

Rola i znaczenie kredytu kupieckiego

Dariusz Nowak*

Streszczenie: *Cel* – celem artykułu jest przedstawienie w aspekcie teoretycznym istoty i znaczenia kredytu handlowego poprzez analizę pojęć, definicji i jego cech oraz w aspekcie empirycznym ukazanie analizy wykorzystania kredytu handlowego przez przedsiębiorstwa przemysłowe działające w Polsce.

Metodologia badania – charakter problemu badawczego przesądził o przyjęciu jako podstawy badań jakościowych, w których została zastosowana wielowymiarowa analiza zjawisk złożonych. W procesie analizy materiału empirycznego pochodzącego z badań pierwotnych wykorzystano również wskaźniki procentowe struktury, średnie ważone oraz hierarchię ważności zmiennych. Podstawą analiz i ocen były wyniki pogłębianych badań ankietowych, jakie zostały przeprowadzone w drugiej połowie 2013 roku na próbie 61 przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego o różnicowanym charakterze i różnej domenie działalności.

Wynik – artykuł diagnozuje i ocenia stan i wykorzystanie jednego ze źródeł finansowania przedsiębiorstw, jakim jest kredyt kupiecki. Ukazuje również jego znaczenie dla rozwoju przedsiębiorstw, zwłaszcza w wypadku trudności z dostępem do innych źródeł, a także wskazuje podstawowe formy zabezpieczenia kredytu stosowane przez dostawców.

Oryginalność/wartość – autor próbuje poprzez pryzmat badań empirycznych ukazać fenomen kredytu kupieckiego jako jednego ze źródeł finansowania przedsiębiorstw przemysłowych.

Słowa kluczowe: kredyt handlowy, kredyt kupiecki, źródła finansowania przedsiębiorstw, koszt kapitału

Wprowadzenie

Finansowanie działalności, zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw, stanowi jeden z najważniejszych problemów i wyzwań współczesnego rynku. Brak odpowiednich funduszy z jednej strony i ograniczony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania z drugiej, przyczyniają się do osłabienia ich pozycji konkurencyjnej i braku możliwości ekspansji. Podkreśla się, że w Polsce, podobnie jak w wielu innych państwach, ta grupa podmiotów gospodarczych, zwłaszcza w początkowych fazach życia, działalność opiera na ograniczonych kapitałach własnych pochodzących z oszczędności czy pożyczek od rodziny i znajomych. Zewnętrzne finansowanie typu *venture capital*, kredyt bankowy, fundusze unijne czy finansowanie przez anioły biznesu zazwyczaj jest niedostępne. Finansowanie to służy bowiem zabezpieczeniu działalności przedsiębiorstw o ugruntowanej i stabilnej sytuacji lub wchodzących w nowoczesne i rozwojowe sektory typu biotechnologia, genetyka, telekomunikacja, oprogramowanie, przemysł lotniczy, precyzyjny, elektroniczny itp.

* dr hab. Dariusz Nowak, prof. nadzw. UEP, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział Zarządzania, Katedra Zarządzania i Analizy Zasobów Przedsiębiorstwa, al. Niepodległości 10, 61-875 Poznań, e-mail: dariusz.nowak@ue.poznan.pl.

Brak dostatecznych funduszy uniemożliwia prawidłowy rozwój, wchodzenie na nowe rynki, dywersyfikację produktów czy utrzymanie prawidłowych relacji z kontrahentami. Istotnym zadaniem staje się zatem poszukiwanie takich źródeł finansowania, które będą zarówno łatwo dostępne, jak i przejrzyste i czytelne, nieobwarowane proceduralnymi zawiłościami. Jednym z takich źródeł jest kredyt kupiecki, który stanowi ważne i powszechnie wykorzystywane źródło finansowania działalności bieżącej przedsiębiorstwa. Ze względu na narastające problemy z dostępnością innych źródeł finansowania (Huyghebaert, Van de Gucht, Van Hult 2007: 437) nabiera obecnie coraz większego znaczenia, mimo jego krótko lub średnioterminowego charakteru i zazwyczaj niewielkiej wartości. W praktyce gospodarczej, obok funduszy własnych przedsiębiorcy, uważany jest za jedną z najstarszych form finansowania, alternatywną i konkurencyjną wobec innych instrumentów dostępnych na rynku usług finansowych. Mimo, że kredyt kupiecki jest jednym z najstarszych źródeł finansowania¹, powszechnie wykorzystywanym i stosunkowo łatwo dostępnym, jest jedną z najmniej poznanych i opisanych metod prowadzenia biznesu. Ponadto, w opinii przedsiębiorców jest różnie postrzegany, począwszy od bardzo negatywnych wypowiedzi, a kończąc na pozytywnym przekonaniu o wpływie na rozwój i wzrost przedsiębiorstwa.

Atrakcyjność tej formy finansowania, duża popularność, a przede wszystkim masowe wykorzystywanie przez przedsiębiorstwa przyczyniły się do sformułowania dwóch celów pracy o charakterze teoretycznym i empirycznym. W pierwszym ujęciu postanowiono przybliżyć problematykę kredytu kupieckiego poprzez analizę pojęć, definicji, cech i jego znaczenia, w drugim, na podstawie badań empirycznych, analizie poddano wykorzystanie kredytu kupieckiego przez przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą w Polsce.

