

Polityka kredytowa przedsiębiorstwa a ubezpieczenie ryzyka kredytu

Sylvia Bożek*, Izabela Emerling**

Streszczenie: Polityka kredytowa polega na zarządzaniu należnościami w zakresie dostaw i usług. Wykorzystywanie odroczonej płatności skutkuje zwiększeniem obciążeń finansowych przedsiębiorstwa oraz utrudnia zachowanie płynności finansowej. Aby przyspieszyć obrót gotówki w przedsiębiorstwie, należy rozważyć wdrażanie odpowiedniego instrumentarium, które może powodować poprawę ściągłości należności oraz zwiększyć bezpieczeństwo finansowe. Stosowanie ubezpieczeń kredytu kupieckiego w przedsiębiorstwach jest właściwym sposobem stabilizacji płynności finansowej. Kredyt kupiecki staje się najczęściej wykorzystywanym mechanizmem polityki sprzedaży produktów i usług przez przedsiębiorstwa

Słowa kluczowe: polityka kredytowa, należności handlowe, kredyt kupiecki, ubezpieczenie kredytu

Wprowadzenie

Rozrachunki stanowią bardzo istotną kategorię w rachunkowości każdego przedsiębiorstwa. Odgrywają rolę w kształtowaniu płynności finansowej podmiotu, a co za tym idzie – stan rozrachunków wpływa znacząco na stan finansów przedsiębiorstwa i na to, jak jest ono postrzegane przez kontrahentów. Szczegółowa informacja o stanie należności i zobowiązań, czyli o ich wartości, terminach wymagalności oraz dłużnikach i wierzycielach, działalności, której dotyczą, jest wiedzą niezbędną dla prowadzącego działalność. Wiedza ta pozwala bowiem z jednej strony na uniknięcie nieterminowego dokonywania płatności, zaś z drugiej – na szybką reakcję, gdy dłużnicy okazują się niewypłacalni, a także na sterowanie płynnością. Terminowe regulowanie płatności jest istotne zwłaszcza w rozrachunkach publiczno-prawnych oraz w rozrachunkach z dostawcami i odbiorcami. Rozrachunki z tytułu dostaw i usług tworzą najliczniejszą grupę rozrachunków, są następstwem transakcji z dostawcami i odbiorcami zarówno krajowymi, jak i zagranicznymi.

Zarządzanie należnościami przedsiębiorstwa jest dla kierownictwa jednym z najistotniejszych obszarów decyzyjnych. Zachowanie krótkoterminowej wypłacalności jest uwarunkowane posiadaniem wystarczających zasobów środków pieniężnych uzyskiwanych ze sprzedaży dóbr, usług. Dopływ tych środków z kolei zależy od sposobu zarządzania należnościami, w których są zamrożone środki pieniężne (Cicirko 2010: 166). Płynność finansowa przedsiębiorstwa oznaczająca zdolność do terminowej spłaty zobowiązań wymaga dyspono-

* dr Sylvia Bożek – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Finansów i Ubezpieczeń, ul. Bogucicka 3, 40-226 Katowice, e-mail: sylvia.bozek@ue.katowice.pl

** dr Izabela Emerling – Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Wydział Finansów i Ubezpieczeń, ul. Bogucicka 3, 40-226 Katowice, e-mail: izabela.emerling@ue.katowice.pl

wania środkami pieniężnymi w niezbędnej wysokości. Jednak dysponowanie zbyt dużymi płynnymi środkami pieniężnymi skutkuje zmniejszeniem rentowności przedsiębiorstwa. Natomiast przeznaczenie środków pieniężnych do obrotu w postaci kredytów towarowych i zapasów pozwala na osiągnięcie wyższego poziomu zysku, ale pod warunkiem, że środki te można łatwo i szybko upłynnić (Cicirko 2010: 166).

Celem artykułu jest prezentacja zarządzania należnościami w przedsiębiorstwie w kontekście płynności finansowej podmiotu jako wyrazu jego polityki kredytowej, z uwzględnieniem znaczenia instrumentarium zarządzania ryzykiem kredytu. W podjętej problematyce badawczej wykorzystano pierwotne źródła informacji badanego przedsiębiorstwa (szczegółowej analizie poddano wskaźniki opierające się na danych ze sprawozdania finansowego opisujące należności), zaś studia literaturowe zostały oparte na publikacjach z obszaru szeroko rozumianej polityki kredytowej obejmującej metody i narzędzia jej realizacji w przedsiębiorstwie. Podstawową hipotezą badawczą jest założenie, że zarządzanie należnościami jako istotny składnik polityki kredytowej przedsiębiorstwa wpływa na jego płynność finansową.

1. Polityka kredytowa przedsiębiorstwa wobec odbiorców

Polityka kredytowa przedsiębiorstwa oznacza zarządzanie należnościami z tytułu dostaw i usług, a dotyczy wyboru między działaniami zmierzającymi do zwiększenia należności a działaniami związanymi ze zwiększeniem stanu środków pieniężnych (Sierpińska, Wędzki 2001: 146). W rezultacie efektem polityki kredytowej powinno być zwiększenie poziomu opłacalnej sprzedaży przedsiębiorstwa oraz umocnienie jego pozycji na rynku (Podedworna-Tarnowska 2006: 50; Machała 2001: 396).

