłaty należności na konto prowadzone w złotych. Oczywiście, w sytuacji, gdy przelew jest wykonywany z konta walutowego lub wpływa na konto walutowe, nie można wykorzystać kursu faktycznie zastosowanego, gdyż go nie ma.

Jeżeli nie ma kursu faktycznie zastosowanego (lub nie jest zasadne zastosowanie go), to operację zapłaty należności lub zobowiązań przelicza się na walutę polską z wykorzystaniem kursu dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski z dnia poprzedzającego dzień dokonania operacji gospodarczej (Ustawa, 1994, art. 30., ust. 2., pkt 2.). Ten sam kurs należy wykorzystać do przeliczenia wartości operacji gospodarczej wyrażonej w walucie obcej powodującej powstanie należności czy zobowiązań – chodzi tu np. o wystawienie faktury kontrahentowi lub otrzymanie faktury od kontrahenta.

Istnieją także rzadkie sytuacje, w których rozrachunki dokonywane są w walucie, której kursu Narodowy Bank Polski nie ogłasza (jest to

np. waluta Korei Północnej). W takim przypadku kurs walut określa się w relacji do wskazanej przez jednostkę waluty odniesienia, której kurs jest ogłaszany przez Narodowy Bank Polski.

Zmiany wartości rozrachunków powstałe w wyniku zmian kursów waluty obcej określa się mianem różnic kursowych. Dla jasności wywodu – różnice kursowe to nie zmiana kursu waluty obcej, ale zmiana wartości aktywów i pasywów wynikająca ze zmian kursu waluty obcej.

Na potrzeby wyceny bilansowej wszystkie wyrażone w walutach obcych aktywa i pasywa przelicza się według kursu średniego ogłoszonego przez Narodowy Bank Polski, obowiązującego w dniu bilansowym. Od tej reguły są wyjątki, nie dotyczą one rozrachunków – np. gotówkę znajdującą się w jednostkach prowadzących kupno i sprzedaż walut obcych przelicza się na dzień bilansowy po kursie, po którym nastąpił jej zakup, jednak w wysokości nie wyższej od średniego kursu ogłoszonego na dzień wyceny dla danej waluty przez Narodowy Bank Polski. Po drugie, wartość udziałów w jednostkach podporządkowanych, wycenianych metodą praw własności (Ustawa, 1994, art. 30., ust. 1., pkt 1. i 2.).

Różnice kursowe mogą mieć charakter dodatni lub ujemny. Dodatnie różnice kursowe powstają, gdy zmiana wartości aktywów i pasywów (w tym rozrachunków) jest dla jednostki korzystna, to znaczy np. rośnie wartość należności lub spada wartość zobowiązań. Ujemne różnice kursowe powstają, gdy zmiana wartości rozrachunków (ale także wszystkich innych wyrażonych w walutach obcych aktywów i pasywów) jest dla jednostki niekorzystna, to znaczy np. spada wartość należności lub rośnie wartość zobowiązań.

Różnice kursowe dzieli się także na różnice zrealizowane, które powstają w momencie zapłaty i są ostateczne – rozrachunek jest rozliczony i różnica kursowa nie ulegnie już zmianie, oraz niezrealizowane, które powstają w momencie dokonania wyceny bilansowej; w tej sytuacji rozrachunek nie jest rozliczony i różnica kursowa może ulec późniejszej zmianie, zarówno na korzyść, jak i na niekorzyść jednostki.

Różnice kursowe mogą powstawać w każdym dniu wyceny ikażdorazowo są ujmowane w księgach rachunkowych. Wpływają zatem nie tylko na wysokość przychodów i kosztów osiągniętych w ciągu okresu sprawozdawczego, ale także na wartość aktywów i pasywów, w tym należności i zobowiązań, wykazywanych w bilansie sprawozdawczym.

Oczywiście, zmiana wartości bilansowej należności i zobowiązań również powoduje powstanie przychodów i kosztów, a zatem zmianę wyniku finansowego jednostki za dany okres sprawozdawczy.

4.3. Rezerwy, zobowiązania warunkowe i aktywa warunkowe

Razem ze zobowiązaniami prezentowane w bilansie są rezerwy na zobowiązania. Będące zobowiązaniami prawdopodobnymi, ale nie pewnymi (tzn. nie ma pewności do kwoty lub terminu płatności) wycenia się w uzasadnionej, wiarygodnie oszacowanej wartości. Oznacza to, że widoczna w bilansie wartość powinna zostać ustalona z dochowaniem należytej staranności, z wykorzystaniem profesjonalnego osądu, być może narzędzi statystycznych, analizy rynku i innych czynników, które sprawiają, że informacja przekazywana przez sprawozdanie finansowe będzie wiarygodna. Kwotę tę należy zatem rozumieć jako przewidywaną przez jednostkę do zapłaty sumę, która jednak może ulec zmianie.

Rezerwy na zobowiązania są elementem kapitału obcego w przedsiębiorstwie, formalnie w bilansie określanego mianem „zobowiązań i rezerw na zobowiązania”. Są zatem istotne z punktu widzenia oceny i zapewnienia płynności finansowej w jednostce.

Definicja rezerw na zobowiązania wskazuje, że są one zobowiązaniami, których kwota lub termin wymagalności nie są pewne – są natomiast prawdopodobne. Prawdopodobieństwo w rachunkowości rozumie się jako sytuację, w której wystąpienie danego zdarzenia jest wyższe niż prawdopodobieństwo jego niewystąpienia. Można zatem rozumieć to jako „prawdopodobieństwo wyższe niż 50%”, choć oczywiście w praktyce będą występowały niekiedy problemy z oceną, czy wartość ta została przekroczona.

Podsumowanie zasad prezentowania zobowiązań w sprawozdaniu finansowym ujęto w tabeli 4.1.

Tabela 4.1. Ujęcie zobowiązań w sprawozdaniu finansowym

Rezultat	Prawdopodobieństwo*	Prezentacja w sprawozdaniu finansowym
Praktycznie pewny	co najmniej 90%	rezerwa (bilans)
Prawdopodobny	co najmniej 50%	rezerwa (bilans)
Możliwy	od 5 do 50%	zobowiązanie warunkowe (informacja dodatkowa)
Odległy	mniej niż 5%	ujawnienia niewymagane
<i>* W praktyce wartości procentowe dla pierwszej i ostatniej pozycji mogą się nieco różnić.</i>		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Kieso, Weygandt i Warfield, 2020.

Ujęcie rezerw na przyszłe zobowiązania w ewidencji rachunkowej opiera się na zwiększeniu kosztów operacyjnych, pozostałych kosztów operacyjnych bądź też kosztów finansowych. Zwiększenie pozostałych kosztów operacyjnych oraz rezerw następuje w przypadku, kiedy dotyczy to pośrednio działalności operacyjnej podmiotu albo zdarzeń, które są związane z innym ryzykiem niż ogólne ryzyko towarzyszące działalności. Do zwiększenia kosztów finansowych i rezerw dochodzi w przypadku, kiedy dotyczy to operacji finansowych. Natomiast zwiększenie kosztów operacyjnych oraz rezerw w postaci biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów następuje w sytuacji, kiedy dotyczy to bezpośrednio działalności operacyjnej podmiotu (Szczypta, 2017, s. 309).

Konta rezerw mogą wykazywać jedynie salda kredytowe, które informują o wartości utworzonych rezerw. Do każdego konta syntetycznego powinna być prowadzona ewidencja analityczna, zapewniająca wyodrębnienie rezerw według tytułów, z podziałem na długo- i krótkoterminowe (Pfaff i Messner, 2011, s. 297).

W bilansie przygotowanym według przepisów ustawy o rachunkowości rezerwy są ujmowane w pasywach bilansu w grupie zobowiązań i rezerw na zobowiązania, z podziałem na długo- oraz krótkoterminowe. Niektóre z nich ujęte są w dedykowanej rezerwom na zobowiązania części bilansu jako:

- rezerwa z tytułu odroczonego podatku dochodowego,
- rezerwa na świadczenia emerytalne i podobne,
- pozostałe rezerwy.

Pozostałe są wykazywane w pozycji „Rozliczenia międzyokresowe” jako inne rozliczenia międzyokresowe, również z podziałem na krótko- lub długoterminowe.

Jednostka ma obowiązek prezentacji w swoim sprawozdaniu finansowym, oprócz bilansu i rachunku zysków i strat, również w informacji dodatkowej, będącej uzupełnieniem na temat rezerw oraz biernych rozliczeń międzyokresowych kosztów w następującym ujęciu (Martyniuk, 2014, s. 146):

- cel ich utworzenia,
- stan na początek i koniec okresu,
- nowe rezerwy utworzone w ciągu okresu oraz rezerwy wykorzystane,
- zwiększenia lub zmniejszenia dotychczasowych rezerw,
- rezerwy niewykorzystane.

Zgodnie z odpowiednim Krajowym Standardem Rachunkowości (KSR 6, pkt 5.1.) jednostka powinna dodatkowo ujawnić:

- krótki opis charakteru zobowiązania wraz z oczekiwanymi terminami wypływów korzyści ekonomicznych,
- informacje o wszelkich niepewnościach, które są istotne,
- główne założenia, jeśli to istotne, dotyczące zdarzeń mogących wystąpić w przyszłości, które zostały uwzględnione przy szacowaniu rezerwy,
- kwotę jakiegokolwiek zakładanego zwrotu składnika aktywów wraz z kwotą ujętą w bilansie.

Rezerwy na zobowiązania są tworzone zgodnie z zasadą ostrożnej wyceny, aby wartość majątku nie została zawyżona. Tworzone są na znane jednostce ryzyko, grożące straty bądź skutki innych zdarzeń.

Jeżeli jednostka nie może wiarygodnie oszacować wartości rezerwy, wówczas nie powinna jej tworzyć. Wycenianie opiera się na osądzie kierownictwa jednostki gospodarczej, który jest wspomagany dotychczasowymi doświadczeniami. Rodzaj metody użytej do wyceny zależy od okoliczności związanych z podstawą tworzenia rezerwy. Wyróżnia się wycenę pojedynczego obowiązku oraz wycenę grupy jednorodnych obowiązków wynikających z tego samego tytułu. Podczas wyceny pojedynczego obowiązku szacuje się przepływy

pieniężne dotyczące kwoty, która ma zostać zapłacona w przyszłości. Natomiast w sytuacji, gdy rezerwa dotyczy licznego zbioru pozycji, wówczas szacuje się przepływy pieniężne będące sumą kwot ważonych prawdopodobieństw ich wystąpienia. Ponadto przy wycenie rezerw należy uwzględnić takie czynniki, jak:

- zdarzenia, które mogą wystąpić w przyszłości i jednocześnie wpłynąć na wysokość kwoty rezerwy,
- niepewność oraz ryzyko,
- zmiany pieniądza w czasie,
- zmiany w przepisach prawa (Poniatowska, 2011, s. 256-257).

