

Zapobieganie notorycznym opóźnieniom w płatnościach w małych przedsiębiorstwach

Dariusz Nowak*

Streszczenie: *Cel* – celem artykułu jest przybliżenie istoty, natury i specyfiki kredytu kupieckiego oraz identyfikacja i ocena zabezpieczeń i form nacisku wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa w procesie zarządzania płynnością finansową.

Metodologia badania – specyfika problemu badawczego przesądziła o przyjęciu jako podstawy badań ilościowych, w których zastosowano analizę porównawczą zjawisk złożonych, wskaźniki struktury, średnie arytmetyczne oraz hierarchię ważności. Podstawą analizy były wyniki pogłębionych badań ankietowych, które zostały przeprowadzone w latach 2013–2014 na próbie 193 przedsiębiorstw. W opracowaniu prezentowane są wyniki badań dotyczące zachowania małych przedsiębiorstw, tj. 124 podmiotów.

Wynik – w artykule przedstawiono i oceniono podstawowe rodzaje zabezpieczeń kredytu kupieckiego stosowane przez małe przedsiębiorstwa, a także zidentyfikowano formy nacisku wykorzystywane przez analizowane podmioty w procesie zarządzania należnościami.

Wartość – autor identyfikuje i ocenia poprzez pryzmat badań empirycznych działalność małych przedsiębiorstw w zakresie zarządzania finansami. Wiedza ta ma wartość praktyczną, może być wykorzystana przez inne przedsiębiorstwa, które napotykać w swojej działalności podobne problemy.

Słowa kluczowe: kredyt kupiecki, zarządzanie należnościami, ryzyko, zatory płatnicze

Wprowadzenie

Zmiany zachodzące we współczesnym otoczeniu przedsiębiorstw, stabilizacja ich działalności, a także unormowania prawne znajdują swoje odzwierciedlenie w rozwoju coraz bardziej skomplikowanych form finansowania bieżącej działalności podmiotów gospodarczych. Spośród wielu instrumentów szczególnego znaczenia nabiera forma oparta na odroczonej terminach płatności, polegająca na możliwości opóźnienia zapłaty za dostarczone dobra lub świadczone usługi. Dla większości przedsiębiorstw działających na rynku przemysłowym stanowi podstawowe, krótkoterminowe źródło finansowania działalności operacyjnej, zastępując jednocześnie bankowy kredyt obrotowy (Atanasova 2007: 45). Należy bowiem podkreślić, że kredyt w rachunku bieżącym dla większości firm, zwłaszcza małych, często jest niedostępny, jednocześnie charakteryzuje się on stosunkowo wysokim kosztem.

* 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.

W Polsce rozwój kredyt kupieckiego nastąpił w drugiej połowie lat 90. XX wieku. Dotychczasowe relacje związane z płatnościami gotówkowymi, czekami, czekami potwierdzonymi, weksłami, a także płatności przelewem z góry uniemożliwiały ekspansję i rozwój większości przedsiębiorstw. Brak środków finansowych skutecznie hamował możliwości produkcyjne, przetwórcze, wydobywcze, usługowe, handlowe itp. Ponadto rozwój kredytu kupieckiego związany jest z obowiązkiem bezgotówkowego rozliczania transakcji między podmiotami gospodarczymi, który został wprowadzony w 1994 roku (DzU 1994, nr 121, poz. 591). Mimo iż stanowi on bardzo istotne źródło finansowania, jest powszechnie dostępny i dotyczy większości przedsiębiorstw działających na rynku przemysłowym, niesie za sobą poważne zagrożenia związane z opóźnieniami w regulowaniu zobowiązań przez niektórych kontrahentów. Opóźnienia te mogą przybierać dwojaki charakter: z jednej strony mają postać zjawisk incydentalnych, z drugiej notorycznych. Opóźnienia incydentalne wynikają najczęściej ze sporadycznych nieporozumień, pomyłek czy epizodycznych zdarzeń, które nie mają istotnego wpływu na bieżącą działalność dawcy kredytu. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa szczególnie istotne natomiast są te drugie, które mogą przyczynić się do powstania szeregu problemów, komplikacji, a nawet zagrożeń w działalności dostawcy produktów i usług. Brak zapłaty ogranicza możliwość regulowania własnych zobowiązań, przyczynia się do powstawania zatorów płatniczych, a tym samym wpływa na rozwój rynku i produktów. W praktyce gospodarczej podkreśla się, że istotną cechą opóźnień notorycznych jest ich powszechny i ogólny charakter, badania bowiem wskazują, że problem ten dotyczy około 84% małych przedsiębiorstw w Europie (Howorth, Reber 2003: 471). Podobnie w Polsce, najdotkliwiej trudności z wyegzekwowaniem należności odczuwają małe i średnie firmy. Szacuje się, że aż 90% podmiotów z tej grupy przedsiębiorstw doświadczyło komplikacji, które były wynikiem nieterminowej regulacji płatności ze strony kontrahentów (Ostrowska 2012).