Polityka kredytowa zostaje odzwierciedlona w postaci parametrów, przez które zarząd oddziałuje na należności oraz inne składniki kapitału obrotowego brutto oraz wpływa na zachowanie klientów (Sierpińska, Wędzki 2001: 146). Główne parametry polityki kredytowej to termin ściągania należności, termin płatności, stopy opustów oraz wskaźniki ryzyka kredytowego (Sierpińska, Wędzki 2001: 146). Zatem głównym celem polityki kredytowej jest realizacja zysku na oczekiwanym poziomie przy akceptowalnej stopie ryzyka (Sierpińska, Wędzki 2001: 146–147). Prowadzenie przez jednostkę polityki kredytowania łączy ze sobą dwa działania. Są nimi inkasowanie należności oraz udzielanie kredytu. Udzielanie kredytu ma na celu zwiększenie sprzedaży na skutek stworzenia odbiorcom wygodnych warunków zapłaty. Z drugiej strony stosowanie liberalnej polityki kredytowej wobec odbiorców pociąga za sobą wzrost poziomu należności. Z kolei inkasowanie należności wiąże się ze ściąganiem nieuregulowanych płatności, aby je zmniejszyć (Cicirko 2010: 162). Udzielanie przez jednostkę kredytu odbiorcom może występować w postaci kredytu handlowego lub manipulacyjnego. Kredyt manipulacyjny występuje wtedy, gdy zapłata ma być dokonana w bardzo krótkim okresie po dokonaniu sprzedaży. Ten rodzaj kredytu jest traktowany podobnie jak sprzedaż gotówkowa (Dębski 2005: 252). Natomiast kredyt kupiecki jest bardzo korzystny dla obu stron. Kupujący obniża koszty swojej działalności, sprzedający z kolei zwiększa swój udział w rynku. Kredytu kupieckiego udziela się tylko tym odbiorcom, wobec których ma się pełne zaufanie (Cicirko 2010: 162–163).

Z udzieleniem kredytu kupieckiego wiąże się koszt kredytu kupieckiego, jakim jest obciążony odbiorca niewykorzystujący bezpłatnego odroczenia (płaconego na koniec okresu skonta). Koszt kredytu kupieckiego wyznacza się wzorem (Michalski 2010: 219):

$$K = \frac{OG}{1-OG} n \frac{360 \text{ dni}}{OK - OO} \quad (1)$$

gdzie:

- K – koszt kredytu kupieckiego,
- OG – opust gotówkowy,
- OK – okres kredytu,
- OO – okres opustu.

Kształtowanie polityki kredytowej przedsiębiorstw odbywa się za pomocą określonych instrumentów, które tworzą zbiór narzędzi dla skutecznego oddziaływania na stan należności oraz na pozostałe składniki aktywów bieżących. Odpowiednie wykorzystanie instrumentów przy zarządzaniu płynnością finansową umożliwi maksymalizację sprzedaży oraz minimalizację poziomu należności przeterminowanych i nieściągalnych. Do instrumentów polityki kredytowej zalicza się limity kredytu, zabezpieczenia i warunki płatności. Wybrane instrumenty przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1

Instrumenty polityki kredytowej w zakresie warunków płatności

Zaliczka	Jest stosowana, gdy firma ponosi dosyć duże nakłady finansowe przy produkcji wyrobów wytwarzanych na indywidualne zamówienie. W innych sytuacjach ma formę przedpłaty stosowanej wobec kontrahentów z grupy wysokiego ryzyka kredytowego
Płatność kasowa	W momencie zawarcia transakcji lub odbioru wyrobów klient płaci pełną cenę wyrobów bez względu na wielkość zamówienia. Stosuje się w przypadku, kiedy firma przeprowadza drobne transakcje z nieznanymi kontrahentami
Krótki termin płatności	Stosuje się go, gdy przedmiotem obrotu są dobra łatwo się psujące albo łatwe do odsprzedania, pojawia się nowy klient wymagający kontroli, wartość zamówienia jest bardzo niewielka oraz rentowność sprzedaży jest niewielka
Standardowy termin płatności	Dla klientów o przeciętnym ryzyku jako element limitu kredytu oraz skonta kasowego
Długi termin płatności	Jest przywilejem dla klientów o niskim ryzyku kredytowym i składających dość duże zamówienia
Termin ściągania należności	Termin płatności powiększony o liczbę dni określających dopuszczone przez firmę przekroczenie tego terminu

Źródło: Cicirko (2010: 164).

Do podstawowych instrumentów w zakresie opustów cenowych należy natomiast zaliczyć opusty hurtowe stosowane w stosunku do odbiorcy masowego, skonto kasowe stosowane z tytułu przyspieszenia płatności, opust sezonowy stosowany w stosunku do niektórych klientów oraz opust funkcjonalny stosowany w zamian za pełnienie dodatkowych funkcji, np. dystrybucyjnych. Przedsiębiorstwo w ramach prowadzonej polityki kredytowej może stosować limity kredytu, czyli limit rewolwingowy, kredyt w rachunku otwartym oraz kredyt ratalny i odpowiednie zabezpieczenia płatności. Do zabezpieczeń płatności należą weksel własny, poręczenie wekslowe oraz gwarancja bankowa.