1. Natura i znaczenie kredytu kupieckiego

Kredyt handlowy, znany także pod pojęciem kredyt od dostawcy, kredyt kupiecki, kredyt towarowy, stanowi formę krótkoterminowego poza bankowego finansowania przedsiębiorstwa (zob. Łuczka 2000: 132). Pojawia się w wypadku, gdy dostawca pozwala nabywcy opóźnić płatność za dostarczone już dobra (Cuñat 2007: 491). Dotyczy procesu wymiany określonych dóbr, na które składa zapotrzebowanie jedna ze stron za obietnicę zapłaty za te dobra w ściśle wyznaczonym terminie (Adams, Wyatt, Kim 1992: 95). Dla większości podmiotów gospodarczych jest to jedno z głównych krótkoterminowych źródeł finansowania działalności, w wielu wypadkach zastępując kredyt obrotowy (Atanasova 2007: 49). Dodatkowo, w literaturze wskazuje się, że zadłużanie się kredytem handlowym stanowi ważne źródło funduszy dla firm, które mają utrudniony dostęp do rynków finansowych (Fisman, Love 2003: 353; Burkart, Ellingsen 2004: 569–590). Podkreśla się, że jest to rodzaj substytutu finansowania instytucjonalnego, wykorzystywanego przez pewne sektory przemysłowe, które z natury uważają, że mają do niego łatwiejszy dostęp. W niektórych

¹ Kredyt kupiecki był już wykorzystywany w starożytności (zob. Cheng, Pike 2003: 419).

wypadkach sugeruje się wręcz, że kredyt kupiecki jest traktowany przez te podmioty jako źródło „ostatniej instancji” (Fisman, Love 2003: 354). Umożliwia on bowiem dostęp do kapitału firmom, które nie są w stanie go pozyskać przy wykorzystaniu tradycyjnych kanałów. Uważa się bowiem, że dostawca (kredytodawca) może lepiej, szybciej i bardziej prawidłowo ocenić ryzyko kredytowe nabywcy niż czynią to wyspecjalizowane instytucje finansowe (Petersen, Rajan 1997: 662; Burkart, Ellingsen 2004: 569).

Zdaniem Ferries, kredyt kupiecki zwiększa elastyczność przedsiębiorstwa w zakresie regulowania zobowiązań, a tym samym przyczynia się do redukcji koniecznych zabezpieczeń (Ferries 1981: 243), które obligatoryjnie wymagane są przez banki i inne komercyjne instytucje finansowe. Należy jednak podkreślić, że istota tej formy finansowania sprowadza się do kwestii zaufania, bowiem w okresie pomiędzy dostawą określonych dóbr a momentem zapłaty za nie dostawca nie ma żadnej kontroli odnośnie dostarczonych produktów, jak i należności wynikających z dostawy. Istotnym warunkiem przyznania określonego poziomu kredytu jest zatem okres dotychczasowej współpracy i doświadczenia z niej płynące, jednorazowe lub kilkukrotne transakcje nie umożliwiają skorzystania z tej formy finansowania. Jednocześnie warto zaznaczyć, że przyznana wartość zależy od kontrahenta (zarówno dostawcy, jak i odbiorcy), który udziela kredytu do pewnej ściśle określonej sumy, stanowiącej maksymalny poziom ryzyka, jakie jest skłonny podjąć w stosunku do konkretnego odbiorcy.

Kredyt handlowy jest szczególnym rodzajem krótkoterminowej pożyczki, która jest związana zarówno z czasem, jak i wymianą dóbr. W wypadku jego zbywalności, czyli możliwości przeniesienia na innego wierzyciela staje się substytutem środków finansowych. Występuje głównie w bliskich relacjach między kontrahentami, polega na zapisie w księgach handlowych, jest zbywalny i umożliwia uniknięcie pośrednictwa w obrocie środkami finansowymi. W momencie, gdy jest zatwierdzony i poddany wymianie staje się środkami pieniężnymi (Ferries 1981: 241).

Zarówno w literaturze, jak i w praktyce gospodarczej podkreśla się jego dwojaki charakter. Pierwszy, typowy, związany jest z sytuacją, w której przedsiębiorca dostarcza określone dobra innemu przedsiębiorcy z jednoczesnym przyznaniem kredytu o wartości odpowiadającej wartości dostarczonych dóbr. Kredyt pozwala zatem otrzymać dobra bez konieczności uiszczenia za nie zapłaty aż do momentu, w którym kończy się termin udzielonego wsparcia. Drugi przypadek, który jednak występuje znacznie rzadziej, związany jest z sytuacją, w której odbiorca udziela dostawcy zapłaty zaliczkowej, a dostawa dóbr następuje w okresie późniejszym. Finalizacja dostawy jednocześnie kończy transakcję. Podkreśla się jednak, że w żadnym z tych wypadków nie mamy do czynienia ze zmniejszeniem wartości środków finansowych użytych do wymiany. Wymianie podlegać musi taka sama wartość, co w wypadku alternatywnej formy, jaką jest natychmiastowa płatność gotówkowa (Ferries 1981: 242).