Biorąc pod uwagę zagrożenia, jakie niosą za sobą notoryczne opóźnienia płatności, ich powszechny charakter, a także popularność tej formy finansowania działalności przedsiębiorstw, sformułowano dwa cele o charakterze teoretycznym i empirycznym. Zadaniem pierwszego było przybliżenie istoty, specyfiki i natury kredytu kupieckiego, drugi, o charakterze poznawczym, skupiał się z jednej strony na identyfikacji i ocenie stosowanych zabezpieczeń, z drugiej natomiast dotyczył wykorzystywanych form nacisku w sytuacji nieterminowego regulowania zobowiązań ze strony kontrahentów.

1. Natura i istota kredytu kupieckiego

Kredyt handlowy, prócz pożyczek prywatnych, prawdopodobnie jest jedną z najstarszych form wsparcia finansowego skierowaną w stronę podmiotów gospodarczych (Cheng, Pike 2003: 419). Podkreśla się, że był dostępny na długo przed rozwojem instytucji finansowych typu bank, kasy oszczędnościowe, zakłady reasekuracyjne i ubezpieczeniowe i prawdopodobnie będzie dostępny w możliwej do przewidzenia przyszłości. Wskazuje się, że

przetrwiał szereg zawirowań i zagrożeń, jakie niosła za sobą efektywna i szybko reagująca specjalizacja instytucji finansowych bez względu na dynamikę, zakres czy ramy zmian zachodzących w globalnym otoczeniu (Baker 1997–1971: 11). Jednocześnie, dla większości przedsiębiorstw stanowi bardzo istotny element ich działalności operacyjnej, co oznacza, że brak lub restrykcje w jego zakresie wpłynęłyby w sposób bezpośredni na poziom generowanych zysków i przychodów. Szczególnego znaczenia nabiera w krajach rozwiniętych, gdzie większość firm wykorzystuje kredyt kupiecki jako jedno ze źródeł krótkoterminowego finansowania i traktuje go jako zwykłą część ich cyklu transakcyjnego (Atanasova 2007: 51). Należy również podkreślić, że kredyt handlowy dla małych przedsiębiorstw stanowi alternatywę, a nawet substytut kredytu bankowego, zwłaszcza w przypadku restrykcyjnej polityki instytucji finansowych wobec najmniejszych, najczęściej o niestabilnej pozycji ekonomicznej, podmiotów. Jednocześnie badania dowodzą, że znaczna część małych firm preferuje wykorzystywanie kredytu kupieckiego jako źródło finansowania działalności, akceptując opóźnienia w płatnościach, niż debet bankowy, bez względu na warunki jego pozyskania (Howorth 2001: 74).

Kredyt kupiecki jest pochodną pożyczek finansujących transakcje handlowe przez jedną ze stron porozumienia pomiędzy kupującym a sprzedającym. Dotyczy dostaw towarów lub usług w zamian za obietnicę zapłaty za nie w przyszłych okresach (Cuñat 2007: 491). Należy podkreślić, że pojawia się po obu stronach bilansu. Dla nabywcy jest to źródło finansowania po stronie pasywów, podczas gdy dla dostawcy-producenta jest to inwestycja po stronie aktywów. Typową sytuacją charakteryzującą istotę kredytu kupieckiego jest zjawisko, w którym producent-dostawca dostarcza wytworzone przez siebie dobra lub świadczone usługi i jednocześnie udziela odbiorcy na nie kredytu (Cuñat 2007: 491). Postępowanie takie pozwala na korzystanie z określonych dóbr oraz czerpanie z nich korzyści bez konieczności zapłaty w okresie przewidzianym w formalnym kontrakcie. W wyjątkowych sytuacjach zjawisko przybiera charakter odwrotny – odbiorca udziela kredytu dostawcy, który w określonym czasie powinien dostarczyć zamówione dobra. W tym kontekście pieniądź stanowi dobro, które musi być spożytkowane w ściśle określonym terminie. Istota kredytu kupieckiego wskazuje na dwoistość zjawiska. Z jednej strony mamy do czynienia z procesem wymiany dóbr w ściśle określonym miejscu i czasie, z drugiej – odseparowanym procesem przepływu środków finansowych.

Można zatem podkreślić, że kredyt kupiecki stanowi szczególny typ krótkoterminowej pożyczki, która zawiera w sobie dwa elementy, tj. czas i wartość dóbr, które uległy wymianie. Jeżeli pożyczka ma charakter zbywalny, to może zastępować środki finansowe. Wskazuje się, że w sytuacji jego powszechnej akceptowalności kredyt kupiecki w sposób bezpośredni zastępuje obrót środkami finansowymi, co oznacza, że staje się pieniądzem (Ferris 1981: 243). Stanowi zatem substytucyjną formę krótkoterminowego finansowania konwencjonalnych pożyczek instytucjonalnych. Taka forma jest wykorzystywana przez szereg przedsiębiorstw w procesie kompensacji należności, w którym udział może brać nawet kilkanaście podmiotów. W związku z zagrożeniem, jakie niesie za sobą kredyt

kupiecki, kompensacja należności niweluje w znacznym stopniu pojawiające się zagrożenia.