2. Ubezpieczenie metodą zarządzania ryzykiem kredytu kupieckiego

Sposobem minimalizowania ryzyka transakcji z jednym lub wieloma odbiorcami jest stosowanie ubezpieczenia kredytu. Ogólnie spotyka się stanowisko, że „pojęcie ubezpieczenie kredytu najczęściej rozumiane jest jako ubezpieczenie kredytu kupieckiego w formie umowy portfelowej” (Michalik, Seliga 2005: 294). W transakcjach rynkowych między podmiotami (przedsiębiorstwami) do najczęściej spotykanych ryzyk należy ryzyko niewypłacalności kontrahenta. W celu ograniczenia tego ryzyka, jak również ryzyk powiązanych stosuje się mechanizm ubezpieczenia. Ustawa o działalności ubezpieczeniowej z 22 maja 2003 r. w załączniku wskazała, można uznać, najbardziej adekwatne kategorie ubezpieczeń dostosowane do określonych ryzyk. I tak, między innymi wyżej wymienione ryzyko obsługiwane jest przez ubezpieczenia finansowe, które w dziale II (pozostałe ubezpieczenia osobowe i ubezpieczenia majątkowe) załącznika do ustawy obejmują ubezpieczenia grupy 14 i 15, a w szerszym ujęciu także grupę 16. Ubezpieczenie kredytu kupieckiego zalicza się do grupy 14, czyli ubezpieczenia kredytu. Można przyjąć, że „najbardziej charakterystycznym produktem jest ubezpieczenie kredytu kupieckiego, zwane inaczej ubezpieczeniem należności handlowych lub też wierzytelności” (Dębniwska, Skorwider 2008: 278). Ubezpieczenie kredytu definiuje się jako taki rodzaj umowy ubezpieczenia, zgodnie z którą ubezpieczyciel „przejmuje część ryzyka związaną z niedotrzymaniem zapłaty za udzielony kontrahentowi kredyt w następstwie zdefiniowanych w umowie ubezpieczenia zdarzeń” (Szczeptańska-Bębenek 2002: 34–35).

Ubezpieczenie kredytu kupieckiego dotyczy transakcji zarówno z jednym odbiorcą, jak i z wieloma odbiorcami. W przypadku transakcji z jednym odbiorcą może występować niebezpieczeństwo stosowania antyselekcji, w przypadku tego typu transakcji umowa ubezpieczenia przyjmuje formę umowy z wierzycielem lub dłużnikiem (Michalik, Seliga 2005: 295). Zazwyczaj to dłużnik jest stroną, która wykazuje zainteresowanie co do zawarcia umowy ubezpieczenia, aby zabezpieczyć daną transakcję poprzez dokonanie opłaty (składki ubezpieczeniowej) oraz przedstawienie przedsiębiorstwu ubezpieczeniowemu odpowiedniego zabezpieczenia ewentualnego regresu (Michalik, Seliga 2005: 296). Zakresem, czyli przedmiotem ubezpieczenia tego rodzaju, są bezsporne należności przysługujące wierzycielowi z tytułu pozyskanego kredytu kupieckiego, a suma ubezpieczenia stanowi jednocześnie limit kredytu kupieckiego objętego ubezpieczeniem. Podstawowym ryzykiem ubezpieczenia tego typu jest ryzyko handlowe w zakresie niewypłacalności, które m.in. może wynikać z okresowej utraty płynności. Rozróżnienie roli i znaczenia ryzyka o charakterze handlowym i niehandlowym ma szczególne znaczenie w aktywności przedsiębiorstwa (Bożek 2009: 257 i n.). Zatem ubezpieczenie kredytu kupieckiego można klasyfikować na podstawie kryterium rodzaju zdarzeń będących przyczyną powstania szkody na (Kukielka, Poniewierka 2003: 44):

- ubezpieczenie ryzyka handlowego (komercyjnego) – kiedy nieotrzymanie płatności wynika z sytuacji finansowej odbiorcy;
- ubezpieczenie ryzyka niehandlowego (niekomercyjnego) – pokrywające ryzyko braku zapłaty przez odbiorcę za dostarczony produkt na skutek zaistnienia okoliczności, zdarzeń niezależnych od niego. W tej grupie ryzyk znajdują się takie ryzyka, jak ryzyko polityczne, zdarzenia społeczne (np. atak terrorystyczny, stan wojny), decyzje administracyjne, ryzyko katastroficzne (Kwiecień, Kowalczyk 2007: 85). Ryzyko katastroficzne ze względu na stosunkowo niską częstotliwość, ale wysoką siłę oddziaływania, czyli zasięg oddziaływania, wymaga specyficznego podejścia, a w tym stosowania rozwiniętych, czasem niestandardowych sposobów zarządzania nim (Bożek 2009: 257 i n.; Hanzel 2008: 75–79).

Uznaje się, że tradycyjną formą ubezpieczenia kredytu kupieckiego jest ubezpieczenie tzw. całego lub części portfela kredytowego sprzedawcy. Ten rodzaj umowy jest typową umową z wierzycielem (kredytodawcą), w której nie istnieje bezpośrednia relacja między ubezpieczycielem a dłużnikiem (Michalik, Seliga 2005: 296). Stosunkiem ubezpieczenia są objęte wyłącznie ryzyka handlowe w kontekście prawnie stwierdzonej niewypłacalności oraz przewlekłej zwłoki, a więc krótkoterminowa utrata płynności nie stanowi ryzyka objętego ubezpieczeniem. W literaturze przedmiotu podaje się, że z ubezpieczeniem kredytu wiążą się następujące jego funkcje: prewencyjna, kompensacyjna, stymulacyjna oraz usługowa (Michalik, Seliga 2005: 296–297; Dębniwska, Skorwider 2008: 278).