Kredyt handlowy wywodzi się z finansowania przez jedną ze stron kontraktu, szeroko wykorzystywanego w praktyce gospodarczej, licznych transakcji zachodzących bez opłat

i kosztów dodatkowych (Baker 1970–1971: 11; Bhole 1984: 380). Składa się z dwóch podstawowych parametrów, to jest okresu, na jaki udziela się kredytu oraz jego wartości, czyli limitu, do którego maksymalnie wierzyciel może się zadłużyć. Termin i wartość kredytu kupieckiego są różne i zależą od miejsca, w którym funkcjonują dane podmioty, rodzaju przemysłu lub domeny działalności, wytwarzanych produktów, ich skomplikowania, trwałości i przeznaczenia, zwyczajów panujących w danych segmentach rynku, sytuacji politycznej, ekonomicznej, prawnej, stabilności gospodarczej, a także dostępności i proceduralnych uwarunkowań innych rodzajów źródeł finansowania. Jego istota polega na sprzedaży dóbr i usług bez konieczności uiszczenia zapłaty za dostarczone towary lub świadczone usługi w chwili wykonania kontraktu. Zapłata następuje po określonym, z góry ustalonym czasie. W przedziale czasu między dostarczeniem dóbr a momentem zapłaty nabywca otrzymuje kredyt, którego wartość odpowiada wartości transakcji (Bhole, Mahakud 2004: 1277). Podkreśla się, że występuje po obu stronach kontraktu, dla nabywcy stanowi źródło finansowania, dla sprzedawcy rodzaj inwestycji w relacje z kontrahentem (Kim, Atkins 1978: 403–412). W przemyśle inicjatorem najczęściej jest sprzedawca i wytwórca określonych części przeznaczonych do wykorzystania w procesach wytwórczych odbiorców. Typowym przykładem dóbr nabywanych z odroczonym terminem płatności są maszyny i urządzenia, surowce, materiały, półprodukty, elementy pierwszego montażu, części zamienne czy świadczone usługi przemysłowe itp. Często są to specjalistyczne wyroby, których wykorzystanie zależy od kontroli zgodności ze specyfikacją, czasu dostawy, warunków i okresu składowania oraz innych specyficznych i indywidualnych uwarunkowań.

Kredyt kupiecki wykorzystywany jest jako narzędzie polityki finansowej przedsiębiorstwa. Okres kredytowania może bowiem z jednej strony być stosowany jako instrument, który pozwala uzyskać różnego rodzaju cele związane z rozwojem zarówno starych, jak i nowych segmentów rynku, z drugiej natomiast umożliwia monitorowanie kontraktów, z których generuje się informację o ryzyku niedotrzymania umowy przez nabywcę (Smith 1987: 864). Pozyskana wiedza pozwala przedsiębiorstwu odpowiednio kształtować politykę finansową (wysokości skonta i odsetek za nieterminową zapłatę), którą będzie z jednej strony nagradzał solidnych i rzetelnych odbiorców, z drugiej natomiast zniechęcał nabywców opóźniających zapłatę. Typowym przykładem jest różnicowanie okresu spłaty należności w zależności od wartości transakcji, rodzaju rynku, na którym operuje nabywca czy struktury zakupów. W niektórych wypadkach wynika z konieczności ograniczania ryzyka po stronie dostawcy – producenta, który zapewniając odbiorcy finansowanie kredytem kupieckim wpływa (wymusza) określony poziom lojalności. Odbiorca będzie bowiem mniej skłonny do zmiany kontrahenta w wypadku uzyskania dodatkowych profitów niż w wypadku, gdyby takich korzyści nie uzyskał.

W literaturze wskazuje się, że jednym z podstawowych celów kredytu kupieckiego, zwłaszcza w działalności przedsiębiorstw przemysłowych, jest zapewnienie o wysokiej jakości dostarczanych produktów lub świadczonych usług, a tym samym dążenie do zwiększenia sprzedaży. Dowodzi się, że w świecie o wysokiej asymetrii informacji odnośnie

działalności przedsiębiorstw i jakości ich produktów, a także braku innych źródeł dotyczących reputacji i pozycji firmy, kredyt kupiecki staje się alternatywą pozwalającą rozróżnić producentów wyrobów o wysokiej i niskiej jakości (Long, Malitz 1993: 118). Firmy świadczące słabej jakości usługi lub dostarczające wadliwe produkty nie są raczej skłonne nawiązywać długotrwałe relacje, z wykorzystaniem odroczonej formy płatności. Obawa braku zapłaty i uciążliwych procedur dotyczących poprawy wykonanych świadczeń skutecznie zniechęca do rozwoju partnerstwa, zaufania i zaangażowania.

Inne argumenty ekonomiczne natomiast związane są głównie z niedoskonałością (wadliwością) oferowanych wyrobów, informacją i rynkiem finansowym. Motywy te można przedstawić za pomocą pięciu elementów (Cheng, Pike 2003: 420):

- asymetrii informacji: kredyt kupiecki wypełnia lukę związaną z ryzykiem asymetrii informacji pomiędzy rynkiem finansowym i niefinansowym oraz wpływa na redukcję kosztów transakcyjnych dzięki wyrównywaniu asymetrii informacji między nabywcą i dostawcą,
- efektywności: przyczynia się do wzrostu efektywności działania poprzez oddzielenie wymiany dóbr od wymiany gotówki,
- finansowania: wykorzystuje i zarządza niedoskonałościami na rynku finansowym,
- inwestowania: stanowi rodzaj inwestycji, przyczyniając się do wzrostu należności w rachunku wierzytelności,
- marketingu i konkurencyjności: wspiera promocję i politykę cenową oraz utrzymuje i wzmacnia wizerunek i reputację przedsiębiorstwa.

Kredyt kupiecki ma również bardzo duży udział w budowie relacji z kontrahentami, pozytywne doświadczenia pozwalają zarówno dostawcy, jak i odbiorcy osiągnąć odpowiednią reputację i wizerunek, które mogą zostać wykorzystane w przyszłych negocjacjach, na innych rynkach z innymi uczestnikami rynku.