Rozwój kredytu kupieckiego związany jest przede wszystkim z dużymi trudnościami w dostępie do innych źródeł finansowania, jego istotną zaletą jest bowiem popularność, powszechność i dostępność. Szczególnego znaczenia nabiera jednak w przypadku przedsiębiorstw małych, we wczesnych fazach rozwoju, o mało płynnych zasobach i niskiej zdolności kredytowej. Należy zaznaczyć, że dawcy kredytu kupieckiego w stosunku do banków komercyjnych akceptują znacznie wyższy poziom ryzyka. Akceptacja ta nie wynika, zdaniem Brascha, z ignorancji, lekkomyślności czy nieodpowiedzialności, jest raczej wynikiem bezpośredniej nadwyżki wyprodukowanych dóbr i większej elastyczności, której konserwatywne instytucje finansowe nie mają ze względu na konieczność realizacji określonych stawek oprocentowania (Brasch 1972: 64).

Finansowanie bieżącej działalności przedsiębiorstwa odroczonej formą płatności niesie za sobą, zdaniem przedsiębiorców, wiele korzyści, traktowane jest bowiem jako narzędzie służące do zarządzania własnymi środkami finansowymi. W wielu sytuacjach możliwość późniejszej zapłaty za zakupione usługi, materiały i surowce służące do produkcji umożliwia dokonanie synchronizacji z wpływami ze sprzedaży własnych towarów, a tym samym optymalizację przepływów finansowych w przedsiębiorstwie (Atanasova 2007: 51).

Wskazuje się również, że istotę kredytu kupieckiego można tłumaczyć poprzez zamiar zwiększenia atrakcyjności własnej oferty. Oferowany produkt w takim wypadku traktowany jest jako portfel korzyści, w którym integralnym elementem jest długość okresu, na jaki udziela się kredytu kupieckiego. Okres ten traktowany jest jako rodzaj instrumentu, pozwalający zarządzać rozwojem zarówno starych, jak i nowych rynków, monitorować je, a także generować informacje o ryzyku niedotrzymania warunków umowy przez odbiorcę (Smith 1987: 864). Wiedza ta jest podstawą polityki finansowej przedsiębiorstwa, które dowolnie może kształtować poszczególne jej elementy, w tym wysokość skonta za terminową lub szybszą spłatę zobowiązań czy wysokość odsetek za nieterminową regulację należności. Należy również podkreślić, że okres ten ma charakter zmienny, przedsiębiorca ma możliwość stopniowania atrakcyjności oferty w zależności od rodzaju, siły przetargowej i znaczenia odbiorcy. Ponadto okres odroczenia płatności wpływa na budowę lojalności kontrahentów, którzy otrzymując określoną korzyść, nie są zazwyczaj skłonni do zmiany dostawcy. Z drugiej strony, przedsiębiorstwo może minimalizować korzyść wobec nierzetelnych, niesumiennych i nieuczciwych klientów poprzez redukcję czasu udzielanego kredytu.

Kredyt kupiecki może być również pochodną dążenia przedsiębiorstw do kontroli ryzyka, umożliwia bowiem sprawdzenie jakości dostarczonych dóbr lub wyświadczonych usług w okresie netto pomiędzy dostawą a zapłatą. Sytuacja taka pojawia się w umowach kooperacyjnych, w których dostawca-producent wytwarza określone dobra według specyfikacji i wymagań odbiorcy. Odroczonej termin płatności pozwala dokonać oceny jakości

wyprodukowanych elementów, a tym samym przyczynia się do przesunięcia lub niwelacji ryzyka nienależytego lub nieprawidłowego wykonania kontraktu z odbiorcy na dostawcę. W przypadku stwierdzenia nieprawidłowości bardzo łatwo wstrzymać płatność do czasu wypełnienia przez dostawcę przyjętych zobowiązań. W sytuacji, w której dostarczone produkty nie będą spełniały założonych kryteriów – nie zostanie uiszczona za nie zapłata, najczęściej do momentu wywiązania się z przyjętych zobowiązań (Long i in. 1993: 117). Ten rodzaj korzyści wskazuje, że wykorzystanie kredytu kupieckiego wykazuje wysoki stopień korelacji z branżą, w ramach której działają przedsiębiorstwa. Wychodzi się bowiem z założenia, że im bardziej skomplikowany bądź złożony nabywany produkt, tym większe zapotrzebowanie na kredyt kupiecki. Jednocześnie kredyt kupiecki stanowi formę nacisku na producenta, który musi zapewnić odpowiednią jakość wytwarzanym produktom. Jej brak może przyczynić się do wzrostu ryzyka po stronie wytwórcy, które może przyjmować postać braku zapłaty lub wzrostu kosztów transakcyjnych. W sytuacji, gdy płatność i dostawy wykonywane są jednocześnie, dostawca nie ma zazwyczaj motywacji do szybkiej poprawy jakości dostarczonych dóbr.