W odniesieniu do produktów ubezpieczeniowych grupy ubezpieczeń kredytu w przypadku kredytu towarowego zalicza się: ubezpieczenie należności leasingowych, ubezpieczenie należności factoringowych, ubezpieczenie sprzedaży ratalnej (Michalik, Seliga 2005: 297 i n.). Przyjmuje się, że nowoczesne zarządzanie należnościami powinno obejmować określone etapy, takie jak analizę, kontrolę, finansowanie i administrowanie (Dębniwska, Skorwider 2008: 279). Zatem w pewnym uproszczeniu są to etapy spotykane – pomijając pewne zróżnicowanie w nomenklaturze – w procesie zarządzaniu ryzykiem aczkolwiek dostosowane do specyfiki ryzyka kredytowego. W literaturze przedmiotu wewnętrzna struktura procesu zarządzania ryzykiem w organizacji czy jej konkretnej aktywności często bywa różnorodnie prezentowana, niemniej jednak można w uproszczeniu przyjąć, że istnieją czynności otwierające i zamykające proces. Do otwierających proces zarządzania należy zaliczyć identyfikację ryzyka (czynników), zaś zamykających – jego monitoring i kontrolę (Bożek 2010: 97–104). Zatem w „pierwszym etapie należy zidentyfikować rodzaje ryzyka towarzyszące udzielaniu kredytu kupieckiego oraz oszacować prawdopodobieństwo i wysokość możliwej do poniesienia straty” (Dębniwska, Skorwider 2008: 279). Kontrola wiąże się z podjęciem czynności o charakterze np. prewencyjnym, redukującym ograniczających, minimalizujących rozmiar ewentualnych strat. Dla kredytu kupieckiego stosuje się takie instrumenty, jak formy i terminy płatności, rabaty, limity kredytowe (Dębniwska, Skorwider 2008: 279). W finansowaniu ryzyka kredytowego stosuje się mechanizmy samofinansujące (źródła wewnętrzne organizacji) oraz oparte na transferze na inny wyspecjalizowany do obsługi ryzyka podmiot, czyli przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe, które udziela ochrony ubezpieczeniowej. Proces wieńczy monitorowanie ryzyka, które pozwala uzyskać informacje o skuteczności wdrożonych czynności procesowych i potrzebie przeprowadzenia korekt.

Tabela 2

Instytucje wyspecjalizowane w ubezpieczeniu należności na polskim rynku

Wyszczególnienie	Atradius SA	Coface SA	Euler Hermes SA	KUKE SA
1	2	3	4	5
Kraj pochodzenia/ akcjonariusze	firmy hiszpańskie: 49,99%; Swiss Re (Szwajcaria): 34, 95%. Deutsche Bank AG (Niemcy): 12,73%; inne firmy niemieckie:2,33%	75% francuski Coface, 25% Kre- ditschutzverband von 1870-austriacka firma windykacyjna oraz wywiadownia handlowa	Francja i Niemcy (68% AGF z grupy Allianz, 28% w publicznym obrocie m.in. Swiss Re)	Polska

1	2	3	4	5
Udział w światowym rynku ubezpieczeń należności	24%	19%	36%	–
Rok rozpoczęcia działalności w Polsce (jako grupa)	1998	1992	1999	1991
Rok rozpoczęcia działalności ubezpieczeniowej w Polsce	Lipiec 2004	lipiec 2003	1999 – jako Agent Allianz, 2004 – jako osobny zakład ubezpieczeń	1991
Oferta na polskim rynku				
Ubezpieczenia należności w obrocie krajowym	tak	tak	tak	tak
Ubezpieczenia należności w obrocie międzynarodowym	tak	tak	tak	tak
Factoring	nie	tak	nie	tak
Windykacja należności	tak	tak	tak	b.d.
Informacja gospodarcza, analiza ryzyka	tak	tak	tak	tak
Gwarancje	nie	nie	nie	tak
Maksymalne odroczenie płatności	180 dni	możliwe wydłużenie terminu płatności oraz limitu kredytowego	120 dni	w zależności od produktu: 120 lub 180 dni
Produkty dla sektora MSP	roczny obrót minimum 10 mln zł (małe i średnie przedsiębiorstwa –tak, mikroprzedsiębiorstwa – nie)	tak	tak	tak

Źródło: Kwiecień, Kowalczyk (2007: 87).