Ponadto przedsiębiorstwa, które współpracę z kontrahentami opierają na kredycie kupieckim często traktują go jako strategiczne narzędzie wspomagające, utrzymujące i rozwijające relacje z rynkiem. Stanowi dla nich środek przekazu informacji odnośnie specyfiki nabywcy produktów firmy, rodzaju świadczonej usługi lub wytwarzanych dóbr, kondycji finansowej, a także zaangażowania przedsiębiorstwa i perspektywy rozwoju danej branży (Summera, Wilson 2003: 439).

Uważa się, że wykorzystanie kredytu kupieckiego w działalności określonych segmentów rynku wpływa na jego rozwój. Przedsiębiorstwa, które dążą do uzyskania przewagi konkurencyjnej inwestują w relacje z kredytobiorcami, oferując korzystne warunki i stosunkowo długie terminy spłaty zobowiązań, które wahają się w zależności od wartości zakupu. Małe ryzyko transakcyjne, długi okres spłaty należności, rabaty i sprzyjająca polityka dostawcy przyczyniają się do wzrostu obrotów i uzyskania specyficznych celów (Summera, Wilson 2003: 439).

Kredyt kupiecki może jednak stanowić źródło dyskryminacji cenowej, zwłaszcza w wypadkach, gdy taka dyskryminacja jest prawnie niedopuszczalna (Petersen, Rajan 1997: 662).

Dostawca może bowiem dowolnie kształtować politykę kredytu kupieckiego, decydować o jego przyznaniu, wysokości skonta, długości trwania i tym podobnych uwarunkowaniach. Należy podkreślić, że jak dotychczas nie ma prawnych i formalnych uregulowań formułujących zasady, procedury czy reguły tej formy finansowania. Polityka kredytu kupieckiego jest indywidualną, specyficzną i osobistą decyzją przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa decydującego o relacjach i związkach z kontrahentami. Podejście do finansowania kredytem kupieckim może zatem przyjąć postać strategicznego instrumentu wykorzystywanego przez określonych wytwórców. W zależności od pozycji konkurencyjnej, niektóre sektory czy nawet wybrane przedsiębiorstwa mogą być traktowane jako podmioty drugiej kategorii, którym stawia się wysokie bariery i przeszkody w dostępie do finansowania tą formą kredytu. Typowym przykładem dyskryminacji jest okres, na jaki udzielany jest kredyt kupiecki, który pozwala z jednej strony ukryć politykę rabatową firmy przed konkurentami, z drugiej ułatwia różnicowanie nabywców. Należy bowiem zaznaczyć, że opóźnienia w płatności przez kontrahentów, brak naliczania odsetek za nieterminową spłatę czy udzielanie indywidualnych rabatów są trudne do identyfikacji przez stronę trzecią. Uważa się również, że dyskryminacja cenowa jest atrakcyjną formą działania dla przedsiębiorstw, które osiągają wysokie marże na sprzedaży, zwłaszcza w wypadku chęci rozwoju określonych rynków.

Kredyt kupiecki może być również źródłem problemów, prawdopodobieństwo bowiem niedotrzymania umowy przez nabywcę w stosunku do dostawcy jest zdaniem Adamsa i in. (1992: 95) pozytywnie skorelowane z wartością udzielonego kredytu. Autorzy zaznaczają, że w wypadku, gdy nabywca zwiększa wartość zakupów od dostawcy, jego zdolność obsługi wierzycelności maleje, a tym samym rośnie prawdopodobieństwo niewypłacalności (Adams, Wyatt, Kim 1992: 95). Można zatem podkreślić, że wymagany jest kompromis pomiędzy rosnącymi korzyściami ze zwiększonego woluminu sprzedaży i wzrostem zagrożenia niedotrzymania warunków umowy. Kompromis ten przejawia się w tak zwanych limitach kredytowych (zob. Glinkowski, Nowak 2002).

2. Dobór próby i cel badawczy

Teoretyczne rozważania związane z kredytem kupieckim przyczyniły się do sprecyzowania celu badania. Uznano, że interesującą kwestią jest stan, warunki oraz tendencje rozwojowe związane z finansowaniem przedsiębiorstw przy wykorzystaniu odroczonej terminowości płatności. Jednocześnie charakter problemu badawczego przesądził o przyjęciu jako podstawy badań jakościowych, w których została zastosowana wielowymiarowa analiza zjawisk złożonych. W procesie analizy materiału empirycznego pochodzącego z badań pierwotnych wykorzystano również wskaźniki procentowe struktury, średnie ważone oraz hierarchię ważności zmiennych. Podstawą analiz i ocen były wyniki pogłębionych badań ankietowych, jakie zostały przeprowadzone w drugiej połowie 2013 roku na próbie