Zobowiązania warunkowe to zobowiązania, które nie są wykazywane w bilansie. Są to bowiem:

1. zobowiązania jedynie możliwe, ale jeszcze nieuprawdopodobnione,
2. zobowiązania istniejące, w przypadku których płatność nie jest prawdopodobna,
3. zobowiązania istniejące, w przypadku których płatność jest prawdopodobna, ale nie ma możliwości wiarygodnego oszacowania kwoty płatności.

Aktywa warunkowe to aktywa, które nie są wykazywane w bilansie. Są to możliwe aktywa, których powstanie wynika z przeszłych zdarzeń, a których ostateczne istnienie zostanie potwierdzone przez zajście lub niezajście niepewnych przyszłych zdarzeń, niepozostających w pełni pod kontrolą jednostki. Do typowych aktywów warunkowych zalicza się:

1. możliwe otrzymanie środków pieniężnych w formie darowizn, dotacji czy premii,
2. możliwe odzyskanie nadpłaconych podatków, co do których występuje spór z instytucjami fiskalnymi,
3. potencjalnie pozytywne efekty toczących się postępowań sądowych.

Podsumowanie zasad prezentowania aktywów w sprawozdaniu finansowym ujęto w tabeli 4.2.

Tabela 4.2. Ujęcie zobowiązań w sprawozdaniu finansowym

Rezultat	Prawdopodobieństwo*	Prezentacja w sprawozdaniu finansowym
Praktycznie pewny	co najmniej 90%	aktywa w bilansie (nie warunkowe)
Prawdopodobny	co najmniej 50%	aktywa warunkowe (informacja dodatkowa)
Możliwy	od 5 do 50%	ujawnienia niewymagane
Odległy	mniej niż 5%	ujawnienia niewymagane
* W praktyce wartości procentowe dla pierwszej i ostatniej pozycji mogą się nieco różnić.		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Kieso, Weygandt i Warfield, 2020.

Jak wynika z powyższego, aktywa warunkowe są prezentowane w informacji dodatkowej, jeśli prawdopodobieństwo wystąpienia wpływu korzyści ekonomicznych wynosi więcej niż 50%.

4.4. Odpisy aktualizujące wartość należności

Kwestie rozrachunków reguluje Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości nr 9 „Instrumenty finansowe”, jako że właśnie jako instrumenty finansowe w rachunkowości międzynarodowej traktowane są należności i zobowiązania.

Ogólna zasada wyceny rozrachunków, ujęta w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej, mówi, że rozrachunki krótkoterminowe, a zatem te o terminie płatności do 1 roku lub przewidziane do rozliczenia w trakcie jednego cyklu operacyjnego, jeśli jest dłuższy niż 1 rok, wycenia się bez dyskonta. Natomiast rozrachunki długoterminowe, czyli te o terminie płatności powyżej 1 roku lub nieprzewidziane do rozliczenia w trakcie trwającego dłużej niż 1 roku cyklu operacyjnego, wycenia się poprzez zdyskontowanie ich przyszłej wartości do wartości dzisiejszej; konieczne jest wtedy ustalenie stopy dyskontowej.

Poprzez cykl operacyjny rozumie się średni okres, jaki upływa od momentu zapłaty za materiały czy towary, do momentu otrzymania zapłaty od klienta po sprzedaży produktów bądź towarów („od gotówki do gotówki”). Z powyższego wynika, że należności i zobowiązania z tytułu dostaw i usług mają zawsze charakter długoterminowy i wycenia się je bez dyskonta.

Podobnie jak w przypadku regulacji ustawy o rachunkowości, MSSF 9 przewiduje tworzenie odpisów aktualizujących wartość należności i wskazuje – inaczej niż ustawa – sposób ich ustalania. Metody przeprowadzenia obliczeń są dwie: podejście podstawowe i podejście uproszczone.

Niezależnie od wybranej metody (opisanych dalej) MSSF 9 wskazuje, że jednostka przy ustalaniu odpisu aktualizującego powinna uwzględnić (MSSF 9, par. 5.5.17.):

- a) nieobciążoną i ważoną prawdopodobieństwem kwotę, którą ustala się, oceniając szereg możliwych wyników,
- b) wartość pieniądza w czasie,
- c) racjonalne i możliwe do udokumentowania informacje, które są dostępne bez nadmiernych kosztów lub starań na dzień sprawozdawczy, dotyczące przeszłych zdarzeń, obecnych warunków i prognoz dotyczących przyszłych warunków gospodarczych.

Jak już wspomniano, rozrachunki krótkoterminowe wycenia się bez dyskonta, zatem w przypadku należności z tytułu dostaw i usług zastosowanie mają punkty „a” i „c”.

W podejściu podstawowym zakłada się, że aktywa finansowe (w tym należności i zobowiązania) mogą znajdować się w jednej z trzech faz.

Faza 1. – rozpoczyna się w momencie wystawienia lub nabycia instrumentu. W rachunku zysków i strat wykazuje się oczekiwane w ciągu 12 miesięcy straty kredytowe oraz tworzy odpis aktualizujący w takiej samej wysokości. Kwota ta wskazuje na początkowe szacunki strat kredytowych.

Faza 2. – występuje w sytuacji, w której ryzyko kredytowe znacząco rośnie i nie jest nieznaczące (niskie). Należy wtedy odpisać oczekiwane w całym okresie istnienia instrumentu straty kredytowe.

Faza 3. – następuje, gdy ryzyko kredytowe rośnie do punktu, w którym cały kredyt należy uznać za zagrożony. Odsetki nalicza się inaczej niż w fazach 1. i 2., już tylko od wartości pomniejszonej o odpis

aktualizujący. Instrumenty fazy 3. zasadniczo ocenia się indywidualnie. W rachunku zysków i strat wykazuje się oczekiwane w całym okresie istnienia instrumentu straty kredytowe.

W związku z kwalifikacją instrumentów finansowych (jeszcze raz: w tym należności) do jednej z trzech faz utrata wartości implikująca konieczność utworzenia odpisu aktualizującego wartość należności będzie mierzona w którejś z dwóch wielkości: dwunastomiesięcznych przewidywanych strat kredytowych lub przewidywanych długotrwałych strat kredytowych. Podejście podstawowe wiąże się z szeregiem komplikacji i wyzwań, np.:

1. Jak ocenić, że ryzyko kredytowe związane z niektórymi instrumentami finansowymi znacząco wzrosło?
2. Jak ustalić, w której fazie znajduje się instrument finansowy?
3. Jak policzyć dwunastomiesięczną przewidywaną stratę kredytową i długotrwałą przewidywaną stratę kredytową?
4. Skąd brać dane i założenia do obliczania oczekiwanej straty kredytowej?
5. Co może powodować zmianę powyższych założeń?

Na szczęście dla jednostek, których należności nie są typowymi instrumentami finansowymi, MSSF 9 przewiduje możliwość zastosowania podejścia uproszczonego. Podejście to może wykorzystywać każda jednostka, natomiast nie wszystkie aktywa finansowe mogą lub muszą – o czym za chwilę – być nim objęte.

Podejście uproszczone polega na każdorazowym ustalaniu utraty wartości aktywów w wysokości kwoty równej przewidywanym, długotrwałym stratom kredytowym. Nie ma zatem konieczności ustalania oczekiwanych rocznych strat i szacowania wzrostu ryzyka kredytowego.

Podejście uproszczone należy zastosować do MSSF 9, par. 5.5.55. w odniesieniu do:

- a) należności z tytułu dostaw i usług, które nie zawierają istotnego komponentu finansowania,
- b) aktywów z tytułu umów wynikających z transakcji, które są objęte zakresem MSSF 15 „Przychody z umów z klientami” i które nie zawierają istotnego komponentu finansowania (lub gdy jednostka stosuje praktyczne rozwiązanie w stosunku do umów, które obowiązują najwyżej od roku), zgodnie z MSSF 15.

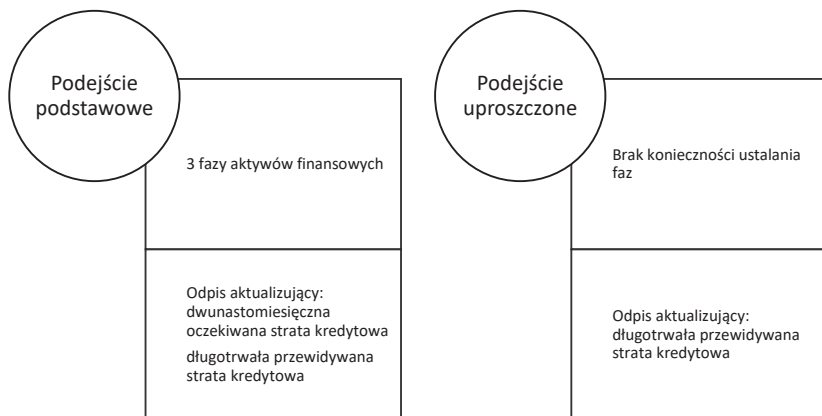
Podejście uproszczone może być zastosowane do:

- a) należności z tytułu dostaw i usług, które zawierają istotny komponent finansowania. zgodnie z MSSF 15,
- b) aktywów z tytułu umów wynikających z transakcji, które są objęte zakresem MSSF 15 i które zawierają istotny komponent finansowania,
- c) należności leasingowych, które wynikają z transakcji przeprowadzanych w ramach MSSF 16, jeżeli jednostka zdecyduje się w ramach realizowanej przez siebie polityki rachunkowej wycenić rezerwę na straty na kwotę równą przewidywanym długotrwałym stratom rynkowym (tę politykę rachunkową stosuje się do wszystkich należności leasingowych, lecz może być ona stosowana osobno w odniesieniu do należności z tytułu leasingu finansowego i należności z tytułu leasingu operacyjnego).

Jednostka może wybrać zasadę rachunkowości odnośnie do należności z tytułu dostaw i usług, należności leasingowych i aktywów z tytułu umów, w sposób wzajemnie niezależny (MSSF 9, par. 5.5.16.). Wynika z tego przepisu, że jednostka może stosować zarówno podejście podstawowe, jak i podejście uproszczone, natomiast nie może tego robić w odniesieniu do jednej grupy aktywów. Na przykład należności leasingowe może oceniać, stosując podejście podstawowe, a należności z tytułu dostaw i usług – podejście uproszczone.

Uproszczone porównanie obu podejść opisanych w MSSF 9 pokazano na rysunku 4.1.

Rysunek 4.1. Porównanie podejścia podstawowego i podejścia uproszczonego do tworzenia odpisów z tytułu utraty wartości aktywów finansowych



Źródło: Opracowanie własne na podstawie MSSF 9.

Podejście uproszczone, które zostanie dokładniej zaprezentowane poniżej, jako że dotyczy należności z tytułu dostaw i usług, wymaga dokonania obliczeń i przyjęcia założeń. Jest podejściem uproszczonym, co nie znaczy, że prostym.

Jak kilkakrotnie wspomniano, w podejściu uproszczonym ustalana jest przewidywana długotrwała strata kredytowa, czyli strata kredytowa spodziewana w całym cyklu życia aktywów finansowych.