Ubezpieczenia finansowe, do których należą ubezpieczenia kredytu, są oferowane przez przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe zapewniające ochronę ubezpieczeniową w ramach ubezpieczeń majątkowych. Na polskim rynku poza ubezpieczycielami takimi jak PZU SA, Warta SA, Allianz SA oferującymi ubezpieczenie kredytu kupieckiego w ramach szerokiej oferty ubezpieczeniowej funkcjonują także instytucje, które wyspecjalizowały się w ochronie ubezpieczeniowej ryzyka kredytu kupieckiego (tabela 2). W 2010 oraz 2011 r. ubezpieczyciele wypłacili odszkodowania brutto z tytułu ubezpieczenia kredytu w wartości odpowiednio: 267 237 zł i 175 488 zł, zaś za szkody z tytułu ubezpieczenia różnych ryzyk finansowych odpowiednio: 88 855 zł i 151 986 zł (*Polski rynek ubezpieczeniowy...* 2012: 81, dostęp 15.05.2013). W odniesieniu do ochrony ubezpieczeniowej przedsiębiorstw ubezpieczenia finansowe (grupa 14, 15, 16 działu II) w 2011 r. odnotowały składkę przypisaną brutto w wysokości 1520 mln zł (*Polski rynek ubezpieczeniowy...* 2012: 62, dostęp 15.05.2013).

3. Metody estymacji należności przedsiębiorstwa

Wielkość poziomu należności przedsiębiorstwa ocenia się, dokonując porównania tempa ich wzrostu z tempem wzrostu sprzedaży. Gdy należności rosną szybciej niż sprzedaż, wówczas zostaje zwiększony zakres kredytowania odbiorców. Taka strategia może być świadomą polityką przedsiębiorstwa w celu zwiększenia jego udziału w rynku. Z drugiej strony zwiększony udział należności może oznaczać niską skuteczność windykacji należności, co z kolei może prowadzić do powstania należności nieściągalnych i przeterminowanych (Sierpińska, Wędzki 2001: 129).

Do wyznaczenia poziomu należności w firmie służą wskaźniki przedstawione w tabeli 3.

Tabela 3

Wskaźniki oceniające jakość należności

Nazwa wskaźnika	Formuła
Udział należności w aktywach ogółem	$\frac{\text{należności}}{\text{aktywa ogółem}} \cdot 100$
Udział należności w aktywach obrotowych	$\frac{\text{należności}}{\text{aktywa obrotowe}} \cdot 100$
Wskaźnik rotacji należności	$\frac{\text{przychody ze sprzedaży}}{\text{przeciętny stan należności}}$
Wskaźnik cyklu należności	$\frac{\text{średni stan należności}}{\text{sprzedaż netto}}$
Udział należności nieściągalnych w należnościach ogółem	$\frac{\text{należności nieściągalne}}{\text{należności ogółem}} \cdot 100$
Udział należności nieściągalnych w sprzedaży ogółem	$\frac{\text{należności nieściągalne}}{\text{przychody ze sprzedaży}} \cdot 100$
Wskaźnik pozycji kredytowej	$\frac{\text{należności od odbiorców}}{\text{zobowiązania wobec dostawców}}$
Wskaźnik polityki kredytowej	$\frac{\text{cykl należności}}{\text{termin płatności}}$

Źródło: Sierpińska, Wędzki (2001: 96–100).

Udział należności w majątku ogółem i w majątku obrotowym jest dobrą miarą efektywności. Zwiększenie udziału należności w ogólnym majątku firmy oznacza przesunięcie środków z mniej płynnych aktywów do aktywów o wyższym stopniu płynności (Sierpińska, Wędzki 2001: 129–130). Najczęściej wykorzystywanymi miarami efektywności zarządzania wierzytelnościami są wskaźnik rotacji należności i cykl inkasowania należności. Wskaźnik rotacji należności określa, ile razy w ciągu roku firma odtwarza stan należności. Należy podkreślić, że dobrą bazą porównania jest średnio branżowy poziom wskaźnika. Przypadek, w którym wskaźnik ten jest o wiele wyższy niż średnio branżowy, oznacza, że jednostka zbyt krótko kredytuje odbiorców. Z kolei zbyt długie kredytowanie wywołuje nadmierne zamrożenie środków (Sierpińska, Wędzki 2001: 129–130). Wiedza na temat rotacji należności jest niezbędna, gdyż pomaga skutecznie planować należności, kształtować płynność, dostarcza również informacji o opóźnieniach w płatnościach oraz ma wpływ na kształt polityki kre-

dytowania odbiorców (Cicirko 2010: 168). Wskaźnik cyklu należności wyrażony w dniach obrotu wskazuje, za ile dni sprzedaży klienci nie uregulowali swoich zobowiązań. Pokazuje więc efektywność systemów kontroli kredytu dla odbiorców (Sierpińska, Wędzki 2001: 130).

Istotnymi wskaźnikami są również udział należności nieściągalnych w należnościach ogółem oraz udział należności nieściągalnych w sprzedaży ogółem. Wzrost pierwszego wskaźnika informuje o zwiększonym ryzyku kredytowania odbiorców. Należności nieściągalne obciążają koszty jednostki w dłuższym okresie. Duży udział należności nieściągalnych w przychodach ze sprzedaży mówi o rozmiarach sprzedaży straconej i sygnalizuje o niezbędnych zmianach w polityce kredytowej jednostki. Spadek udziału należności nieściągalnych w sprzedaży z kolei nie oznacza od razu ograniczenia ryzyka kredytowego. Może to być spowodowane próbami przez zarząd przeniesienia ich na kolejne okresy obliczeniowe (Sierpińska, Wędzki 2001: 133).