61 przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego o zróżnicowanym charakterze i różnej domenie działalności². Wybór przedsiębiorstw do badania opierał się na metodzie doboru nielosowego celowego jednostek typowych, charakteryzujących się powszechną, ugruntowaną i stabilną strukturą działalności. Podstawowym kryterium doboru było prowadzenie działalności produkcyjnej, produkcyjno-usługowej lub usługowej w zakresie świadczenia usług produkcyjnych. Dominującym segmentem działalności podmiotów wybranych do analizy był rynek dóbr przemysłowych. Uznano bowiem, że jest to rynek, na którym wykorzystanie kredytu kupieckiego jest powszechne, popularne i łatwo dostępne. Przekrój domen i obszarów działalności badanych jednostek był bardzo szeroki, począwszy od produkcji określonych elementów na zlecenie i pod nadzorem kooperanta biernego, poprzez usługi produkcyjne typu montaż, transport, składowanie i magazynowanie, a kończąc na usługach okołoprodukcyjnych typu zarządzanie, nadzorowanie czy kontrola. Należy jednak podkreślić, że przynależność branżowa nie oddaje istoty działalności przedsiębiorstw, współcześnie w silnie konkurencyjnym świecie większość podmiotów prowadzi zdywersyfikowaną aktywność, i to zarówno wyłącznie na rynku dóbr przemysłowych, jak i na rynku dóbr przemysłowych i konsumpcyjnych. Typowym dodatkowym obszarem działania wskazywanym przez ankietowanych był handel i dystrybucja własnych i/lub powierzonych wyrobów, transport oraz magazynowanie, składowanie i przechowywanie towarów, a także świadczenie różnego rodzaju usług, czasami diametralnie odmiennych od głównej domeny działania (np. usługi hotelarskie, reklama, sprzedaż internetowa).

Przechodząc do szczegółowej analizy struktury zidentyfikowano 24 podmioty prowadzące typową działalność produkcyjną, co stanowi 39,3% próby, 33 podmioty świadczące usługi produkcyjne, stanowiących 54,1% próby i 4 podmioty świadczące usługi okołoprodukcyjne, stanowiące 6,5% próby. W przeważającej części działalność prowadzona była na podstawie wpisu do rejestru lub w formie spółki cywilnej (łącznie 35 podmiotów), 14 podmiotów wskazało spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, 6 natomiast spółkę jawną. Zidentyfikowano również 3 spółdzielnie, 1 przedsiębiorstwo państwowe, 1 spółkę akcyjną oraz 1 przedsiębiorstwo samorządowe, którego właścicielem była gmina. Pod względem ilości osób zatrudnionych dominowały przedsiębiorstwa mikro, o zatrudnieniu do 9 osób (29 wskazań, stanowiących 47,5%), a następnie małe o zatrudnieniu do 49 osób (17 wskazań, stanowiących 27,9%). W próbie badawczej znalazły się też przedsiębiorstwa średnie o zatrudnieniu do 249 osób (10 wskazań, stanowiących 16,4% próby) oraz duże (3 wskazania, stanowiące 4,9% próby). W badaniu ankietowym uczestniczyli przeważnie właściciele lub wspólnicy, a także dyrektorzy i kierownicy działów finansowych.

² Należy podkreślić, że w 2014 roku badania będą kontynuowane.

3. Wykorzystanie kredytu kupieckiego w przedsiębiorstwach przemysłowych – wyniki badań empirycznych

Wszystkie przedsiębiorstwa sklasyfikowane w próbie badawczej w swojej działalności wykorzystują instytucję kredytu kupieckiego, i to zarówno w charakterze biorcy, jak i dawcy. Dominującym okresem wykorzystywanym przez biorców jest zapłata w ciągu 21 dni od daty wystawienia faktury bądź dostarczenia towaru. Taki termin wskazały 22 podmioty, stanowiące 36,1% próby. Należy jednak zaznaczyć, że niewiele mniejsza grupa, bo aż 19 przedsiębiorstw (31,2% próby) wskazało termin 28-dniowy. Kolejnym pod względem częstotliwości występowania był termin 14 dni, który został zaznaczony przez 11 podmiotów (18% próby). Stosunkowo rzadko natomiast wskazywano terminy dłuższe, i tak 45-dniowy okres kredytowania wykorzystuje 6 podmiotów (9,8% próby), a 90-dniowe zaledwie 3 podmioty (4,9% próby). Żadne przedsiębiorstwo nie wskazało terminów krótkich, do 7 dni ani bardzo długich, powyżej 90 dni. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że terminy długie, powyżej 90, a nawet 180 dni spotyka się na rynku, zwłaszcza w relacjach bezpośrednich między producentami określonych dóbr, którzy funkcjonują na rynkach wyposażenia pierwotnego (OEM) oraz w relacjach międzynarodowych. Ponadto należy zaznaczyć, że przedsiębiorcy wskazywali dominujący okres spłaty należności z tytułu kredytu towarowego w ich relacjach biznesowych z kooperantami.

Tabela 1

Liczba dni kredytu kupieckiego z perspektywy dawcy i biorcy

Okres kredytowania	Firmy oferujące kredyt		Firmy wykorzystujące kredyt	
	liczba firm	% firm	liczba firm	% firm
1–7 dni	0	0,00	0	0,00
8–14 dni	21	34,43	11	18,03
15–21 dni	10	16,39	22	36,06
22–28 dni	16	26,23	19	31,15
29–45 dni	10	16,39	6	9,84
46–90 dni	4	6,56	3	4,92
Powyżej 90 dni	0	0,00	0	0,00
Razem	61	100,00	61	100,00

Źródło: opracowanie własne.

Bardzo interesująco kształtują się również wyniki z drugiej perspektywy dotyczącej okresu, na jaki badane przedsiębiorstwa są skłonne udzielić kredytu swoim kontrahentom. Z próby badawczej 21 podmiotów stanowiących 34,4%, udzielają swoim odbiorcom standardowego, 14 dniowego odroczenia spłaty należności z tytułu dostarczonych produktów lub wyświadczonych usług. Drugim dominującym okresem płatności jest termin 28-dniowy, który został wskazany przez 16 podmiotów stanowiących 26,2% próby, a trzecim *ex-aequo* termin 21-dniowy i 45-dniowy wskazany przez 10 podmiotów, w każdym

wypadku stanowiąc 16,4% badanej zbiorowości. Długi termin płatności, do 90 dni udzielają zaledwie 4 podmioty stanowiące 6,6% próby. Podobnie, jak w wypadku wykorzystania kredytu, brak jest wskazań dotyczących terminów do 7 dni i powyżej 90 dni, które udzielane są rzadko i wyłącznie kontrahentom, z którymi podpisano długofalową umowę o współpracy.