MSSF 9 pozwala do tego celu wykorzystać kilka praktycznych środków, w tym macierz strat. Macierz stosuje się do jednorodnych pod względem ryzyka należności (jeśli zatem spółka posiada odbiorców o różnorodnej klasyfikacji kredytowej, może istnieć konieczność opracowania kilku macierzy, np. odrębnie dla różnych regionów geograficznych lub sposobu zabezpieczenia należności) (grantthorton.pl, b.d.).

Macierz strat jest sposobem obliczania utraty wartości, opartym na ustalonej z góry stawce rezerw przyjętej dla grupy aktywów finansowych. Istnieją zatem dwie kwestie, które należy rozważyć, a mianowicie:

cie: co to znaczy „grupa aktywów finansowych” i jaką stopę procentową (stawkę) dla rezerw zastosować.

Wykorzystanie macierzy strat, mimo że upraszcza analizę należności i pozwala nie analizować ich pojedynczo, wymaga dobrego przemyślenia i pogrupowania należności w jak najbardziej zbliżone do siebie grupy.

Pierwszym etapem tworzenia grup aktywów finansowych (także należności, te pojęcia na potrzeby objaśniania podejścia uproszczonego są używane przez nas wymiennie) jest ich segmentacja. Segmentacja jest konieczna, jako że należności niekoniecznie mają takie same cechy i łączenie ich wszystkich w jedną, jednorodną grupę byłoby nieracjonalne.

Zasady grupowania zależą w największym stopniu od tego, jakie czynniki wpływają na spłatę należności. W konkretnej jednostce np. historia działalności może wskazywać, że należności od klientów instytucjonalnych są trudniejsze do wyegzekwowania niż należności od klientów indywidualnych (lub odwrotnie, rzecz jasna). W takiej sytuacji dwie grupy należności byłyby oczywiste: należności od klientów instytucjonalnych i należności od klientów indywidualnych.

Segmentowanie należności będzie zatem dzieleniem ich na grupy podobne pod względem szybkości i pewności spłaty lub innych czynników, które nakazują je oddzielić od innych. Można brać pod uwagę np. także kryterium geograficzne, wielkość kontrahenta czy typ należności – w przypadku prowadzenia różnorodnej działalności mogłyby to być należności z tytułu dostaw towarów, usług czy produktów. Ale także może to być kryterium wielkości należności, jeśli praktyka wskazuje, że należności na małe kwoty zachowują się inaczej niż należności na kwoty większe. Bardzo popularne i wskazane w MSSF 9 jako przykład jest też grupowanie należności w oparciu o kryterium czasu, który upłynął od ustalonego pierwotnie terminu płatności (MSSF 9, par. B5.5.35.). Każda jednostka będzie zatem grupować należności według przyjętych przez siebie kryteriów. Nie ma tu prawd uniwersalnych, są jedynie ogólne wskazówki, które należy wykorzystać. Podsumowując, grupowanie (segmentację) można przeprowadzić np. według:

1. typu produktu,
2. regionu geograficznego,
3. waluty rozliczeniowej,
4. ratingu klientów,

5. kanału dystrybucji,
6. okresu, który minął od terminu płatności,
7. innych zabezpieczeń spłaty.

Najważniejsze przy grupowaniu aktywów finansowych jest pamiętanie, że klienci w jednej grupie powinni mieć takie same lub podobne wzory zachowań mogących prowadzić do powstania straty z tytułu niespłacania należności.

Drugim etapem wykorzystania macierzy ryzyka jest ustalenie stawek (stóp procentowych) rezerw³, które zostaną wykorzystane do obliczenia potencjalnej wartości należności, które z kolei, według przewidywań, nie zostaną spłacone i jako takie powinny zostać odpisane w koszty bieżącego okresu sprawozdawczego.

Ustalenie stóp procentowych nie powinno jednak polegać na przyjęciu umownych, z góry założonych stóp, np. na zasadzie 10% dla najbardziej ryzykownych należności, a 1% dla najmniej ryzykownych. Ustalenie stóp procentowych powinno być dokonane w oparciu o analizę danych pochodzących z ewidencji działalności gospodarczej jednostki przeprowadzającej wycenę bilansową należności.

Dla ustalenia stawek rezerw należy:

1. przyjąć stawkę wynikającą z historycznych doświadczeń ze spłatą należności przypisanych do danej grupy, a następnie
2. uaktualnić ją z wykorzystaniem przewidywanych danych dotyczących przyszłości (informacji prospektywnej).

W pierwszym etapie należy zatem dokonać analizy historycznych strat kredytowych – kwot należności, które nie zostały ostatecznie spłacone przez dłużników. W tym celu powinno się dobrać odpowiedni odcinek czasu i sprawdzić, jaka część należności powstałych w tym właśnie czasie nie została spłacona.

³ W ustawie o rachunkowości na określenie kwot zmniejszających wartość należności, powstałych w wyniku uprawdopodobnienia lub pewności ich nieściągalności, używane jest pojęcie „odpisy aktualizujące wartość należności”. W oficjalnym tłumaczeniu MSSF 9 „Instrumenty finansowe” (zob. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32016R2067>) używane jest pojęcie „stawka rezerw” w odniesieniu do szacowanej procentowej wielkości nieściągalnych należności MSSF 9 posługuje się także wprost pojęciem „rezerw” w odniesieniu do kwoty zmniejszających wartość należności (zob. np. MSSF 9, B.5.5.35.). W związku z powyższym w tej części monografii pojęcia „odpisy aktualizujące wartość należności” (w skrócie „odpisy”) oraz „rezerwy” mają takie samo znaczenie.

Szczegółnej uwagi wymaga wybór odpowiedniego odcinka czasu. Nie może on być zbyt krótki, ale też nie powinien być zbyt długi, a to ze względu na zmieniające się warunki rynkowe. Zbyt długi okres może zatem uwzględniać sytuację rynkową, która już nie istnieje. Wydaje się, że okres dwóch-trzech lat można uznać za właściwy, jednak ponownie – jest to zależne od rynku, na jakim działa jednostka, i nie należy do rzadkości analizowanie okresów rocznych.

Po wybraniu odpowiedniego odcinka czasu do analizy należności, trzeba ustalić przedziały czasowe, w których spłacane są należności. W ostatnim etapie ustala się stawkę rezerw.

Po wybraniu odpowiedniego odcinka czasu do analizy należności należy ustalić przedziały czasowe, w których spłacane są należności. W ostatnim etapie ustala się stawkę rezerw.

Ze względu na fakt, że ustawa o rachunkowości nie pokazuje metod tworzenia odpisów aktualizujących wartość należności, w dalszej części rozdziału zostanie pokazany przykład tworzenia odpisów w oparciu o podejście uproszczone MSSF i macierz ryzyka zilustrowany liczbami.

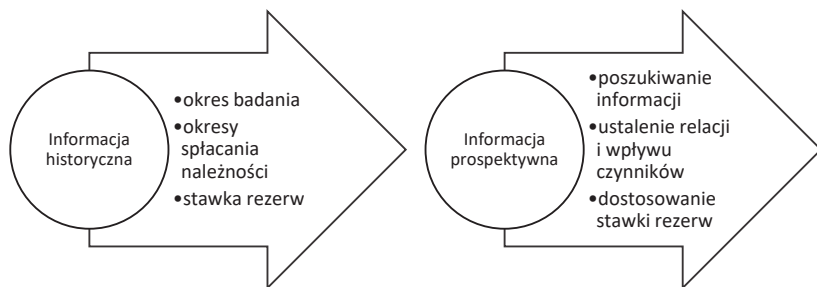
Drugim etapem tworzenia odpisów jest analiza informacji prospektywnej. Zostanie to wykorzystane do ewentualnego dostosowania ustalonych wcześniej historycznych stawek rezerw do bieżących i przyszłych warunków funkcjonowania jednostki gospodarczej. Informacja prospektywna, informacja dotycząca przyszłości, to przy tworzeniu odpisów aktualizujących wartość należności każda informacja, która może wpłynąć na przyszłe straty kredytowe. Mogą to być makroekonomiczne prognozy bezrobocia, cen mieszkań czy choćby przewidywania upadłości jednostek gospodarczych, a zatem również kontrahentów, spowodowane stanem epidemii czy pandemii.

Założmy np., że jednostka zajmująca się zapewnianiem dostępu do sieci internetowej swoim klientom ma dwie grupy należności, a mianowicie:

1. należności od klientów indywidualnych, dla spłacalności których bardzo istotna jest stopa bezrobocia; jeśli bezrobocie rośnie, należności od klientów indywidualnych stają się statystycznie bardziej zagrożone,
2. należności od klientów instytucjonalnych, które – jak wynika z analiz dokonywanych przez jednostkę – są skorelowane ze zmianami PKB oraz stopą inflacji.

Podsumowanie etapów tworzenia macierzy ryzyka przedstawiono na rysunku 4.2.

Rysunek 4.2. Etapy tworzenia macierzy ryzyka



Źródło: Opracowanie własne na podstawie MSSF 9.

Jeżeli istnieje liniowa zależność pomiędzy czynnikiem makroekonomicznym, takim jak stopa bezrobocia, i badaną zmienną, czyli stopą spłacalności należności, to połączenie informacji prospektywnej z historycznymi stopami rezerw jest dość proste. Należy obserwować, jak zmiana czynnika wpływa na badaną zmienną (patrz przykład poniżej) i odpowiednio dostosować stopę rezerw. (Jeżeli relacja pomiędzy czynnikiem i zmienną nie jest liniowa, wtedy dostosowanie stopy rezerw będzie bardziej skomplikowane i może wymagać modelowania, np. z wykorzystaniem metody Monte Carlo lub innej).

4.5. Utrata wartości należności w z tytułu dostaw i usług według MSSF 9 – przykład praktyczny

Jednostka XYZ jest obowiązana ustalić wartość odpisów aktualizujących wartość należności na 31 grudnia 20X1 roku. Zgodnie z przyjętą przez nią polityką kredytowania odbiorców, oferowany jest trzydziestodniowy termin na spłatę należności. Należy zauważyć, że jest to ważna in-

formacja, przesądza bowiem o tym, że należności nie zawierają istotnego elementu finansowania i nie ma potrzeby ich dyskontowania do bieżącej wartości (brania pod uwagę zmian wartości pieniądza w czasie).

Założona dla potrzeb przykładu struktura wieku należności w jednostce XYZ zaprezentowana jest w tabeli 4.3.

Tabela 4.3. Struktura wieku należności w jednostce XYZ na 31.12.20X1 r.

Liczba dni od wystawienia faktury	Pozostała do spłaty kwota (w tys. zł)
Przed terminem płatności (do 30 dni)	120 000
31-60	52 500
61-180	42 000
180-360	25 500
Powyżej 360	15 000
Razem	255 000

Źródło: Opracowanie własne.

Jednostka XYZ stosuje podejście uproszczone według MSSF 9 i oblicza wartość odpisów z tytułu trwałej utraty wartości na poziomie przewidywanej całkowitej straty kredytowej, która ma nastąpić, według przewidywań, w całym cyklu życia należności z tytułu dostaw i usług.