Istotną zaletą kredytu kupieckiego jest oszczędność kosztów. Chludek wskazuje, że odroczenie płatności za nabyte dobra charakteryzuje się wysokim poziomem elastyczności, która umożliwia i poprawia synchronizację przepływów pieniężnych, a także przyczynia się do redukcji kosztów związanych z płatnościami i zarządzania należnościami (Chludek 2011: 565). Kredyt kupiecki ponadto charakteryzuje się w pewnym stopniu automatyczną akceptacją zgody na finansowanie nabywców, co jednocześnie ma swoje odzwierciedlenie w minimalizacji kosztów transakcyjnych związanych z poszukiwaniem i pozyskiwaniem kapitałów z innych źródeł (Danielson, Scott 2004: 579).

Przedsiębiorcy ponadto wskazują na jego bezkosztowy lub niskokosztowy charakter. Należy jednak podkreślić, że sytuacja kosztów kredytu kupieckiego nie jest jednak tak przejrzysta, jak wskazują właściciele firm. W literaturze wskazuje się, że koszt kredytu kupieckiego w niektórych wypadkach jest bardzo wysoki i może osiągać w układzie rocznym nawet poziom 40% (Chludek 2011: 566). Z punktu widzenia dawcy koszt jest dość istotny i wiąże się z ryzykiem braku lub opóźnienia w płatności.

Ponadto rozwój kredytu kupieckiego ma zasadniczy wpływ na gospodarkę, umożliwia bowiem prowadzenie działalności, zwłaszcza przedsiębiorstwom z sektora małych i średnich firm, bez konieczności posiadania odpowiednich środków finansowych (Brasch 1972: 63). Traktowany jest zarówno na rynkach podstawowych, jak i zaawansowanych jako istotne narzędzie wzrostu zasobów finansowych (Miwa, Ramseyer 2008).

Reasumując należy podkreślić, że do podstawowych cech kredytu handlowego należy powszechność, popularność, szeroki zakres i zasięg, krótkotrwałość, heterogeniczność, wymuszony charakter, a także alternatywność w stosunku do innych form finansowania działalności przedsiębiorstw.

2. Dobór próby i cel badawczy

Analiza literatury przedmiotu, wieloaspektowa debata praktyki gospodarczej, a także prowadzone badania empiryczne przyczyniły się do sprecyzowania celu opracowania. W dobie szerokiej popularności odroczonej płatności i przy jednoczesnym braku rozwiązań prawnych, ekonomicznych i systemowych, szczególnie interesującym problemem są działania podejmowane przez przedsiębiorców w procesie ustawicznego braku terminowego regulowania zobowiązań, wynikających z dostarczonych dóbr lub wyświadczonych usług. Charakter problemu badawczego zdecydował o przyjęciu jako podstawy badań ilościowych, w których zastosowano analizę porównawczą, wskaźniki struktury, średnie arytmetyczne oraz hierarchię ważności. Podstawą prowadzonych dociekań były wyniki badań ankietowych, które przeprowadzono w latach 2013–2014 na próbie 193 przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego o zróżnicowanym charakterze i różnej domenie działalności. W opracowaniu prezentowane są wyniki dotyczące 124 podmiotów małych o zatrudnieniu do 49 osób. Podmioty te zajmują się świadczeniem szerokiego zakresu usług produkcyjnych i okołoprodukcyjnych, takich jak: usługi transportowe, remontowe, utrzymania ruchu, narzędziowe, pomiarowe, kompletacji, projektowania, montażu, a także wytwarzanie części i elementów na zlecenie kooperanta według jego specyfikacji i wymagań.

Podstawowym rynkiem, na którym operują badane przedsiębiorstwa jest rynek lokalny, działalność na nim prowadzi 91 podmiotów, stanowiących 73,4% próby, przy czym dla 15 podmiotów jest to rynek wyłączny (100% działalności). Na rynku regionalnym działalność prowadzi 60 podmiotów, podobnie jak na rynku krajowym, najmniej firm, bo tylko 32, prowadzi swoją działalność na rynku międzynarodowym. Stanowią one 23,9% próby, należy jednak zaznaczyć, że żadne z badanych przedsiębiorstw nie prowadzi swojej działalności wyłącznie na tym rynku.

Tabela 1

Przedsiębiorstwa według obsługiwanych rynków zbytu

Charakterystyka rynku*	Próba N = 124	
	liczba wskazań	udział %
Rynek lokalny	91	73,4
Rynek regionalny (w obrębie jednego województwa lub wyodrębnionego obszaru geograficznego)	60	48,4
Rynek krajowy (działalność prowadzona na terenie całego kraju lub na terenie minimum 5 województw)	60	48,4
Rynek międzynarodowy (od 10–49% sprzedaży dokonywana jest zarówno na rynkach europejskich, jak i poza nimi)	32	23,9
Rynek globalny (przedsiębiorstwo produkuje i sprzedaje na minimum trzech kontynentach)	0	0,0