Analizując długość okresu kredytowania kredytem handlowym warto zwrócić uwagę na dostawców, którzy w procesie współpracy wykorzystują prolongatę płatności, a także na wartość dostaw, która finansowana jest omawianym instrumentem. W strukturze badanych podmiotów zidentyfikowano 29 przedsiębiorstw, stanowiących 47,5% próby, których 80% dostawców stosuje odroczone terminy płatności oraz 8 podmiotów (13,1% próby), których wszyscy dostawcy udzielają kredytu handlowego. W grupie tej dominują przedsiębiorstwa produkcyjne i produkcyjno-usługowe. Kolejny przedział stanowią przedsiębiorstwa okołoprodukcyjne i usługowe, w których zaledwie 20% dostawców stosuje odroczone terminy płatności. W grupie tej zidentyfikowano 14 podmiotów, stanowiących 22,9% badanych jednostek. W pozostałych przedziałach zidentyfikowano odpowiednio 4 przedsiębiorstwa, stanowiące 6,6% próby, dla których 40% dostawców udziela kredytu handlowego i 5 podmiotów (8,2% próby), dla których 60% dostawców stosuje omawiany instrument. Należy podkreślić, że liczba dostawców waha się od 10 do 250, przy czym dominująca jest grupa przedsiębiorstw, która współpracuje z 10 dostawcami. Przedział ten został wskazany przez 22 badane podmioty, stanowiące 36,1%. Tylko 4 przedsiębiorstwa współpracują z bardzo dużą liczbą kontrahentów, kształtującą się w granicach 250 podmiotów. W pozostałych wypadkach rozkład był równomierny i wynosił odpowiednio 10 wskazań dla przedziału do 20 dostawców, 12 wskazań dla przedziału do 50 dostawców i 13 wskazań dla przedziału do 100 dostawców.

Biorąc pod uwagę drugi badany parametr, a mianowicie wartość dostaw i usług finansowanych kredytem kupieckim, należy podkreślić, że w 8 wypadkach (13,1% próby) 100% zaopatrzenia materiałowo-technicznego dostarczana jest z odroczonym terminem płatności. W grupie tej znajdują się wyłącznie przedsiębiorstwa produkcyjne, o dużej sile przetargowej, sklasyfikowane do sektora podmiotów dużych i średnich. W procesie nawiązywania relacji kooperacyjnych przedsiębiorstwa te współpracę warunkują szeregiem obligatoryjnych kryteriów, z których jednym jest udzielenie odpowiednio długiego okresu kredytu kupieckiego. Dominantę próby stanowią natomiast 23 podmioty gospodarcze (37,7% próby), które finansują kredytem kupieckim 80% swoich dostaw. Podobne jak w poprzednim wypadku, są to przedsiębiorstwa produkcyjne i produkcyjno-usługowe.

Kredyt kupiecki niesie za sobą wiele zagrożeń, z których najważniejszym jest możliwość nie otrzymania zapłaty za dostarczone produkty lub świadczone usługi. Uważa się, że największe problemy z wyegzekwowaniem należności mają przedsiębiorstwa sektora małego i średniego, szacuje się, że aż 90% firm z tego segmentu spotkało się w swojej działalności z nierzetelnymi kontrahentami (Ostrowska 2012). Na tle powyższego stwierdzenia zupełnie inaczej wypadają badane jednostki. Spośród wszystkich analizowanych przedsiębiorstw problemy wynikające z nieterminowej spłaty należności miało 29 podmiotów,

stanowiących 47,5% próby, przy czym w 16 wypadkach problemy miały charakter istotny z punktu widzenia działalności firmy, a w 2 bardzo istotny, mogący wpłynąć na prawidłowe funkcjonowanie w długim okresie czasu. Przedsiębiorstwa te, na skutek powstającego zatoru płatniczego, częściowo utraciły bowiem możliwość bieżącego regulowania swoich zobowiązań. Należy jednak podkreślić, że liczba podmiotów, które napotkały w swojej działalności nierzetelnych kontrahentów znacznie odbiega od danych podawanych przez prasę ekonomiczną.

Tabela 2

Procentowy udział dostawców udzielających kredytu kupieckiego oraz procentowa wartość dostaw finansowana kredytem kupieckim

Udział procentowy	Dostawcy udzielający kredytu kupieckiego		Dobra i usługi finansowane kredytem kupieckim	
	liczba wskazań	% wskazań	liczba wskazań	% wskazań
0	0	0,00	0	0,00
0–20	14	22,96	14	22,96
20–40	5	8,19	8	13,11
40–60	5	8,19	8	13,11
60–80	29	47,55	23	37,71
80–100	8	13,11	8	13,11
Razem	61	100,00	61	100,00

Źródło: opracowanie własne.

Ostatnim obszarem badawczym prezentowanym w niniejszym opracowaniu jest analiza procedur i wymagań wykorzystywanych przez dostawców w procesie zabezpieczenia swoich należności z tytułu dostarczonych towarów i wyświadczonych usług. Jak zaznaczono w części teoretycznej, kredyt kupiecki wiąże się z wysokim stopniem zaufania, w okresie bowiem pomiędzy dostawą a zapłatą dostawca nie ma żadnej kontroli zarówno wobec należnych środków finansowych, jak i zrealizowanej dostawy. Niwelując jednak zagrożenie, stosuje się szereg zabezpieczeń, które mogą przybierać formę audytów, faktoringu, ubezpieczeń, poręczeń, weksli itp.