Istotnym narzędziem kontroli zakresu kredytowania odbiorców jest wskaźnik pozycji kredytowej. Wskaźnik ten większy od 1 informuje, że jednostka w większym stopniu udziela kredytów kontrahentom, niż sama z nich korzysta. Natomiast mniejszy od 1 oznacza, że firma jest biorcą kredytu. Drugim wskaźnikiem dotyczącym analizy strategii kredytowej jest relacja średniego cyklu należności do terminu płatności wybranego przez jednostkę (wskaźnik polityki kredytowej). Wskazuje on, w jakim stopniu cykl należności osiągnięty przez jednostkę odbiega od terminu płatności faktur. Wskaźnik ten większy od 1 sygnalizuje przekroczenie terminów płatności przez kontrahentów. Im bardziej przekracza 1, tym polityka kredytowa jednostki jest bardziej agresywna. Jednostka łagodnie ściąga należności przeterminowane, ale z drugiej strony ma więcej klientów w porównaniu do podejścia rygorystycznego. Z kolei w podejściu konserwatywnym, wskaźnik polityki kredytowej jest mniejszy bądź równy 1 (Sierpińska, Wędzki 2001: 135–136). Przedsiębiorstwa do prawidłowej oceny należności stosują wskaźnik DSO (Cicirko 2010: 168). Podstawą do obliczenia DSO metodą średniej dziennej sprzedaży jest wielkość średniej dziennej sprzedaży. Stosuje się ją do krótkich okresów (3–4 miesiące). Wskaźnik ten wyraża się wzorem (Cicirko 2010: 168):

$$DSO = \frac{\text{należności na koniec okresu}}{\text{sprzedaż dzienna}} \quad (2)$$

Wskaźnik DSO można ustalić za pomocą metody LIFO. W metodzie LIFO sprzedaż kolejnych miesięcy traktuje się jako 30-dniowe warstwy składające się na bieżący stan należności. Dzięki odejmowaniu należności od kolejnych warstw odpowiadającym miesięcznym stanom sprzedaży należności się wyzerują. W przypadku gdy stan końcowy należności jest równy bądź mniejszy od wartości sprzedaży ostatniej warstwy, należności powstałe z jej odjęcia są dzielone przez sprzedaż miesiąca zerującego stan należności. Następnie procentowy wskaźnik udziału należności w sprzedaży danego miesiąca mnoży się przez 30, aby wyznaczyć, ilu dniom sprzedaży odpowiadają należności dotychczas niezainkasowane. Do wyznaczenia całkowitej liczby dni sprzedaży kredytowej (DSO) wystarczy zsumować liczbę dni pełnych warstw, a następnie dodać do nich dni sprzedaży kredytowej dotyczącej najstarszej warstwy (Sierpińska, Wędzki 2001: 138). Wskaźnik wyraża poniższy wzór:

$$DSO_{LIFO} = t \cdot \left(k + \frac{N - \sum_{i=1}^k S_i}{S_{k+1}} \right) \quad (3)$$

- DSO_{LIFO} – okres inkasowania należności, t-liczba dni (warstwy sprzedaży);
 k – liczba okresów (miesiące), w których różnica między należnościami ogółem a sprzedażą kolejnych okresów jest większa niż sprzedaż następnego okresu;
 $\sum_{i=1}^k S_i$ – suma sprzedaży kolejnych okresów miesięcy.

Metodę DSO stosuje się do analizy poziomu należności dotyczących poszczególnych klientów czy asortymentów (Sierpińska, Wędzki 2001: 140).

4. Analiza zarządzania należnościami na przykładzie przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwo X jest znaną spółką akcyjną z branży odzieżowej. Rozpoczęło działalność w 1995 r., skupiając się głównie na niewielkiej produkcji garniturów i garsonek. Spółka jednak ciągle dynamicznie się rozwijała i teraz produkuje szeroki asortyment, a obecnie cechuje ją przewaga konkurencyjna na rynku, gdyż produkuje wytrzymałe i dobre gatunkowo produkty. Ponadto ceny produktów nie odbiegają w średniej rynkowej. Przedsiębiorstwo X może się pochwalić wieloma certyfikatami świadczącymi o wysokiej jakości ich produktów. Produkty są sprzedawane przede wszystkim w największych miastach w Polsce (np. Kraków, Wrocław, Warszawa), a także w innych krajach, tj. Niemcy, Francja, Włochy czy Hiszpania. Wizytówką firmy są przede wszystkim męskie garnitury. Transport produktów odbywa się głównie poprzez firmy kurierskie. Przedsiębiorstwo planuje rozpoczęcie działalności również w innych krajach, tj. Brazylii, Czechach, Norwegii, Szwecji, Austrii, a także podpisało i stale podpisuje wiele kontraktów, m.in. z większymi centrami handlowymi.

Bardzo ważnym elementem polityki przedsiębiorstwa jest zarządzanie wierzytelnościami. Analizę poziomu należności w jednostce dokonano na podstawie następujących wskaźników (tabela 4).