Jednostka zdecydowała także o wykorzystaniu do ustalenia kwoty utraty wartości należności macierzy ryzyka.

W pierwszej kolejności zostały ustalone historyczne stawki rezerw (wartości procentowe wskazujące na niespłacalność należności w okresach przeszłych). Do analizy wybrano okres roczny, to jest rok rozpoczynający się 1 stycznia 20X0 r. i kończący się 31 grudnia 20X0 r. We wspomnianym okresie jednostka XYZ wygenerowała sprzedaż kredytową na poziomie 300 mln zł.

Kolejne etapy ustalania utraty wartości należności będą obejmowały 4 kroki, a mianowicie:

1. analiza spłaty należności według okresów,
2. ustalenie historycznych wartości niespłaconych należności,
3. uwzględnienie informacji prospektywnej,
4. nałożenie stawek rezerw na wartości należności.

Etap 1. Analiza spłaty należności według okresów spłaty

Jednostka XYZ analizuje, kiedy – po jakim czasie od ich powstania – należności były spłacane i umieszcza dane w tabeli. Należy zaznaczyć, że analiza taka musi być przeprowadzona osobno dla każdej grupy należności (np. osobno dla należności od klientów indywidualnych i osobno dla należności od klientów instytucjonalnych).

Zestawienie historycznych okresów spłaty należności ujęto w tabeli 4.4.

Tabela 4.4. Historyczne okresy spłaty należności w jednostce XYZ

Termin zapłaty	Zapłacona kwota (tys. zł)	Skumulowana zapłacona kwota (tys. zł)	Niezapłacona kwota (tys. zł)
Przed terminem płatności (do 30 dni)	112 500	112 500	187 500
31-60	102 000	214 500	85 500
61-180	45 000	259 500	40 500
180-360	33 000	292 500	7 500
Powyżej 360	7 500 – umorzenie należności	292 500	7 500 – umorzenie należności
Razem	300 000	-----	-----

Źródło: Opracowanie własne.

Kwota 7,5 mln zł w kolumnie „Zapłacona kwota” wskazuje na kwotę pozostałą do zapłaty po roku i umorzoną. Ta sama kwota w kolumnie „Niezapłacona kwota” w przedostatnim wierszu jest również różnicą pomiędzy 300 mln oryginalnie powstałych należności i 292,5 mln dokonanych spłat.

Etap 2. Ustalenie wartości historycznych niespłaconych należności

W kolejnym etapie jednostka XYZ może skalkulować historyczne stawki rezerw, czyli procentowe wartości utraconych w przeszłości należności. Pierwsze obliczenia prezentuje tabela 4.5.

Tabela 4.5. Historyczne stawki rezerw w jednostce XYZ

Termin otrzymania płatności	Pozostała do zapłacenia kwota (tys. zł)	Utracone należności (tys. zł)	Stawka rezerwy (utracona należność / pozostała kwota, w procentach)
W terminie płatności (do 30 dni)	300 000	7 500	2,5%
31-60	187 500	7 500	4,0%
61-180	85 500	7 500	8,8%
180-360	40 500	7 500	18,5%
Powyżej 360	7 500	7 500	100,0%

Źródło: Opracowanie własne.

Warto zwrócić uwagę, że dane w zestawieniu zostały przesunięte – kwota 187 500 000 zł, która w tabeli 2.4. znajdowała się w wierszu „Przed terminem płatności” w tabeli 2.5. znalazła się w wierszu „31-60” [dni]. Wynika to z faktu, że w etapie 2. bierze się pod uwagę kwoty z poszczególnych przedziałów, ale na początku jego trwania, nie na końcu. W sposób oczywisty zatem kwota, która pozostała do spłaty, po 30 dniach znajdzie się w kolejnym przedziale czasowym. Sytuacja ta powtarza się także dla kolejnych przedziałów czasowych.

Pozostaje jeszcze wyjaśnienie powodu, dla którego w trzeciej kolumnie tabeli 3., w każdym wierszu, znajduje się kwota 7 500 000 zł. Przyczyną takiego działania jest to, że badana jest łączna strata z tytułu odpisanych należności, niezależnie od przedziału czasowego, w którym stały się nieściągalne.

Po ustaleniu historycznej stawki rezerw kolejnym krokiem w procedurze jest uwzględnienie informacji prospektywnej, dotyczącej przyszłych okresów.

Etap 3. Uwzględnienie informacji prospektywnej

Trzeci etap ustalania odpisów aktualizujących wartość należności w podejściu uproszczonym zawartym w Międzynarodowych Standardach Sprawozdawczości Finansowej jest najbardziej subiektywnym etapem całego procesu. Wymaga stosowania profesjonalnego osądu oraz odnoszenia się do prognoz, które z natury rzeczy obarczone są błędami. Jest to zatem etap dość trudny, ale mogący mieć duże znaczenie dla ostatecznej wartości odpisów wpływających na wynik finansowy i wartość aktywów jednostki.

Założmy, że niespłacone należności w spółce XYZ wykazują prawie liniową zależność ze stopą bezrobocia (oczywiście, należy pamiętać, że stopa bezrobocia nie jest uniwersalnym miernikiem do zastosowania w każdej jednostce; każdy podmiot tworzący odpisy aktualizujące wartość należności powinien wybrać i przyjąć własne punkty odniesienia). Założmy dalej, że dane statystyczne ogłoszone przez Główny Urząd Statystyczny wskazują na wzrost stopy bezrobocia w 20X2 roku z 4% do 6%.

Z doświadczeń jednostki XYZ wynika, że wzrost bezrobocia o 1 punkt procentowy powoduje zwiększenie niespłaconych należności o 7,5%, co jednostka jest w stanie udowodnić, prezentując odpowiednie dane finansowe. Przyjmując takie podejście, jednostka może racjonalnie założyć, że wartość utraconych należności w nowych warunkach wynosiłaby nie 7,5 mln zł, a 15% więcej, czyli 8,625 mln zł.

Zmianie uległaby też stawka rezerw, co obrazuje tabela 4.6.

Tabela 4.6. Historyczne stawki rezerw w jednostce XYZ po korekcje

Termin otrzymania płatności	Pozostała do zapłacenia kwota (tys. zł)	Utracone należności (tys. zł)	Stawka rezerwy (utracona należność / pozostała kwota, w procentach)
W terminie płatności (do 30 dni)	300 000	8 625	2,88%
31-60	187 500	8 625	4,60%
61-180	85 500	8 625	10,09%
180-360	40 500	8 625	21,30%

Źródło: Opracowanie własne.

Etap 4. Nałożenie stawek rezerw na wartości należności

Ostatnim etapem ustalania odpisów aktualizujących wartość należności jest nałożenie stawek rezerw na wartość należności. Przyjmuje się uzyskane w tabeli 4. skorygowane stawki rezerwy i z ich pomocą oblicza oczekiwane straty kredytowe. Obliczenia na 31 grudnia 20X1 roku, odnoszące się do całego portfela należności z tytułu dostaw i usług w jednostce XYZ, zaprezentowano w tabeli 4.7.

Tabela 4.7. Oczekiwane straty kredytowe w jednostce XYZ na 31.12.20X1 r.

Dni od wystawienia faktury	Pozostała do zapłacenia kwota (tys. zł)	Stawka rezerw	Oczekiwana strata kredytowa (tys. zł; kwota * stawka rezerw)
Przed terminem płatności (do 30 dni)	120 000	2,88%	3 456
31-60	52 500	4,60%	2 415
61-180	42 000	10,09%	4 237,8
180-360	25 500	21,30%	5 431,5
Powyżej 360	15 000	100,00%	15 000
Razem	255 000	-	30 540,3

Źródło: Opracowanie własne.

Jednostka XYZ powinna ująć w księgach rachunkowych odpis aktualizujący wartość należności: obciążyć konto pozostałych kosztów operacyjnych (Dt 30 540 300 zł) i uznać konto odpisów (Ct 30 540 300 zł). W wyniku tego działania zmniejszeniu ulegnie wynik finansowy spółki oraz wartość należności z tytułu dostaw i usług wykazywanych w aktywach bilansu.

Rozdział V.

Należności i zobowiązania a ocena sytuacji majątkowej i finansowej

5.1. Należności i zobowiązania w analizie finansowej jednostki

Analiza działalności gospodarczej nosi ogólną nazwę analizy ekonomicznej. Można ją podzielić na:

- analizę makro- i mikroekonomiczną,
- analizę finansową i techniczno-ekonomiczną.

Analiza makroekonomiczna to badanie i ocena wielkości ekonomicznych głównie dla całej gospodarki regionalnej, narodowej czy nawet światowej.

Analiza mikroekonomiczna to ocena i badanie działalności takich podmiotów, jak: przedsiębiorstwo, gospodarstwo domowe, pojedyncze osoby, czyli także ci, którzy nie prowadzą działalności gospodarczej.

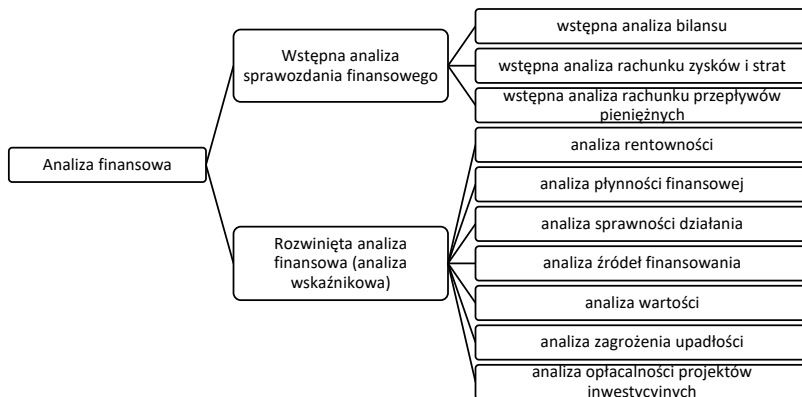
Treść analizy finansowej to wielkości ekonomiczne w wyrażeniu pieniężnym, w tym: stan majątkowy, stan kapitałów, wyniki finansowe oraz ogólna sytuacja finansowa.

Analiza finansowa umożliwia szybką identyfikację pozycji przedsiębiorstwa na rynku kapitałowym oraz ocenę jego sytuacji finansowej, dzięki czemu znajduje szerokie zastosowanie nie tylko w bieżącym procesie zarządzania firmą, ale również w zarządzaniu strategicznym zorientowanym na przyszłość przedsiębiorstwa (Waśniewski i Skoczyła, 2004, s. 7).

W. Gabrusewicz (2014, s. 14-15) zauważa, że analiza finansowa stanowi ważne narzędzie usprawniające zarządzanie firmą, które ma za zadanie w sposób ciągły wspomagać proces podejmowania, a następnie wdrażania decyzji w przedsiębiorstwie. Ponadto definiuje analizę finansową jako tę część analizy ekonomicznej, która polega na ocenie sytuacji finansowej i majątkowej przedsiębiorstwa, analizie efektywności jego bieżącej działalności oraz określeniu, czy przedsiębiorstwo cechuje się zdolnością do rozwoju w przyszłości

Zakres analizy finansowej na podstawie sprawozdania finansowego zaprezentowano na rysunku 5.1.