* Przedsiębiorstwa mogły wskazać więcej niż jeden rynek.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Wybór przedsiębiorstw do badania opierał się na metodzie doboru nielosowego celowego jednostek typowych, charakteryzujących się powszechną, ugruntowaną i stabilną strukturą działalności. Źródłem podmiotów wybranych do badań była baza danych dużego przedsiębiorstwa działającego na rynku zaopatrzenia materiałowo-technicznego, które posiada zarówno bardzo rozbudowaną sieć oddziałów, jak i strukturę klientów. Prośba o udział w badaniach kierowana była do właścicieli, kierowników działów oraz osób zajmujących się księgowością. Dobór próby opierał się na ściśle wyselekcjonowanych kryteriach, takich jak:

- prowadzenie działalności na rynku dóbr przemysłowych,
- prowadzenie działalności produkcyjnej, produkcyjno-usługowej, handlowej lub dystrybucyjnej,
- występowanie w dwojakim charakterze zarówno jako dawca, jak i biorca kooperacji,
- ugruntowana i stabilna działalność charakteryzująca się minimum 3-letnim okresem funkcjonowania,
- prowadzenie działalności w zakresie jednej z sekcji przetwórstwa przemysłowego,
- prowadzenie działalności w Polsce.

Postanowiono, że analizie będą podlegały te przedsiębiorstwa, które łącznie spełniają powyższe kryteria.

3. Zabezpieczenie kredytu kupieckiego – wyniki badań empirycznych

Jednym z podstawowych kryteriów wyboru podmiotów do badań była konieczności funkcjonowania na rynku dóbr przemysłowych zarówno w charakterze kooperanta biernego, jak i czynnego. W badanej zbiorowości wszystkie podmioty spełniały to kryterium, wskazując jednocześnie, że w swojej działalności z jednej strony korzystają z odroczonej terminów płatności, wykorzystując uzyskane środki do finansowania bieżącej działalności, z drugiej, dostarczając swoje produkty lub usługi odbiorcom kredytu ich działalność. Należy jednak podkreślić, że poziom i zakres korzystania z kredytu, zarówno w charakterze biorcy, jak i dawcy jest niejednorodny, obejmuje skrajne wielkości począwszy od pełnego wykorzystania tej formy rozliczeń finansowych, a kończąc na sporadycznym i nieregularnym jej stosowaniu.

Mimo różnych domen i zakresu działalności wszystkie badane przedsiębiorstwa spotykają się z szeregiem problemów związanych z nieterminowym regulowaniem należności ze strony kontrahentów. Zmuszone są zatem wdrażać szereg działań proceduralnych, które zabezpieczą je przed nierzetelnymi biorcami. Działania te przybierają z jednej strony postać zabezpieczenia kredytu kupieckiego, z drugiej – formę presji i nacisku wobec nieuczciwych wierzycieli.

W badanej zbiorowości 79 podmiotów, stanowiących 63,7% próby, nie stosuje żadnych zabezpieczeń kredytu kupieckiego. Wydaje się zatem, że jest to grupa przedsiębiorstw narażona na poważne konsekwencje w wypadku problemów z płatnościami u odbiorców. Badani wskazują jednak kilka przyczyn, które uniemożliwiają im stosowanie bądź w znacznym

stopniu utrudniają wdrożenie gwarancji ze strony kontrahentów. Podstawowa przyczyna wiąże się z długofalową współpracą opartą na wzajemnym zaufaniu, zaangażowaniu i trosce o obopólne cele. Kredytodawcy wychodzą z założenia, że najlepszym sposobem uniknięcia problemów wynikających z transakcji rynkowych jest współpraca z wiarygodnymi, rzetelnymi oraz sprawdzonymi partnerami. Ankietowani wskazywali, że opóźnienia w płatności mają zazwyczaj charakter incydentalny, w sporadycznych wypadkach notoryczny. W wypadku opóźnień systematycznych przedsiębiorstwa stosują różnego rodzaju naciski, których zadaniem jest wywieranie presji na kontrahenta.

Druga grupa składająca się z 45 podmiotów, stanowiących 36,3% badanej zbiorowości, w procesie zabezpieczenia kredytu kupieckiego stosuje różnego rodzaju procedury, które w niektórych wypadkach mogą przybierać postać określonych restrykcji. Zazwyczaj nie stosują pojedynczego instrumentu, tylko zestaw wymogów, które muszą spełnić potencjalni biorcy kredytu. Najczęściej stosuje się ubezpieczenie kredytu, które zostało wskazane przez 28 podmiotów, stanowiących 22,5% próby. Ubezpieczenie wykorzystywane jest przede wszystkim we współpracy długofalowej, opartej najczęściej na relacjach antagonistycznych. Zadaniem ubezpieczenia jest ochrona bezspornych wierzytelności dawcy kredytu, wynikających z zawartej transakcji sprzedaży lub dostawy usług, w wypadku braku zapłaty, będącej konsekwencją prawnie stwierdzonej niewypłacalności lub chronicznej zwłoki. Należy podkreślić, że ubezpieczenie kredytu handlowego jest ustalone do ściśle określonej kwoty, co powoduje, że biorcy mają ustalone limity, których nie mogą przekraczać.