Tabela 4

Wskaźniki charakteryzujące jakość należności w przedsiębiorstwie X w 2011 roku

Nazwa wskaźnika	Początek roku	Koniec roku
1	2	3
Udział należności w aktywach ogółem	$\frac{66267}{470161} \cdot 100 = 14,1\%$	$\frac{77074}{503451} \cdot 100 = 15,3\%$
Udział należności w aktywach obrotowych	$\frac{66267}{323501} \cdot 100 = 20,5\%$	$\frac{77074}{321196} \cdot 100 = 24\%$
Wskaźnik rotacji należności	–	$\frac{738200}{(66267 + 77074) / 2} = 10,3$
Wskaźnik cyklu należności	–	$\frac{(66267 + 77074) / 2}{738200} = 35 \text{ dni}$
Wskaźnik cyklu należności	–	$\frac{365}{10,3} = 35 \text{ dni}$

1	2	3
Udział należności nieściągalnych w należnościach ogółem	$\frac{500}{66267} \cdot 100 = 0,8\%$	$\frac{4000}{77074} \cdot 100 = 5,2\%$
Udział należności nieściągalnych w sprzedaży ogółem	$\frac{500}{2952800} \cdot 100 = 0,02\%$	$\frac{4000}{738200} \cdot 100 = 0,5\%$
Wskaźnik pozycji kredytowej	$\frac{50234}{72815} = 0,69$	$\frac{53218}{67215} = 0,79$
Wskaźnik polityki kredytowej	–	$\frac{35}{25,5} = 1,4$

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych badanego przedsiębiorstwa X.

W przedsiębiorstwie X należności stanowią 15,3% całkowitych aktywów oraz 24% aktywów obrotowych. W porównaniu do 2010 r. widoczny jest wzrost udziału należności, które wzrosły o około 16%. Wzrost poziomu należności jest pozytywnym zjawiskiem, gdyż świadczy o ciągłym rozwoju jednostki. Wskaźnik rotacji należności wskazuje, że jednostka w ciągu roku 10 razy odtwarza stan swoich wierzytelności. Według standardów wskaźnik ten powinien oscylować w przedziale 7–10. Zatem w przedsiębiorstwie X wskaźnik należy ocenić pozytywnie. Innym ważnym miernikiem związanym z należnościami jest wskaźnik należności nieściągalnych w należnościach ogółem. Wskaźnik ten uległ wzrostowi w porównaniu do 2010 r. Taka sytuacja sygnalizuje zwiększenie ryzyka kredytowania odbiorców, a więc w dłuższym okresie należności nieściągalne mogą obciążyć koszty jednostki. Może to w przyszłości stanowić zagrożenie niewypłacalności przedsiębiorstwa. Z kolei udział należności nieściągalnych w sprzedaży ogółem wynosi 0,5%, a więc nie jest wysoki. Zatem w przedsiębiorstwie X należy pozytywnie ocenić prowadzoną politykę kredytową.

Następnym bardzo istotnym narzędziem kontroli zakresu kredytowania odbiorców jest wskaźnik pozycji kredytowej. Miernik ten jest mniejszy od 1, przedsiębiorstwo X wobec tego znajduje się w pozycji biorcy kredytu. Ostatnim miernikiem służącym analizie strategii kredytowej jest wskaźnik polityki kredytowej. Do jego obliczenia należy określić średni termin płatności faktur. W przedsiębiorstwie X 20% sprzedaży dotyczy odbiorców mających 15-dniowy termin płatności, 30% – mających 25-dniowy termin płatności, a 50% – mających 30-dniowy termin płatności. Średni termin płatności wynosi wobec tego:

$$(0,2 \cdot 15) + (0,3 \cdot 25) + (0,5 \cdot 30) = 25,5 \text{ dnia} \quad (4)$$

Wskaźnik polityki kredytowej jest większy od 1 (w badanym przykładzie na koniec roku wynosi 1,4), co sygnalizuje przekroczenie terminów płatności przez kontrahentów. Polityka kredytowa przedsiębiorstwa jest dosyć agresywna. Jednostka łagodnie ściąga przeterminowane należności, czym naraża się na powstanie nieściągalnych długów, z drugiej strony ma szeroki portfel klientów, co przyczynia się do rozwoju przedsiębiorstwa.

Innym sposobem oceny wierzytelności jest wskaźnik DSO. Najprostszą metodą obliczania DSO jest wykorzystanie średniej dziennej sprzedaży.

Tabela 5

Zestawienie sprzedaży na koniec każdego miesiąca w przedsiębiorstwie X (tys. zł)

Rok 2011											
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X	XI	XII
61 400	61 404	61 500	61 450	61 616	61 503	61 588	61 516	61 708	61 516	61 000	61 999

Źródło: dane przedsiębiorstwa X.

$$Sprzedaż\ dzienna = \frac{\sum_{i=1}^n S_i}{n \cdot 30} = \frac{\sum_{i=1}^3 S_i}{3 \cdot 30} = \frac{61516 + 61000 + 61999}{90} = 2050,2 \quad (5)$$

$$DSO = \frac{77074}{2050,2} = 38\text{ dni} \quad (6)$$

Średni stan inkasowania należności w grudniu wynosi zatem 38 dni. Przedsiębiorstwo X korzysta również z metody DSO_{LIFO} .

$$DSO_{LIFO}\text{ dla grudnia} = 30 \cdot \left(1 + \frac{77074 - 61999}{61000} \right) = 37\text{ dni} \quad (7)$$

W przypadku stosowania tej metody okres inkasowania należności w grudniu wynosi 37 dni. Stan inkasowania należności należałoby porównać z terminami regulowania zobowiązań. Z kolei cykl zobowiązań określa okres, jaki mija od zakupu materiałów i surowców do uregulowania zobowiązań. W przedsiębiorstwie X wynosi on 75 dni. Oznacza to, że przedsiębiorstwo udziela kredytów kupieckich, ale są one jak najbardziej dostosowane do terminów spłaty zobowiązań. Przedsiębiorstwo ma też płynność finansową. Wskaźnik płynności bieżącej osiągnął 1,6, co świadczy o tym, że przedsiębiorstwo nie ma problemów z utrzymaniem płynności finansowej, dlatego należy pozytywnie ocenić zarządzanie należnościami w tej firmie.