Rysunek 5.1. Zakres analizy finansowej



Źródło: Bławat i in., 2017, s. 16.

Analiza finansowa przeprowadzana na podstawie sprawozdania finansowego ma zatem szeroki charakter. W ramach analizy finansowej poddawane ocenie są także obszary związane z należnościami i zobowiązaniami jednostki gospodarczej. Najważniejszymi z tych obszarów są: płynność finansowa, sprawność działania i źródła finansowania działalności gospodarczej. Wartość należności i zobowiązań krótkoterminowych ma też znaczenie dla wartości kapitału obrotowego jednostki gospodarczej.

Analiza ma pomóc ustalić, czy dotychczasowa działalność dała zamierzone efekty (jest to tzw. *ex post*, czyli przeprowadzana wstecz, w oparciu o dane historyczne), oraz określić kierunki i sposoby doskonalenia dalszej działalności (jest tzw. analiza *ex ante*, czyli przeprowadzana o dane planowane).

5.2. Analiza płynności finansowej

Wskaźniki analizy płynności finansowej służą do oceny aktualnej sytuacji finansowej przedsiębiorstwa w zakresie regulowania bieżących zobowiązań. Nazywane są wskaźnikami metod statycznych, ponieważ do ich obliczenia wykorzystuje się przede wszystkim dane z bilansu sporządzonego na określony dzień. Skutki utraty płynności finansowej mogą zagrażać dalszemu funkcjonowaniu przedsiębiorstwa poprzez spadek wyniku finansowego i utratę pozycji rynkowej, co w konsekwencji może doprowadzić do upadłości jednostki.

Podstawowym miernikiem zdolności przedsiębiorstwa do spłacenia wszystkich jego zobowiązań przez upłynnienie posiadanych zasobów aktywów obrotowych jest wskaźnik bieżącej płynności finansowej (ang. *current ratio*). Wskaźnik ten informuje, ile razy aktywa obrotowe pokrywają zobowiązania bieżące, czyli prezentuje zdolność przedsiębiorstwa do spłaty zobowiązań krótkoterminowych.

$$\text{wskaźnik bieżącej płynności} = \frac{\text{aktywa obrotowe}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}} \quad (5.1.)$$

W literaturze nie ma zgodności co do optymalnego przedziału tego wskaźnika, ponieważ jest on mocno uzależniony od specyfiki danej branży i przedsiębiorstwa. Jednak przyjęło się mówić, że optymalny poziom mieści w granicach od 1,5 do 2,0. W sytuacji, w której wartość wskaźnika ustalonego dla przedsiębiorstwa różni się znacząco od średniej wartości z danej branży, należy zidentyfikować przyczyny takiej sytuacji oraz podjąć działania mające na celu ich eliminację. Jeśli wartość wskaźnika spadnie poniżej 1,2, można mówić o zagrożeniu bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorstwa. Teoretycznie im wyższy jest ten wskaźnik, tym korzystniej należy ocenić płynność finansową jednostki – natomiast należy pamiętać, że utrzymywanie zbyt wysokiej płynności również nie jest sytuacją optymalną.

Kolejnym wskaźnikiem analizy finansowej przedsiębiorstwa jest wskaźnik szybkiej płynności finansowej (ang. *quick ratio*). W porównaniu do wskaźnika bieżącej płynności różni się tym, że aktywa bieżące pomniejszane są o wartość zapasów, czyli stosunkowo mniej

płynne składniki aktywów obrotowych, a także o wartość zaliczanych do aktywów trwałych rozliczeń międzyokresowych kosztów, które w niektórych sytuacjach w ogóle nie mogą być upłynnione.

$$\text{wskaźnik szybkiej płynności} = \frac{\text{Aktywa obrotowe} - \text{zapasy} - \text{czynne RMK}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}} \quad (5.2.)$$

Wskaźnik ten wykorzystuje zatem tylko te aktywa, które w najłatwiejszy sposób można zamienić na gotówkę. Książkowa wartość wskaźnika szybkiej płynności finansowej powinna kształtować się w przedziale od 1,0 do 1,2. Spadek wskaźnika poniżej wartości 1,0 może świadczyć o tym, że przedsiębiorstwo utraciło płynność finansową – choć oczywiście jest to również zależne od branży; w sytuacji, gdy przedsiębiorstwo w łatwy sposób może pozyskiwać środki pieniężne, wskaźnik ten może być niższy od 1,0. Warto także zauważyć, że zbyt wysoka wartość wskaźnika świadczyć może o gromadzeniu środków pieniężnych i/lub o utrzymywaniu znacznego poziomu należności.

Ostatnim wskaźnikiem do oceny płynności finansowej jest wskaźnik płynności natychmiastowej, zwany także wskaźnikiem wypłacalności środkami pieniężnymi.

$$\text{wskaźnik płynności natychmiastowej} = \frac{\text{środki pieniężne}}{\text{zobowiązania krótkoterminowe}} \quad (5.3.)$$

Wskaźnik wypłacalności środkami pieniężnymi wyjaśnia, jaką kwotę zobowiązań przedsiębiorstwo może pokryć z bezpośrednio dostępnych środków pieniężnych. Nie przesądza o stopniu wypłacalności, ale sygnalizuje sprawność płatniczą.

Ze względu na specyfikę branży trudno jest określić precyzyjnie oczekiwaną wartość wskaźnika, ale przyjęło się uważać, że typowo powinna mieścić się w przedziale 0,1-0,2. Należy bowiem pamiętać, że niski stan środków pieniężnych nie jest jednoznaczny z utratą płynności finansowej. Jednostka właściwie zarządzająca ściąganiem należności jest w stanie zapewnić bieżący wpływ gotówki.

5.3. Analiza sprawności działania przedsiębiorstwa

Wskaźniki sprawności działania służą do pomiaru efektywności zarządzania aktywami posiadanymi przez daną jednostkę. Można zauważyć, że w niektórych aspektach analiza sprawności działania jest ściśle powiązana z analizą płynności finansowej, ponieważ wyjaśnia, na ile sprawnie przedsiębiorstwo zarządza dwoma specyficznymi grupami aktywów – należnościami i zapasami, a także aktywami ogółem (Pomykalska i Pomykalski, 2017, s. 79). Jedną z podstawowych grup tych wskaźników są wskaźniki obrotowości majątku.

Wskaźniki obrotowości – zwane wskaźnikami sprawności działania – umożliwiają ocenę efektywności wykorzystania zasobów majątkowych przedsiębiorstwa. Ich istotą jest rozpatrywanie relacji pomiędzy odpowiednim wskaźnikiem dynamicznym (licznik), wyrażającym przychód ze sprzedaży w cenach brutto/netto lub koszty własne, a wskaźnikiem statycznym (mianownik), wyrażającym przeciętny stan zaangażowanych w działalność składników majątkowych:

$$\text{wskaźnik obrotowości aktywów} = \frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{aktywa ogółem}} \quad (5.4.)$$

$$\text{wskaźnik zaangażowania aktywów} = \frac{\text{aktywa ogółem}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \quad (5.5.)$$

Na ocenę pozytywną zasługuje wyższy poziom lub tendencja rosnąca wskaźnika obrotowości aktywów, ewentualnie niższy poziom lub tendencja malejąca wskaźnika zaangażowania aktywów. Świadczy to o wyższej efektywności wykorzystania zasobów majątkowych. Efektywność ta zależy w szczególności od szybkości obrotu zasobów majątkowych oraz ich struktury wewnętrznej. Określoną wielkość przychodu ze sprzedaży można osiągnąć, angażując większe zasoby środków wykazujących stosunkowo wolniejszy obrót w cyklu okrężnym (jest to tzw. gospodarowanie ekstensywne) lub mniejszy stan środków szybko krążących (gospodarowanie intensywne). Niewątpliwie wyższą efektywność wykazuje wariant drugi. Efektywność wykorzystania

zasobów majątkowych zależy także od ich wewnętrznej struktury. Cechą ogólną aktywów trwałych, a w szczególności środków trwałych jest niski stopień obrotowości. Zużywają się one bowiem stopniowo, przenosząc swoją wartość na produkty pracy w dłuższym okresie. Inny charakter mają aktywa obrotowe wykazujące wysoki stopień obrotowości, w typowym procesie przetwórczym bowiem zakupione materiały zużywają się całkowicie w jednym cyklu, w którym zespalając się ze środkami pracy i pracą żywą, tworzą produkty pracy podlegające sprzedaży i zamianie na środki pieniężne. W handlu w tym obrocie dokonuje się bezpośrednia zamiana pieniądza na towar i towaru znów na pieniądź. Zatem im wyższy jest w strukturze aktywów udział składników aktywów trwałych, tym wolniejszy będzie obrót ich całości, wyższy zaś udział aktywów obrotowych wpłynie rzecz jasna na szybszy obrót całości aktywów.

Kiedy dokonujemy wyboru podstaw obliczeniowych wskaźników obrotowości, musimy zwrócić uwagę na prawidłowy dobór wskaźnika statycznego (przeciętnego stanu aktywów) oraz wskaźnika dynamicznego (przychodów ze sprzedaży). Ogólna zasada jest taka, iż powinno się dobrać takie wskaźniki, które wykazują najdalej idącą więź między składnikami majątkowymi a efektami ich obrotu. Analizą bowiem objąć można całość aktywów przedsiębiorstwa lub wybrane jego elementy. W każdym razie przedmiotem analizy powinien być przeciętny stan aktywów, obliczany – zależnie od potrzeb i posiadanych danych – jako średnia arytmetyczna 2 (początek i koniec roku), 5 (początek i koniec każdego kwartału) lub 13 (początek i koniec każdego miesiąca) zmiennych.

Oprócz wskaźników zaangażowania i obrotowości całości aktywów można obliczać wskaźniki szczegółowe. Będą to m.in.: wskaźnik obrotowości aktywów trwałych, wskaźnik zaangażowania aktywów trwałych, wskaźnik obrotowości (produktywności) aktywów obrotowych, wskaźnik zaangażowania aktywów obrotowych, wskaźnik obrotowości rzeczowych składników aktywów trwałych, wskaźnik obrotowości zapasów, wskaźnik obrotowości należności, wskaźnik zaangażowania zapasów, wskaźnik rotacji zapasów w dniach itd. Wskaźniki te oblicza się, porównując przychody ze sprzedaży i przeciętny stan danych aktywów.

Inaczej nieco oblicza się kolejny wskaźnik, czyli wskaźnik rotacji aktywów obrotowych w dniach:

$$\text{wskaźnik rotacji zapasów w dniach} = \frac{\text{przeciętny stan zapasów} \cdot 365 \text{ dni}}{\text{wartość sprzedanych zapasów}} \quad (5.6.)$$

Wskaźnik ten informuje, co ile dni odnawiane są zapasy. Im mniejszy okres rotacji zapasów, tym lepiej. Korzystne jest więc zmniejszanie się tego wskaźnika, co świadczy o szybszym przebiegu środków w ramach cyklu obrotowego, tj. o krótszym czasie trwania jednego obrotu.