W analizowanej próbie badawczej 27 podmiotów, stanowiących 44,3% nie jest poddawanych żadnym uciążliwym procedurom związanym z udzieleniem kredytu kupieckiego. W opinii badanych relacje mają charakter partnerski, współpraca przebiega bez zakłóceń, oparta jest na zaufaniu, zaangażowaniu i dbałości o wzajemne interesy. Wzajemne stosunki wypracowane zostały w dotychczasowym długim okresie współpracy i nie wymagają dodatkowych uwarunkowań i obostrzeń.

Inaczej sytuacja wygląda w pozostałych przedsiębiorstwach, które podlegają określonej proceduralnej weryfikacji. Najczęściej nawiązując relacje kooperacyjne, chcąc korzystać z kredytu od dostawcy, analizowane podmioty zobligowane były do dostarczenia konkretnych dokumentów, takich jak wypis z KRS, zaświadczenie z Urzędu Skarbowego, Zakładu

Ubezpieczeń Społecznych czy banku, w którym prowadzono rachunek. Na tego rodzaju uwarunkowanie wskazały 24 podmioty, stanowiące 39,3%. Istotne utrudnienia związane są również z koniecznością przechodzenia różnego rodzaju audytów ze strony kontrahentów, którzy warunkują udzielenie kredytu odpowiednią kontrolą. Z warunkiem tym wiąże się kolejny, dotyczący obligatoryjnego przestrzegania określonych norm i wytycznych dyktowanych przez dostawcę. Podstawową jest konieczność regulowania zobowiązań w ściśle wyznaczonym terminie. Brak zapłaty najczęściej skutkuje blokadą następnych dostaw, skróceniem terminu kredytu, a nawet koniecznością dokonania przedpłaty za kolejne zamówienia. Wymienione uwarunkowania proceduralne wskazane zostały przez 21 podmiotów, stanowiących 34,4% próby.

W niektórych wypadkach przedsiębiorstwa zobligowane są również do przedstawienia informacji odnośnie własnej kondycji finansowej lub opinii innych dostawców. Pierwsze uwarunkowanie musiało spełnić 18 przedsiębiorstw (29,5% próby), drugie natomiast 8 podmiotów (13,1% próby).

Tabela 3

Formy zabezpieczenia kredytu od dostawcy

Forma stosowanego zabezpieczenia	Liczba wskazań	Procent wskazań
Brak	27	44,26
Audyt i kontrola ze strony kontrahentów	21	34,42
Konieczność dostarczania określonych dokumentów	24	39,34
Konieczność przestrzegania określonych norm i wytycznych dyktowanych przez dostawców	21	34,42
Konieczność udzielania informacji o kondycji finansowej	18	29,51
Konieczność przedstawiania opinii innych dostawców	8	13,11
Zgoda na faktoring	9	14,75
Ubezpieczenie zobowiązań	6	9,83
Konieczność wystawienia weksla <i>in blanco</i>	11	18,03

Źródło: opracowanie własne. Przedsiębiorstwa mogły wskazać więcej niż jedną formę.

Zdaniem badanych przedsiębiorców, stosunkowo uciążliwe są kolejne stosowane zabezpieczenia wiarytelności ze strony kredytodawców, dotyczące faktoringu, ubezpieczenia wiarytelności oraz weksla *in blanco*. Faktoring, czyli zgodę na przeniesienie wiarytelności wynikającej z zawarcia kontraktu na faktora, który w wypadku braku spłaty należności ściągnie środki finansowe z rachunku przedsiębiorstwa, musiało wyrazić 9 podmiotów (14,8% badanej zbiorowości). Należy podkreślić, że dla wierzyciela jest to jedna z atrakcyjniejszych form finansowania, umożliwia bowiem pozyskanie środków finansowych wcześniej niż wynika to z zawartego kontraktu. Kolejne ubezpieczenie, stosowane było w 6 wypadkach (9,8% próby), jego wadą jest stosunkowo wysoki koszt, który zwiększa koszty całkowite zakupu. Ostatni instrument natomiast, weksel *in blanco*, wskazany został przez 11 przedsiębiorstw (18% próby). Stanowi papier wartościowy o bezwarunkowym

zobowiązaniu do zapłaty wskazanej na nim sumy pieniędzy, w określonym miejscu i czasie. Należy jednak podkreślić, że większość przedsiębiorców obawia się prezentowanych powyżej form zabezpieczenia wierzytelności, zwłaszcza faktoringu i weksla *in blanco*. W wielu wypadkach przedsiębiorca woli zrezygnować ze współpracy i poszukać innego dostawcy niż wyrazić zgodę na zastosowanie prezentowanych instrumentów.

Uwagi końcowe

Kredyt handlowy w relacjach między przedsiębiorstwami ma bardzo duże znaczenie zarówno biorąc pod uwagę zakres ilościowy, jak i jakościowy. Wyniki badań potwierdzają bowiem szerokie wykorzystanie tej formy finansowania, jak również jego wagę w procesie zabezpieczenia działalności przedsiębiorstw. Mimo, że z natury rzeczy ma charakter krótkoterminowy, często w sposób bezpośredni lub pośredni jest wykorzystywany do długookresowego finansowania kapitału obrotowego. Przyczynia się również do oszczędności czasu, wysiłku i kosztów, zwłaszcza w wypadku porównania z kredytem bankowym.