Podsumowanie

W ostatnich latach przedsiębiorstwa borykają się z wieloma problemami, takimi jak spadek płynności, trudności z odzyskaniem należności, a tym samym pogorszenie wypłacalności kontrahenta. Silna konkurencja niejako wymusza w licznych branżach odraczanie należności, należy się także liczyć, prowadząc działalność gospodarczą, z ryzykiem upadłości kontrahenta. Następstwem stosowania odroczonej terminowości płatności jest zwiększenie obciążeń finansowych przedsiębiorstwa i problemy związane z utrzymaniem należytej płynności finansowej. Wykorzystywanie mechanizmu, jakim jest ubezpieczenie kredytu kupieckiego, pozwala poprawić procedury ściągania należności od kontrahentów, przez co zapewnić względnie większy poziom okresowego bezpieczeństwa finansowego (okresowość wynika głównie z wydłużonego czasu windykacji należności i realizacji odszkodowań). Niemniej jednak „zawarcie umowy ubezpieczenia zapewnia stały monitoring ryzyka i ocenę

dotychczas stosowanych w firmie procedur kredytowych” (Dębniwska, Skorwider 2008: 285). Z powyższych rozważań wynika, że sytuacja finansowa zmusiła przedsiębiorstwa do zastosowania bardziej rygorystycznej oceny należności oraz metod zarządzania nimi. Te zaostrzone kryteria oceny ograniczyły angażowanie się przedsiębiorstw w zbyt ryzykowne transakcje. Przedsiębiorstwa zmniejszyły więc szeroką akcją kredytowania odbiorców. Przeprowadzone w pracy analizy i symulacje zdają się potwierdzać tezę, że zarządzanie należnościami jawi się jako bardzo ważny element polityki kredytowej przedsiębiorstwa oraz wpływa na płynność finansową badanego podmiotu.

Literatura

- Bożek S. (2010), *Funkcjonowanie przedsiębiorstw ubezpieczeniowych w warunkach ryzyka. Standaryzacja zarządzania ryzykiem*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Bożek S. (2009), *Rola ryzyk katastroficznych na tle ryzyk niehandlowych*, w: *Ryzyko w działalności inwestycyjnej – aspekty teoretyczne i praktyczne*, red. H. Henzel, t. 2, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
- Cicirko T., *Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Dębniwska M., Skorwider J. (2008), *Teoretyczne aspekty ubezpieczenia kredytu kupieckiego*, w: *Ubezpieczenia w gospodarce rynkowej*, red. E. Kucka, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn.
- Hanzel A. (2008), *Metody identyfikacji ryzyka*, w: *Ubezpieczenia ryzyka katastroficznego*, red. I. Jędrzejczyk, S. Bożek, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Kukielka J., Poniewierka D. (2003), *Ubezpieczenia finansowe. Gwarancje ubezpieczeniowe. Ubezpieczenia transakcji kredytowych*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa.
- Kwiecień I., Kowalczyk P. (2007), *Ubezpieczenie kredytu kupieckiego na polskim rynku – uwagi o możliwościach i barierach rozwoju*, w: *Nowe wyzwania dla rynków ubezpieczeń w krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, red. W. Sułkowska, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Kraków.
- Machala R. (2001), *Praktyczne zarządzanie finansami firmy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Michalik L., Seliga D. (2005), *Ubezpieczenia finansowe*, w: *Podstawy ubezpieczeń*, red. J. Monkiewicz, t. 2 *Produkty*, Poltext, Warszawa.
- Michalski G. (2010), *Wprowadzenie do zarządzania finansami przedsiębiorstw*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Podedworna-Tarnowska D. (2006), *Factoring w Polsce*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Polski rynek ubezpieczeniowy 2011* (2012), Główny Urząd Statystyczny, Warszawa, plik pdf, www.stat.gov.pl.
- Sierpińska M., Wędzki D. (2001), *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Szczepańska-Bębenek M. (2002), *Ubezpieczenie kredytu kupieckiego*, „Przegląd Ubezpieczeń Społecznych i Zdrowotnych” nr 6.

CREDIT POLICY OF THE ENTERPRISE AND INSURANCE OF CREDIT RISK

Abstract: The credit policy is to manage the receivables of supply and services. Used of postponed payments causes increase of financial costs and makes difficult to hold financial liquidity. Enterprise should takes into consideration special instruments as well, in order to improve collection of money for trade receivables and financial safety. Implementing of insurance of credit risk in buyer credit in enterprises is good way improve financial safety. Buyer credit is the most frequent instrument used in sales policy enterprises.

Keywords: credit policy, trade receivables, buyer credit, credit insurance

Translated by Sylwia Bożek