Do dalszej oceny sprawności działania przedsiębiorstwa zostaną wykorzystane wskaźniki analizy rotacji należności i okresu spłaty zobowiązań. Okres spływu należności jest istotnym elementem funkcjonowania przedsiębiorstwa, dlatego że gotówka spływająca ze sprzedaży usług i produktów pozwala na spłatę zobowiązań, mówiąc inaczej: poprawia płynność finansową firmy. Warto dążyć do skracania okresu spływu należności, aby przyspieszyć dopływ gotówki do przedsiębiorstwa. Wskaźnik rotacji należności wskazuje, ile razy w ciągu roku do przedsiębiorstwa spływają należności. Wskaźnik rotacji należności w dniach to przeciętny okres ściągania należności w dniach. Wynik tego wskaźnika jest relacją średniego stanu należności do przychodów ze sprzedaży, pomnożonych przez 365 dni:

$$\text{wskaźnik rotacji należności} = \frac{\text{przeciętny stan należności} \cdot 365 \text{ dni}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \quad (5.7.)$$

Wskaźnik okresu spłaty (rotacji) zobowiązań dostarcza informacji na temat średniego czasu regulowania zobowiązań w spółce. Do jego obliczenia przyjmowany jest średni stan zobowiązań bieżących do kosztów własnych sprzedaży, pomnożony przez 365 dni:

$$\text{wskaźnik rotacji zobowiązań} = \frac{\text{przeciętny stan zobowiązań krótkoterminowych} \cdot 365 \text{ dni}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \quad (5.8.)$$

W literaturze przedmiotu można odnaleźć zalecenia, aby wskaźnik okresu spłaty zobowiązań kształtował się poniżej wskaźnika rotacji należności w dniach.

5.4. Analiza struktury majątkowo-kapitałowej

Przedmiotem badań w ramach wstępnej analizy bilansu są także powiązania poziome pomiędzy poszczególnymi pozycjami aktywów i pasywów pozwalające na ocenę struktury kapitałowo-majątkowej. Za punkt wyjścia w tej analizie można przyjąć ustalenie udziału kapitału własnego w finansowaniu aktywów trwałych przedsiębiorstwa. Udział ten ustala się według poniższego wzoru:

$$\text{wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym} = \frac{\text{kapitał własny} \cdot 100\%}{\text{aktywa trwałe}} \quad (5.9.)$$

Jeśli aktywa trwałe są w pełni pokryte kapitałem własnym, to wówczas zachowana jest tzw. złota reguła bilansowania. Zgodnie z nią trwałe składniki aktywów przedsiębiorstwa powinny być finansowane z kapitału własnego, ponieważ ta właśnie część aktywów – tak jak kapitał własny – oddawana jest do dyspozycji przedsiębiorstwa na dłuższy okres. Stopień pokrycia aktywów trwałych kapitałem stałym, czyli sumą kapitału własnego i zobowiązań długoterminowych, obliczyć można następująco:

$$\text{wskaźnik pokrycia aktywów trwałych kapitałem stałym} = \frac{\text{kapitał stały} \cdot 100\%}{\text{aktywa trwałe}} \quad (5.10.)$$

Przy prawidłowo prowadzonej polityce finansowej przedsiębiorstwa kwota kapitałów stałych powinna przekraczać wartość uwidocznionych w aktywach bilansu składników aktywów trwałych o bardzo małej płynności finansowej, zapewniając także pewne pokrycie tymi kapitałami środków obrotowych. Należy jednak podkreślić, że tego typu konserwatywne – zarazem bardzo bezpieczne – podejście jest obecnie zastępowane innym, które mówi, iż przedsiębiorstwo może zaciągać tyle długu, ile jest w stanie obsłużyć. Jeśli zaciągnięcie pożyczki pozwoli na wygospodarowanie takiego zysku, który pozwoli na jej spłatę i jeszcze coś dla firmy zostanie, to należy ją zaciągać. Oczywiście, trzeba być ostrożnym w ocenach.

Pozostałe środki obrotowe finansowane są zobowiązaniami krótkoterminowymi. Stopień tego sfinansowania określa poniższa relacja:

$$\text{wskaznik pokrycia aktywów obrotowych zobowiązaniami} \\ \text{krótkoterminowymi} = \frac{\text{zobowiązania krótkoterminowe} * 100\%}{\text{aktywa obrotowe}} \quad (5.11.)$$

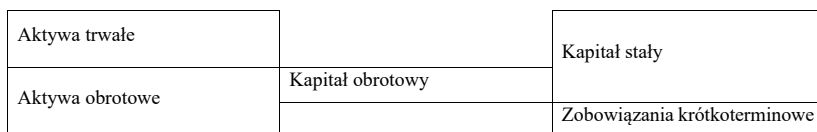
Jeśli kapitał krótkoterminowy w pełni pokrywa aktywa obrotowe, wówczas zachowana jest złota reguła bilansowania w stosunku do obrotowych składników aktywów. W takim przypadku stwierdza się, że z uwagi na krótki czas związania mogą one być finansowane z krótkoterminowego kapitału obcego. Przestrzeganie wyżej wymienionych zasad finansowania sprzyja utrzymaniu równowagi finansowej przedsiębiorstwa warunkującej bieżącą i przyszłą jego egzystencję.

W praktyce jednak część środków obrotowych finansowana jest kapitałem stałym. Ta część kapitału stałego, która finansuje środki obrotowe, nazywana jest kapitałem obrotowym lub kapitałem pracującym. Kapitał obrotowy jest to zatem różnica pomiędzy kapitałem stałym a aktywami trwałymi.

Zadaniem kapitału obrotowego jest zmniejszenie ryzyka wynikającego z unieruchomienia części środków obrotowych (zapasów, należności) lub ze strat związanych z tymi środkami, np. z trudnością sprzedaży wytworzonych wyrobów. Stanowi on pewnego rodzaju element bezpieczeństwa ułatwiający zachowanie płynności finansowej firmy.

Przedsiębiorstwa mogą mieć różny poziom kapitału obrotowego. Poziom ten może być dodatni lub ujemny.

Rysunek 5.2. Dodatni poziom kapitału obrotowego



Źródło: Opracowanie własne.

Dodatnia różnica pomiędzy kapitałem stałym a trwałymi składnikami aktywów (zob. rysunek 5.2.) oznacza, że część środków obrotowych w przedsiębiorstwie jest finansowana kapitałami długoterminowymi i z tego powodu pozostaje w ciągłej dyspozycji.

Kapitał długoterminowy stanowiący kapitał obrotowy może być:

- w pełni kapitałem własnym,
- sumą części kapitału własnego i zobowiązań długoterminowych,
- tylko kapitałem obcym (zobowiązaniami długoterminowymi).

Za korzystanie z kapitału obcego przedsiębiorstwo płaci jednak odsetki. Stąd też angażowanie tych kapitałów w działalność gospodarczą w przedsiębiorstwie jest korzystne jedynie wtedy, gdy średni wskaźnik rentowności kapitału stałego przekracza wysokość obowiązującej stopy procentowej.

W sytuacji drogiego kredytu firmy starają się ograniczać kredyty na rzecz uzupełniania kapitałów stałych z wygosparowanego zysku.

Ujemny poziom kapitału obrotowego zobrazowano na rysunku 5.3.

Rysunek 5.3. Ujemny poziom kapitału obrotowego

Aktywa trwałe	Kapitał obrotowy	Kapitał stały
Aktywa obrotowe		Zobowiązania krótkoterminowe

Źródło: Opracowanie własne.

W przypadku, gdy aktywa trwałe są wyższe niż kapitał stały, przedsiębiorstwo ma ujemną wartość kapitału obrotowego. Część środków trwałych wiążących na długi okres środki pieniężne przedsiębiorstwa finansowanych jest krótkoterminowymi zobowiązaniami. Sytuacja ta jest typowa dla firm handlowych, które wydłużając terminy płatności zobowiązań za dostarczone towary, otrzymują na bieżąco gotówkę w momencie ich sprzedaży. Firmy te mają więc znacznie krótsze terminy realizacji należności niż terminy płatności zobowiązań. Powoduje to powstawanie wolnych środków pieniężnych, które mogą być zaangażowane do finansowania środków trwałych,

np. na budowę nowych pawilonów handlowych bądź na spłatę rat kredytu.

Wielkość kapitału obrotowego w przedsiębiorstwie wykorzystywaną jest w badaniu jego struktury majątkowo-kapitałowej. Sprowadza się ono do ustalenia relacji między kapitałem obrotowym a aktywami przedsiębiorstwa ogółem lub tylko aktywami obrotowymi:

$$\text{udział kapitału obrotowego w finansowaniu aktywów} = \frac{\text{kapitał obrotowy} \cdot 100\%}{\text{aktywa ogółem}} \quad (5.12.)$$

$$\begin{aligned} &\text{udział kapitału obrotowego w finansowaniu aktywów} \\ &\text{obrotowych} = \frac{\text{kapitał obrotowy} \cdot 100\%}{\text{aktywa obrotowe}} \quad (5.13.) \end{aligned}$$

Zakończenie

Należności i zobowiązania odgrywają bardzo istotną rolę wśród składników majątku jednostki gospodarczej i źródeł finansowania jej działalności. Trudno wyobrazić sobie przedsiębiorstwo, które w swoim bilansie nie wykazuje rozrachunków, tj. ani należności, ani zobowiązań. I choć oczywiście zależnie od branży, w jakiej działa, ich wartości w stosunku do ogółu zasobów w dyspozycji jednostki mogą być różne, to nie można przy prowadzeniu działalności pominąć kwestii zarządzania nimi i ich wykorzystania do oceny sytuacji finansowej oraz majątkowej.

Pierwszym warunkiem koniecznym dla właściwego pozyskiwania informacji o należnościach i zobowiązaniach jest prawidłowe zorganizowanie ich ewidencji. Dobry dobór planu kont, właściwe zorganizowanie ewidencji analitycznej musi być poprzedzone analizą potrzeb jednostki i jej interesariuszy.

Drugim warunkiem, z punktu widzenia systemu rachunkowości, który przecież ma dostarczać danych do podejmowania decyzji gospodarczych, jest przyjęcie i wykorzystanie odpowiednich metod wyceny, które mają wpływ na prezentowane w sprawozdaniu finansowym wartości. Regulacje rachunkowości dają tu pewne pole manewru, choć w zdecydowanej większości przypadków zobowiązania, nie tylko handlowe, będą wyceniane w kwocie wymaganej zapłaty, a należności, nie tylko z tytułu dostaw i usług – w kwocie wymaganej zapłaty pomniejszonej o wynikające z zasady ostrożności odpisy aktualizujące wartość należności. Ustalanie tychże odpisów jako czynność wymagająca dużego doświadczenia, wykorzystania danych historycznych, umiejętności szacowania ryzyka i przyjmowania założeń wynikających z profesjonalnego osądu, jawi się jako kluczowy etap wyceny bilansowej należności.