Z punktu widzenia kredytobiorcy pomaga zwiększyć sprzedaż, wejść na nowe segmenty rynku czy zdywersyfikować działalność, poprawić reputację i renomę, zwiększyć pozycję konkurencyjną. Natomiast dla kredytodawcy stanowi doskonałe źródło polityki finansowej, która pozwala aktywizować określone segmenty rynku lub destabilizować inne.

Reasumując należy podkreślić, że w Polsce kredyt handlowy uważany jest za bezkosztową formę finansowania, stosunkowo rzadko bowiem stosuje się skonto za wcześniejszą splatę wierzytelności. Wprowadzenie bonifikaty może przyczynić się do wzrostu kosztów kredytu handlowego, a tym samym spadku jego atrakcyjności i popularności.

Literatura

- Adams P.D., Wyatt S.B., Kim Y.H. (1992), *A Contingent Claims Analysis of Trade Credit*, „Financial Management”, vol. 21, no. 3.
- Atanasova C. (2007), *Access to Institutional Finance and the Use of Trade Credit*, „Financial Management”, vol. 36, no. 1, s. 49.
- Baker C.B. (1970–1971), *Agricultural Trade Credit*, „Illinois Agricultural Economics”, vol. 10–11.
- Bhole L.M. (1984), *Behaviour of Trade Credit. Its Relevance for Monetary Policy*, „Economic and Political Weekly”, vol. 19, no. 9.
- Bhole L.M., Mahakud J. (2004), *Behaviour of Trade Credit. Time Series and Panel Data Analysis*, „Economic and Political Weekly”, vol. 39, no. 12.
- Burkart M, Ellingsen T. (2004), *In Kind Finance: A Theory of Trade Credit*, „American Economic Review”, vol. 94 no. 3.
- Cheng N.S. Pike R. (2003), *The Trade Credit Decision: Evidence of UK Firms*, „Managerial and Decision Economics”, vol. 24, no. 6/7, s. 419.
- Čučat V. (2007), *Trade Credit: Suppliers as Debt Collectors and Insurance Providers*, „The Review of Financial Studies”, vol. 20, no. 2.
- Fisman R., Love I. (2003), *Trade-credit, Financial Intermediary Development, and Industry Growth*, „Journal of Finance”, vol. 58, no. 1.
- Ferries J.S. (1981), *A Transaction Theory of Trade Credit Use*, „Quarterly Journal of Economics”, May, s. 243.

- Glinkowski C., Nowak D. (2002), *Commercial credit reconversion as an attempt to counteract arising payments – jams based on the firm operating on the industrial goods market*, w: *Economic aspects of industrial reconversion*, red. M. Nowicka-Skowron, R. Lescroart, Virton, Edite en Belgique.
- Huyghebaert N., Van de Gucht L., Van Hulle G. (2007), *The Choice Between Bank Debt and Trade Credit in Business Start-ups*, „Small Business Economics”, vol. 29, no. 4, s. 437.
- Kim Y. H., Atkins J. C. (1978), *Evaluating Investments in Accounts Receivable: A Wealth Maximizing Framework*, „Journal of Finance”, May.
- Long M.S., Malitz I.B., Ravid S.A. (1993), *Trade Credit, Quality Guarantees, and Product Marketability*, „Financial Management”, vol. 22, no. 4.
- Łuczka T. (2001), *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro i makroekonomiczne*, PWE, Warszawa – Poznań.
- Ostrowska K. (2012), *Dobry sposób na zatory płatnicze*, „Rzeczpospolita”, nr 75 z dnia 29 marca 2012.
- Petersen M.A., Rajan R.G. (1997), *Trade Credit: Theories and Evidence*, „The Review of Financial Studies”, vol. 10, no. 3.
- Smith J.K. (1987), *Trade Credit and Information Asymmetry*, „The Journal of Finance”, vol. XLII, no. 4.
- Sumner B., Wilson N. (2003), *Trade Credit and Customer Relationship*, *Managerial and Decision Economics*, vol. 24, no. 6/7.

THE ROLE AND SIGNIFICANCE OF THE TRADE CREDIT

Abstract: *Purpose* – the paper presents the theoretical aspect of the nature and importance of the trade credit through the analysis of concepts, definitions and characteristics as well as in terms of the empirical analysis showing the use of trade credit by industrial companies operating in Poland.

Methodology – the nature of the research problem determined as a basis the adoption of qualitative research, in which the multivariate analysis of complex phenomena has been used. In the process of analysis of empirical material derived from primary studies there were also used the percentages structure factors, the weighted average and the hierarchy of variables. The basis of analyzes and assessments there were the results of in-depth surveys that were conducted in the second half of the year 2013 on a sample of 61 manufacturing companies of different nature and different business domain.

Findings – the paper diagnoses and assesses the status and usage of one of the corporate financing sources that is the trade credit. It also presents its importance for the development of enterprises, especially in case of difficulties with access to other sources, and also indicates the basic forms of credit collateral used by suppliers.

Value – the author tries through the prism of empirical research to show the phenomenon of the trade credit as one of the sources of financing the industrial enterprises.

Keywords: commercial credit, trade credit, sources of corporate financing, capital cost

Cytowanie

- Nowak D. (2014), *Rola i znaczenie kredytu kupieckiego*, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 802*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 65, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 815–827; www.wneiz.pl/frfu.