Drugą stosowaną formą zabezpieczeń jest weksel in blanco, w którym kredytobiorca zobowiązuje się do bezwarunkowej zapłaty kredytodawcy określonej kwoty w wypadku długoterminowych opóźnień w płatnościach. Taki rodzaj zabezpieczeń stosują 24 podmioty, stanowiące 19,3% próby. Weksel zazwyczaj muszą wystawić przedsiębiorstwa o nieugruntowanej sytuacji ekonomicznej, małej płynności finansowej, nadszarpniętym wizerunku czy posiadające problemy z terminową spłatą należności. Należy jednak podkreślić, że rola weksla w relacjach biznesowych sprowadza się do swoistego straszaka – z opinii uzyskanych w bezpośrednich wywiadach wynika, że żadne przedsiębiorstwo nie wszczęło procedury związanej z realizacją weksla.

Kolejnym zabezpieczeniem, wskazanym przez 15 respondentów, stanowiących około 12% badanej próby, jest zastaw na majątku. Nie przyjmuje on jednak formy hipoteki, tylko postać klauzuli umieszczanej na fakturze, informującej, że dostarczony towar do czasu zapłaty pozostaje własnością dawcy. W sporadycznych wypadkach zdarza się, że producent pragnie zabezpieczyć swoje wierzytelności hipoteką lub innymi składnikami majątku kontrahenta, należy jednak zaznaczyć, że ten typ gwarancji jest często nieakceptowany w grze biznesowej, w znacznym zakresie ogranicza on bowiem prawa kredytobiorcy do określonych składników własnego majątku. Zastaw na majątku przy wykorzystaniu instytucji hipoteki może być stosowany jedynie przez firmy o dużej sile przetargowej i ugruntowanej pozycji rynkowej, które zamierzają nawiązać długofalową współpracę z mało znanym partnerem. Należy podkreślić, że ta forma gwarancji cieszy się małą popularnością, odbierana

jest negatywnie przez większość kredytobiorców, którzy traktują ją jako próbę nacisków i wykorzystywania własnej pozycji rynkowej przez kredytodawcę.

Stosunkowo rzadko wykorzystywana jest kolejna forma zabezpieczenia, jaką stanowi faktoring. Stosowany jest przez 11 badanych podmiotów, które stanowią 8,9% analizowanej zbiorowości. Wykorzystywanie tej formy finansowania ma charakter jawny, co oznacza, że dłużnik jest powiadamiany i jednocześnie wyraża zgodę na poddanie jego wierzytelności faktoringowi. Należy jednak podkreślić, że wiele przedsiębiorstw wykorzystuje instytucję faktoringu bez powiadamiania dłużnika (faktoring cichy) lub przedsiębiorstwo dowiaduje się o porozumieniu faktorowym w chwili wezwania przez faktora do zapłaty długu (faktoring półjawny). Do podstawowych barier rozwoju faktoringu należy z jednej strony mała świadomość przedsiębiorców odnosząca się tego instrumentu finansowania przedsiębiorstwa, z drugiej – obawy dotyczące możliwości utraty kontrahenta, który nie wyraża zgody na poddawanie swoich wierzytelności faktoringowi.

Pozostałe formy zabezpieczenia kredytu kupieckiego przyjmują postać działań incydentalnych. Poświadczenie osób trzecich stosowane jest w pięciu przypadkach (4% próby). Stanowi rodzaj rekomendacji przedsiębiorstwa, wystawianej przez osoby lub instytucje cieszące się powszechnym szacunkiem i renomą. Rekomendacja taka przyjmuje charakter referencji, w których zaświadcza się, że dany podmiot uczciwie i rzetelnie będzie wywiązywał się z przyjętych zobowiązań. Gwarancje bankowe wymagane są przez trzy podmioty, stanowiące 2,4% próby. Zabezpieczenie to stanowi zobowiązanie banku do zapłacenia określonej sumy pieniężnej, która wynika z braku wypełnienia zobowiązań przyjętych przez dłużnika. Kolejne zabezpieczenie – zastaw na prywatnym majątku kontrahenta – wykorzystują dwa podmioty, stanowiące 1,6% badanych jednostek. Podstawą tego instrumentu jest zawarta formalna umowa, w której przedsiębiorca zobowiązuje się do zabezpieczenia bezspornych roszczeń wynikających z kontraktu określonymi składnikami swojego majątku prywatnego.