Zaprezentowane w sprawozdaniu finansowym wartości należności i zobowiązań są elementami wykorzystywanymi do oceny sytuacji finansowej i majątkowej jednostki gospodarczej w procesie analizy finansowej. Stanowią zarówno uzupełnienie danych do analizy ogólnej sytuacji, jak i są kluczowe do analizy obszarów szczegółowych, przede wszystkim płynności finansowej oraz sprawności działania.

Podsumowując część dotyczącą finansowych aspektów zarządzania kredytem kupieckim, należy zauważyć, że wśród motywów udzielania kredytu wymienia się: chęć pobudzenia popytu odbiorcy, niwelowanie asymetrii informacyjnej dotyczącej jakości sprzedawanych dóbr i usług oraz zmniejszanie kosztów transakcyjnych. Natomiast w zakresie motywów zaciągania kredytu kupieckiego należy wskazać: minimalizowanie kosztów finansowania, racjonowanie kredytu bankowego oraz problem asymetrii informacji w zakresie określania sytuacji finansowej odbiorcy.

Względna wielkość wykorzystania kredytu kupieckiego przez przedsiębiorstwa jest uzależniona od czynników makroekonomicznych, branżowych, a także wynikających z cech dawców i biorców. W okresie kryzysu gospodarczego oraz restrykcyjnej polityki pieniężnej banku centralnego rośnie znaczenie kredytu handlowego – szczególnie w procesie redystrybucji źródeł finansowania z przedsiębiorstw o wysokiej zdolności kredytowej do tych, które jej nie mają (zazwyczaj małych i średnich przedsiębiorstw). Podstawową determinantą kredytu kupieckiego jest branża. Wielkość kredytu kupieckiego uzależniona jest m.in. od: przedmiotu obrotu, miejsca w łańcuchach dostaw, sezonowości produkcji i sprzedaży. To, jak duża będzie akcja kredytowa danego przedsiębiorstwa, zależy między innymi od skłonności jego kadry zarządzającej do podejmowania ryzyka oraz od kondycji finansowej. Dokładnie odwrotna sytuacja jest po stronie biorcy kredytu. Skłonność do jego zaciągania rośnie wraz ze wzrostem trudności z dostępem do finansowania bankowego. Zazwyczaj dotyczy to podmiotów o relatywnie niskiej rentowności oraz niskiej płynności.

W monografii przedstawiono także poszczególne etapy zarządzania należnościami. Najwięcej uwagi poświęcono ocenie ryzyka kredytowego, wskazując na ograniczenia możliwych do stosowania metod. Z punktu widzenia praktyki gospodarczej za ważne można uznać: przedstawienie sposobu różnicowania natężenia poszczególnych narzędzi polityki kredytowej w zależności od klasy ryzyka kredytowego odbiorcy, wskazanie znaczenia i sposobu interpretacji indeksu jakości należności oraz przedstawienie zasad planowania należności dla potrzeb analizy płynności gotówkowej metodą tradycyjną oraz LIFO.

Jednym z ważniejszych rezultatów tej monografii jest przedstawienie koncepcji identyfikacji strategii udzielania kredytu kupieckiego. Zaprezentowano cechy strategii restrykcyjnej i liberalnej określone

na podstawie kryteriów, którymi były obszary polityki kredytowej. Zaproponowano także sposób umożliwiający łatwą identyfikację strategii na podstawie wskaźnika udziału należności handlowych w aktywach w stosunku do wartości tego samego wskaźnika w branży, do której należy przedsiębiorstwo.

W monografii podjęto także próbę wskazania przyczyn konieczności rozpatrywania zaciągania kredytu kupieckiego z perspektywy kształtowania struktury kapitału. Dlatego przyjęto autorskie kryteria oceny atrakcyjności kredytu kupieckiego jako źródła krótkoterminowego finansowania. Dzięki ich zastosowaniu wskazano na jego dużą dostępność także dla przedsiębiorstw zagrożonych zjawiskiem racjonowania kredytu bankowego oraz na dużą elastyczność w zakresie szybkości pozyskania, możliwości negocjowania warunków czy też ich zmiany. Zaprezentowano uwarunkowania kosztu kredytu kupieckiego, wskazując na swoisty dualizm w tym zakresie: klasyczny kredyt kupiecki jest zazwyczaj drogim źródłem finansowania, gdyż oferowane przez sprzedawcę skonto jest mocno powiązane z transakcyjnym i informacyjnym motywem kredytu kupieckiego. W przypadku kredytu nieklasycznego – uznaje się go natomiast za nieodpłatne źródło finansowania. Pomimo znaczenia kredytu kupieckiego dla niwelowania negatywnych skutków asymetrii informacji i jego wykorzystania do finansowania nawet działalności inwestycyjnej, wskazano przyczyny, dla których nie należy jednak włączać kredytu kupieckiego do działalności finansowej i rozważać go z perspektywy kosztu kapitału. Najważniejsze przyczyny takiej sytuacji biorą się stąd, że kredyt handlowy jest zaciągany na rynku towarowym, a nie finansowym, i jest zobowiązaniem niegenerującym odsetek.

Ważnym fragmentem monografii, z punktu widzenia praktyki gospodarczej, jest zaprezentowanie najważniejszych zagadnień prawnych aspektów zaciągania kredytu zawartych w Ustawie o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych. Wskazano na dużą uznaniowość interpretacji przepisów i brak rynkowego podejścia do rozwiązywania problemów zatorów płatniczych. Można mieć nawet wrażenie, że nastąpiło nadmierne uregulowanie stosunków kredytowych między przedsiębiorstwami. Z pewnością każde przedsiębiorstwo powinno być świadome szans i zagrożeń wynikających z tej ustawy.

Kolejnym rezultatem opracowania jest autorska koncepcja identyfikacji strategii zaciągania kredytu kupieckiego oraz ogólnej jego strategii. Przedstawione wzory oraz rysunki pozwalają na rozpatrywanie stosowanej przez przedsiębiorstwo całkowitej strategii kredytu kupieckiego na tle konkurencji oraz na analizę, jak na tę strategię wpływają strategie cząstkowe – udzielania i zaciągania kredytu kupieckiego.

Autorzy mają nadzieję, że przedstawione zagadnienia będą przydatne zarówno pracownikom naukowym do prowadzenia badań nad kredytem kupieckim, jak i praktykom obrotu gospodarczego do zwrócenia uwagi na możliwość lub wręcz konieczność stosowania opisanych narzędzi zarządzania należnościami i zobowiązaniami, a także studentom, szczególnie kierunków w zakresie ekonomii i finansów oraz nauk o zarządzaniu i jakości.

Bibliografia

- Atanasova, C. (2007). Access to institutional finance and the use of trade credit. *Financial Management*, 36(1), 49-67.
- Baños-Caballero, S., García-Teruel, P., Martínez-Solano, P. (2010). Working capital management in SMEs. *Accounting and Finance*, 50(3), 511-527.
- Bekas, M. (2013). *Windykacja należności w praktyce*. Warszawa: Wydawnictwo Wolters Kluwer Polska SA.
- Bławat, F., Drajska, E., Figura, P., Gawrycka, M., Korol, T., & Prusak, B. (2017). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa – ocena sprawozdań finansowych, analiza wskaźnikowa*. Warszawa: CeDeWu Sp. z o. o.
- Cieślak, M. (2011). *Podejście etyczne w rachunkowości a jakość sprawozdań finansowych*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Ciołek, M. (2011). *Finanse przedsiębiorstw w zadaniach i przykładach*. Warszawa: CeDeWu.
- Czubakowska, K. (2014). *Rachunkowość przedsiębiorstwa*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Demirgüç-Kunt, A., Maksimovic, V. (2001). Firms as financial intermediaries: evidence from trade credit data. Working Paper no. 2696, World Bank.
- Delannay A.F., Weill L. (2004). The determinants of trade credit in transition countries. *Economics of Planning*, 37, 173-193.
- Deloof, M., La Rocca, M., (2015). Local financial development and the trade credit policy of Italian SMEs. *Small Bus Econ*, 2015, 44:905-924, DOI 10.1007/s11187-014-9617-x.
- Duliniec, A. (1998), *Struktura i koszt kapitału w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dziawgo, D., Zawadzki, A. (2011). *Finanse przedsiębiorstwa, Istota – Narzędzia – Zarządzanie*. Warszawa: Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.
- FASB (1978). *Statement of Financial Accounting Concepts No. 1, Objectives of Financial Reporting by Business Enterprises*, Norwalk: Financial Accounting Standards Board.
- Fisman, R., Love, I. (2003). Trade credit, financial intermediary development, and industry growth. *Journal of Finance*, 58, 353-374. doi:10.1111/1540-6261.00527.
- Frank, M., Goyal, V. (2003). Testing the pecking order theory of capital structure. *Journal of Financial Economics*, 67, s. 217-248.
- Gabrusewicz, W. (2014). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Teoria i zastosowanie*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.

- Gajdka, J. (2002). *Teorie struktury kapitału i ich aplikacja w warunkach polskich*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Galbright, J. (1957). Market Structure and Stabilization Policy. *The Review of Economics and Statistics*, 39(2), 124-133.
- Ge, Y., Qiu, J. (2007). *Financial development, bank discrimination and trade credit*. *Journal of Banking & Finance*, 31, 513-530.
- Gibbins, M. (2001). *Financial Accounting: An Integrated Approach*. Ontario: Nelson Thomson Learning.
- Hass-Symotiuk, M. (2018). *Rachunkowość finansowa przedsiębiorstwa od jego powstania do likwidacji*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Jain, N. (2001). Monitoring Costs and Trade Credit. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 41, 89-110.
- Kashyap A., Stein, J., i Wilcox, D. (1993). Monetary policy and credit conditions: evidence from the composition of external finance. *American Economic Review*, 83, 78-98.
- Kieso, D.E., Weygandt, J.J, Warfield, T.D. (2020). *Intermediate Accounting IFRS. 4th Edition*. Nowy Jork: Wiley.
- Kiziukiewicz, T. (2008). *Rachunkowość zasady prowadzenia według znowelizowanych regulacji krajowych i międzynarodowych*. Wrocław: EKSPERT wydawnictwo i doradztwo.
- KRD, <https://krd.pl/Centrum-prasowe/Informacje-prasowe/2018/Wiedza--ze-moga-obnizyc-ryzyko--ale%E2%80%A6-i-tak-nie-sprawdzaja-kontrahentow> stan na 13.02.2020 r.
- Kreczmańska-Gigol, K. (red.). (2010). *Aktywne zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*. Warszawa: Difin.
- Kreczmańska-Gigol, K. (red.) (2015). *Płynność finansowa przedsiębiorstwa: istota, pomiar; zarządzanie*. Warszawa: Difin.
- Krzemińska, D. (2005). *Finanse przedsiębiorstwa*. Poznań: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu.
- Krzemińska, D. (2009). *Wiarygodność kontrahenta w kredycie kupieckim*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- KSR 6, *Krajowy Standard Rachunkowości nr 6. Rezerwy, bierne rozliczenia międzyokresowe kosztów, zobowiązania warunkowe*.
- Kubiak, J. (1996). Kształtowanie się instytucji kredytu kupieckiego [w:] *Rozwój instytucji finansowych w Polsce w okresie transformacji, część II*. AE Kraków, Kraków, materiały konferencyjne, 177-190.
- Kubiak, J. (2005). *Hierarchia źródeł krótkoterminowego finansowania przedsiębiorstw*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Kubiak J., Nowaczyk T. (2005). Swoboda działalności gospodarczej a system zasilania kapitałowego przedsiębiorstw. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 3, s. 175-190.