Tabela 2

Formy zabezpieczenia kredytu kupieckiego

Forma zabezpieczenia	Próba badana N = 124	
	liczba wskazań	udział %
Brak, firma nie stosuje żadnych zabezpieczeń	79	63,71
Weksel in blanco	24	19,35
Ubezpieczenie	28	22,58
Zgoda na faktoring	11	8,87
Gwarancje bankowe	3	2,42
Inne gwarancje	3	2,42
Zabezpieczenie na majątku kontrahenta	15	12,10
Zabezpieczenie na prywatnym majątku właściciela firmy	2	1,61
Poświadczenia osób trzecich	5	4,03
Inne	8	6,45

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Przedstawione formy zabezpieczenia dotyczą ochrony własnych wierzytelności przed powstaniem długu. Należy zaznaczyć, że wiele przedsiębiorstw nie stosuje żadnych zabezpieczeń ze względu na niewielką skalę działania, małą siłę przetargową, a przede wszystkim z obawy związanej z możliwością utraty kontrahenta. W momencie, kiedy odbiorcy opóźniają zapłatę za dostarczone produkty lub świadczone usługi, przedsiębiorstwa zmuszone są podjąć działania mające na celu zdyscyplinowanie nierzetelnego płatnika. Działania te przybierają charakter prób, nacisków i presji.

Najczęściej stosowaną formą nacisku jest pisemne wezwanie do zapłaty, które stanowi żądanie uregulowania zobowiązań za wykonane wobec kontrahenta prace. Wykorzystywane jest przez 99 podmiotów, stanowiących prawie 80% badanej próby. Respondenci wskazują, że jest to najprostsza i bardzo skuteczna forma. Bardziej drastyczną formą pisemnej presji jest przedsądowy monit do zapłaty, którego siłę oddziaływania można zwiększyć poprzez wykorzystanie kancelarii prawnych. Ta forma stosowana jest przez 31 podmiotów, stanowiących 25% próby.

Równie silną presją charakteryzuje się kolejna forma polegająca na telefonicznym wezwaniu do zapłaty, która wykorzystywana jest przez 93 firmy, stanowiące 75% próby. Wezwanie to kierowane jest najczęściej do kierownictwa przedsiębiorstwa z prośbą lub żądaniem o podanie konkretnej daty zapłaty bezspornych wierzytelności. W tej formie nacisku wykorzystuje się presję personalną wobec konkretnej osoby, która czuje się zobowiązana do dotrzymania danego słowa.

Restrykcyjną formą nacisku na nierzetelnego kontrahenta jest również ograniczenie dostaw (45 wskazań, stanowiących 36,3% próby) oraz blokada dostaw (37 wskazań, stanowiących 29,8% próby). Blokada polega na całkowitym braku dostaw do czasu uregulowania wszystkich zobowiązań, ograniczenie natomiast dopuszcza realizację kontraktu, najczęściej do określonej sumy, z jednoczesną gwarancją uregulowania zobowiązania w konkretnym terminie.

Kolejne formy nacisku stosowane wobec kontrahentów, którzy notorycznie opóźniają płatności, nie wywiązują się z przyjętych zarówno pisemnych, jak i ustnych zobowiązań, przybierają bardziej drastyczny charakter. Spośród nich najmniej dotkliwe jest zaprzestanie współpracy w obrocie bezgotówkowym, które wykorzystywane jest przez 16 respondentów, stanowiących 12,9% próby. Kontrahent, który nie wywiązywał się ze swoich zobowiązań zmuszony jest do zakupu określonych dóbr i usług za gotówkę. Należy również podkreślić, że ze względu na charakter rynku, na którym operują badane przedsiębiorstwa, opinia o braku rzetelności jest ogólnodostępna, co znacznie utrudnia możliwość nawiązania relacji opartych na kredycie kupieckim z innymi dostawcami.

Bardziej dotkliwe jest postępowanie sądowe, które wykorzystywane jest w wypadku, gdy inne formy nacisku nie przynoszą rezultatu. Ten rodzaj presji stosowany jest przez 14 firm, stanowiących 11,3% ankietowanych. Podstawowym ograniczeniem postępowań sądowych jest ich przewlekły charakter, co znacznie zniechęca do wdrażania tego typu procedur. Konsekwencją tej formy nacisku jest postępowanie windykacyjne komornicze,

wykorzystywane przez 9 firm (7,25% próby) oraz windykacje należności przez wyspecjalizowane firmy windykacyjne (11 wskazań, stanowiących 8,9% badanych). Ta druga forma najczęściej przyjmuje postać sprzedaży wierzytelności profesjonalnym instytucjom, które w zależności od ryzyka są skłonne zapłacić określony procent wartości długu.

Tabela 3

Formy nacisku stosowane przez przedsiębiorstwa w opóźnieniach płatności

Forma nacisku	Próba badana N = 124	
	liczba wskazań	udział %
Upomnienie ustne	30	24,19
Upomnienie telefoniczne	93	75,00
Wezwanie do zapłaty	99	79,84
Wezwanie przedsądowe do zapłaty	31	25,00
Postępowanie sądowe	14	11,29
Postępowanie układowe	11	8,87
Windykacja należności przez profesjonalne firmy windykacyjne	13	10,48
Postępowanie komornicze	9	7,26
Ograniczenie dostaw	45	36,29
Blokada dostaw	37	29,83
Zaprzestanie współpracy z dostawcą	16	12,90
Inne, jakie?	16	12,90

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych.

Spośród innych stosowanych form nacisku ankietowani wskazywali na monity przy wykorzystaniu poczty elektronicznej, dołączanie do kolejnej faktury informacji o przeterminowanym zadłużeniu, noty odsetkowe czy informacje o wpisaniu dłużnika do BIK.

Uwagi końcowe

Dynamiczny rozwój alternatywnej formy finansowania, jaką jest kredyt kupiecki przyczynił się do powstania szeregu istotnych problemów z punktu widzenia bieżącej działalności przedsiębiorstw. Podstawowy problem wiąże się z opóźnieniem lub brakiem zapłaty za dostarczone dobra lub wyświadczone usługi. Dotyczy on prawie wszystkich podmiotów korzystających z tej formy finansowania, szczególnie dotkliwy jest jednak w stosunku do przedsiębiorstw małych, które z jednej strony mają utrudniony dostęp do innych źródeł finansowania, z drugiej – charakteryzują się małą siłą, która nie pozwala im skutecznie walczyć o własne prawa. Podejmują zatem działania, których zadaniem jest zapewnienie płynności finansowej. Z jednej strony przybierają one postać zabezpieczeń, takich jak weksel, ubezpieczenie, faktoring czy poświadczenie osób trzecich, z drugiej starają się wywrzeć presję na dłużnika wykorzystując takie instrumenty, jak: wezwania ustne i pisemne do zapłaty, blokady i ograniczenia dostaw, a nawet postępowania sądowe i windykacyjne.

Wykorzystywane instrumenty nie gwarantują płynności finansowej, znacznie jednak przyczyniają się do usprawnienia przepływów finansowych, a tym samym zabezpieczają bieżącą działalność podmiotów gospodarczych.

Literatura

- Atanasova C. (2007), *Access to Institutional Finance and the Use of Trade Credit*, „Financial Management” vol. 36, no. 1.
- Baker C.B. (1970–1971), *Agricultural trade credit*, „Illinois Agricultural Economics” vol. 10/11, no. 2.
- Brasch J.J. (1972), *The role of trade credit in economic development*, „Nebraska Journal of Economics and Business” vol. 11, no. 1.
- Cheng N.S., Pike R. (2003), *The Trade Credit Decision: Evidence of UK Firms*, „Managerial and Decision Economics” vol. 24, no. 6/7.
- Chludek A.K. (2011), *A note on the price of trade credit*, „Managerial Finance” vol. 37, no. 6.
- Cuñat V. (2007), *Trade Credit: Suppliers as Debt Collectors and Insurance Providers*, „The Review of Financial Studies” vol. 20, no. 2.
- Danielson M.G., Scott J.A. (2004), *Bank loan availability and trade credit demand*, vol. 39, no. 4.
- DzU 1994, nr. 121, poz. 591.
- Ferris J.S. (1981), *A transaction theory of trade credit*, vol. 96, no. 2.
- Howorth C. (2001), *Small firms demand for finance: a research note*, „International Small Business Journal” vol. 19, no. 4.
- Howorth C., Reber B. (2003), *Habitual late payment of trade credit: An empirical examination of UK small firms*, „Managerial and Decision Economics” vol. 24.
- Long M., Malitz I., Ravid S. (1993), *Trade credit, quality guarantees and product marketability*, „Financial Management” vol. 22.
- Miwa Y.M., Ramseyer J. (2008), *The implications of trade credit for bank monitoring: suggestive evidence from Japan*, „Journal of Economics Management Strategy” vol. 17, no. 2.
- Ostrowska K. (2012), *Dobry sposób na zatory płatnicze*, „Rzeczpospolita” nr 75.
- Smith J.K. (1987), *Trade Credit and Information Asymmetry*, „The Journal of Finance” vol. XLII, no. 4.

PREVENTING A HABITUAL LATE PAYMENT IN SMALL BUSINESSES

Abstract: *Purpose* – the paper presents the essence, nature and specificity of a trade credit and identifies and evaluates guarantees and forms of pressure utilized by companies in the liquidity management process; *Methodology* – the nature of the research problem determined as a basis the adoption of quantitative research, in which the multivariate analysis of complex phenomena has been used. Additionally in the process of analysis of empirical material derived from primary studies there were also used the percentage structure factors, the weighted average and the hierarchy of variables. The basis of the analyzes and assessments there were the results of in-depth surveys that were conducted in the years 2013–2014 on a sample of 124 small manufacturing companies of different nature and different business domain.

Findings – the paper presents and estimates the basic types of guarantees of the trade credit used by small companies, as well as the identified different forms of pressure used by the analyzed subjects in the process of accounts receivable management;

Value – the author tries through the prism of empirical research to show and estimate the activity of the small enterprises in the area of finance management; this knowledge has a practical value, it could be used by another firms which encounter similar problems.

Keywords: trade credit, accounts receivable management, risk, payment gridlock

Cytowanie

- Nowak D. (2015), *Zapobieganie notorycznym opóźnieniom w płatnościach w małych przedsiębiorstwach*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 854, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia” nr 73, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, s. 75–86; www.wneiz.pl/firfu.