- Love I., Preve L.A., Sarria-Allende V. (2007). Trade credit and bank credit: evidence from recent financial crises. *Journal of Financial Economics*, 83, 453-469.
- Martyniuk T. (2014). *Rachunkowość w rozliczeniach podatkowych*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Martinez-Sola, C., Garcia-Teruel, P., Martinez-Solano, P. (2014). Trade credit and SME profitability. *Small Bus Econ.* 42, 561-577, DOI 10.1007/s11187-013-9491-y.
- Marzec, J., Pawłowska, M. 2012. Substytucja między kredytem kupieckim i bankowym w polskich przedsiębiorstwach – wyniki empiryczne na podstawie danych panelowych. *Bank i Kredyt*, 43 (6), 29-56.
- Mateut S., Mizen P., Ziane Y. (2012). No Going Back: The Interactions Between Processed Inventories and Trade Credit, Centre For Finance And Credit Markets. Working Paper, Vol. 11, No. 4
- McGuinness, G., Hogan, T., Powell, R. (2018). European trade credit use and SME survival. *Journal of Corporate Finance*, 49, 81-103.
- Meltzer A. (1960). Mercantile credit, monetary policy, and the size of firm. *Review of Economics and Statistics*, 42(4), 429-436.
- Mendel T., Przeniczka J. (2002). *Badanie i ocena wiarygodności partnera gospodarczego, czyli jak zbadać wiarygodność kredytobiorcy, leasingobiorcy, kontrahenta handlowego*. Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Messner, Z., & Pfaff, J. (2007). *Rachunkowość finansowa część I*. Warszawa: Stowarzyszenie Księgowych w Polsce.
- Micherda, B. (2001). *Analityczna funkcja rachunkowości*. Kraków: Wydawnictwo AE w Krakowie.
- Micherda, B. (2002). *Podstawy rachunkowości*. Kraków: Wydawnictwo AE w Krakowie.
- MSSF 9, *Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej nr 9, Instrumenty finansowe*.
- Mulawa, M. (2017). Zarządzanie kredytem kupieckim na przykładzie wybranych spółek akcyjnych notowanych na GPW. *Studia i prace Kolegium Zarządzania i Finansów*, 156, SGH, Warszawa.
- Myers, S. (1984), The capital structure puzzle. *Journal of Finance*, 39, 575-592.
- Napiecek, R. (2009). *Rachunkowość zarządcza źródłem danych dla sprawozdawczości finansowej*, w: *Krajowy i międzynarodowy wymiar współczesnej rachunkowości*. Zeszyty Naukowe nr 117, Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Needles, B.E., Jr., & Powers, M. (2002). *Principles of Financial Accounting*. Boston-Nowy Jork: Houghton Mifflin,

- Nehrebecka N., Białek-Jaworska A., Dzik-Walczak A. (2015). Metaanaliza transakcyjnych i finansowych możliwości wykorzystania kredytu handlowego, *Wiadomości Statystyczne*, 7, 51-73.
- Ng, C., Kiholm-Smith, J. i Smith, L. (1999). Evidence on the Determinants of Credit Terms Used in Interfirm Trade. *Journal of Finance*, 54 (3), 1109-1129.
- Nilsen J.H. (2002). Trade credit and the bank lending channel. *Journal of Money, Credit and Banking*, 34(1), 226-253.
- Niskanen, J., Niskanen, M. (2006). The determinants of corporate trade credit policies in a bank-dominated financial environment: The case of Finnish small firms. *European Financial Management*, 12, 81-102.
- Nowak, E. (red.) (1996). *Leksykon rachunkowości*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Petersen M., Rajan R. (1994). The benefits of lending relationships: evidence from small business data. *Journal of Finance*, 49(1), 3-37.
- Petersen M., Rajan R. (1997). Trade credit: theories and evidence. *Review of Financial Studies*, 10(3), 661-691.
- Pfaff, J., & Messner Z. (2011). *Rachunkowość finansowa z uwzględnieniem MSFF*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pfaff, J. (2017). *Rachunkowość finansowa z uwzględnieniem MSSF*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Pike R., Cheng N., Cravens K., Lamminmaki D. (2005). Trade Credit Terms: Asymmetric Information and Price Discrimination Evidence from Three Continents. *Journal of Business Finance & Accounting*, 32(5) & (6), 1197-1236.
- Podedworna-Tarnowska, D. (2007). Faktoring w Polsce- szanse i zagrożenia rozwoju. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa w Warszawie.
- Pomykalska, B., Pomykalski, P. (2017). *Analiza finansowa przedsiębiorstwa, wskaźniki i decyzje w zarządzaniu*. Wydanie II. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN S.A.
- Poniatowska L. (2011). Metody wyceny rezerw. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 41, 255-263.
- Roberts, C., Weetman, P., Gordon, P. (1998). *International Financial Accounting. A Comparative Approach*. Londyn: Financial Times Management.
- Ross, S., Westerfield, R., Jordan, B. (1995). *Fundamentals of Corporate Finance*. Chicago: Irwin.
- Rutkowski A. (2003). *Jak pozyskać kapitał?*, W. Szczęsny (red.), *Finanse firmy. Jak zarządzać kapitałem*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Salima, P. and Wilson, N. (2006). Trade Credit Supply: An Empirical Investigation of Companies Level Data. *Journal of Accounting Business and Management*, 13(2), 85-113.

- Sawicki, K. (2004). *Rachunkowość finansowa*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Sawicki, K. (2012). *Rachunkowość finansowa przedsiębiorstwa wg ustawy o rachunkowości*, Wrocław: EKSPERT Wydawnictwo i Doradztwo.
- Sawicki, K. (red.) (1996). *Rachunkowość finansowa przedsiębiorstw*, Wrocław: Ekspert Wydawnictwo i Doradztwo.
- Shyam-Sunder, L., Meyers, S. (1999). Testing static tradeoff against pecking order models of capital structure, *Journal of Financial Economics*. 1999, 51, 219-244.
- Sierpińska M., Wędzki D. (2005). *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN S.A.
- Szadkowski, K., Żok, K. (red.) (2019). *Zabezpieczenia wierzytelności*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Szczepaniak, J. (1992). *Ocena przedsiębiorstwa na podstawie sprawozdań finansowych*. Łódź: Ekorno.
- Szczypa P. (2017). *Zaawansowana rachunkowość finansowa: od teorii do praktyki*. Warszawa: CeDeWu.
- Ustawa 1994, *Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości*, tj. Dz. U. 2019, poz. 351, ze zmianami.
- Ustawa z dnia 6 września 2001 r. o terminach zapłaty w obrocie gospodarczym, Dz. U. nr 129 poz. 1443.
- Ustawa o przeciwdziałaniu nadmiernym opóźnieniom w transakcjach handlowych, Tekst jednolity (Dz. U. 2020, poz. 935), ostatnia zmiana Dz. U. 2020, poz. 1086 z 23.06.2020.
- Waśniewski, T., Skoczylas, W. (2004). *Teoria i praktyka analizy finansowej w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Wędzki, D., (2002). *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.
- Wędzki, D. (2014). *Sprawozdanie finansowe przedsiębiorstwa według polskiego prawa bilansowego*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Wędzki, D. (2018). *Controlling należności w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Woo, K. (2016). Determinants of Corporate Trade Credit: An Empirical Study on Korean Firms. *International Journal of Economics and Financial Issues*, 6(2), 414-419.
- Zawadzka D. (2009). *Determinanty popytu małych przedsiębiorstw na kredyt handlowy, identyfikacja i ocena*. Poznań: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu.
- Ziętek-Kwaśniewska K. (2018). Zobowiązania handlowe jako krótkoterminowe źródło finansowania przedsiębiorstw: przykład spółek notowanych

na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 533, s. 280-290.

Zoppa, A., McMahon, R., (2002). Pecking order theory and the financial structure of manufacturing SMEs from Australia's Business Longitudinal Survey. *Small Enterprise Research*, 10(2), s. 23-41.

Marek Cieślak, dr hab. nauk ekonomicznych w dyscyplinie finanse, profesor Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Od 2000 roku pracował w Katedrze Rachunkowości, a od 2019 roku jest pracownikiem Katedry Rachunkowości Zarządczej Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Jest także profesorem wizytującym w SRH Hochschule w Heidelbergu. Jego dorobek naukowy koncentruje się wokół zagadnień dotyczących rachunkowości, w tym sprawozdawczości finansowej oraz roli etyki w rachunkowości. Jest autorem monografii, artykułów naukowych oraz autorem wielu materiałów dydaktycznych z zakresu rachunkowości. Prowadzi między innymi przedmioty takie jak: rachunkowość finansowa, sprawozdawczość finansowa, etyka w rachunkowości i biznesie, rachunkowość międzynarodowa, International Accounting Standards. Wykłada ponadto na studiach MBA, studiach podyplomowych oraz licznych szkoleniach z zakresu rachunkowości.

Jarosław Kubiak, dr hab. nauk społecznych w dyscyplinie finanse, profesor Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Od 1995 roku jest pracownikiem Katedry Finansów Przedsiębiorstw Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Jego dorobek naukowy koncentruje się wokół zagadnień dotyczących zarządzania kapitałem obrotowym, kształtowania struktury kapitału oraz polityki dywidend. Jest autorem dwóch monografii, kilkudziesięciu artykułów naukowych oraz współautorem podręczników z zakresu finansów przedsiębiorstw. Jest wykładowcą takich przedmiotów jak: finanse przedsiębiorstw, zarządzanie płynnością finansową, zarządzanie należnościami i zobowiązaniami, planowanie finansowe w przedsiębiorstwie. Prowadzi także zajęcia na studiach podyplomowych oraz szkolenia w wyżej wymienionym zakresie. Posiada wieloletnie doświadczenie w konsultingu gospodarczym.

Przedmiotem recenzowanej monografii są rozrachunki przedsiębiorstwa z odbiorcami i dostawcami. Rozrachunki z tytułu sprzedaży z oddalonym terminem zapłaty stanowią należności handlowe (z tytułu dostaw i usług), natomiast rozrachunki z tytułu zakupu towarów, produktów i usług stanowią zobowiązania. Powyższe rozrachunki z odbiorcami i dostawcami są w monografii rozpatrywane z punktu widzenia rachunkowości finansowej i finansów.

Z recenzji prof. dr. hab. Wiktora Gabrusewicza