

Helena KOŚCIELNIAK
Agnieszka WRÓBLEWSKA-KAZAKIN
Politechnika Częstochowska
Wydział Zarządzania
Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem

ROLA NALEŻNOŚCI HANDLOWYCH W ZARZĄDZANIU PŁYNNOŚCIĄ FINANSOWĄ MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW WOJEWÓDZTWA ŚLĄSKIEGO

Streszczenie. W artykule przedstawiono problematykę opóźniania spłat należności handlowych w kontekście zarządzania płynnością finansową. Prowadzona analiza oparta została na badaniach własnych, które przeprowadzono w grupie małych i średnich przedsiębiorstw województwa śląskiego w latach 2005 – 2008 i uzupełniona o dostępne dane GUS z tego zakresu, z lat 2009 – 2010. Celem badań było określenie roli i znaczenia należności handlowych w kształtowaniu płynności finansowej badanych przedsiębiorstw, przez ocenę rozmiarów oraz jakości należności handlowych w powiązaniu z płynnością finansową sektora MSP. Na podstawie uzyskanych wyników badań stwierdzono przede wszystkim złą jakość należności handlowych w sektorze MSP, wynikającą z nierzetelności kontrahentów, którzy wykorzystują zaciągnięty kredyt handlowy jako źródło finansowania własnej działalności. Wzrost ryzyka obniżania jakości należności handlowych prowadzi z kolei do pogarszania płynności finansowej w tym sektorze.

Słowa kluczowe: należności handlowe, zarządzanie płynnością finansową

THE ROLE OF TRADE RECEIVABLES IN THE CASH FLOW MANAGEMENT OF THE SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES IN THE SILESIAN PROVINCE

Summary. The problem which was presented in this paper concerns the universally practised delaying repayments of trade receivables in the context of management of the cash flow. Conducted analysis was deepened for own research findings which were taken amongst the SMEs' of the Silesian province in 2005-2008

and was supplemented with data available in this range in 2009-2010. The aim of this study was to define the role and importance of trade receivables in shaping the cash flow of enterprises surveyed by assessing the size and quality of trade receivables in connection with cash flow of the SME sector. Based on the obtained results were mainly poor quality of trade receivables in the SME sector resulting from the misconduct of contractors, who use trade credit contracted as a source of financing their activities. The increase in the risk of compromising the quality of trade receivables in turn leads to deterioration of cash flow in this sector.

Keywords: trade receivables, cash flow management

1. Istota należności handlowych w kształtowaniu płynności finansowej w sektorze MSP

Ocena jakości zarządzania należnościami handlowymi przedsiębiorstwa i wiarygodności kredytowej odbiorców w kształtowaniu płynności finansowej nie jest zadaniem łatwym, a praktyka gospodarcza wskazuje, że najczęściej badania takie nie są w sposób dostateczny przeprowadzane. Powodem tego stanu rzeczy jest brak koniecznych informacji do przeprowadzania odpowiednich analiz dla potrzeb sektora MSP oraz wysoki koszt alternatywnych działań zewnętrznych.

Niepokojącym zjawiskiem w procesie zarządzania płynnością finansową w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw jest opóźnianie spłat należności handlowych. Z badań przeprowadzonych przez firmę Euler Hermes nad sektorem małych i średnich firm w Polsce wynika, że największy wpływ na przepływy środków pieniężnych w przedsiębiorstwie mają opóźnienia płatnicze klientów. Ponad 80% codziennych transakcji pomiędzy przedsiębiorcami dokonywanych jest bowiem na warunkach kredytowych.¹ Z kolei, według badań Polskiej Konfederacji Pracodawców Prywatnych Lewiatan, aż 51,3 % MSP wymienia zatory płatnicze jako czynnik w dużym stopniu utrudniający rozwój firmy i wpływający na jej sytuację ekonomiczną.² Potwierdzają to zjawisko dane GUS, z których wynika, że największy udział w strukturze aktywów obrotowych stanowią należności krótkoterminowe, reprezentując około 47% ich ogólnej wartości.³

Mali i średni przedsiębiorcy wciąż zmagają się z problemem opóźnienia w spłacie należności oraz niewypłacalności swoich klientów. Istnienie wielu z nich zależy bowiem od

¹ Euler Hermes: Ubezpieczenie kredytu wspiera rozwój przedsiębiorstw. Informacja prasowa z dn. 30.11.2006 r., www.eulerhermes.pl.

² Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Monitoring kondycji sektora MSP 2006 – 2008, Warszawa 2008, s. 25.

³ Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych w okresie I-IX 2009 r., GUS, www.stat.gov.pl.

dostępności kredytu handlowego.⁴ Zarządzanie płynnością finansową powinno się zatem sprowadzać do ciągłej kontroli poziomu należności handlowych. Problematyka ta jest tym ważniejsza, że w rozwijającej się w Polsce gospodarce rynkowej kredyt handlowy stał się częściej wykorzystywaną formą finansowania krótkoterminowego niż krótkoterminowy kredyt bankowy.⁵ Są to więc kwestie podstawowe w zakresie przewidywania i zapobiegania problemom związanym z utratą płynności finansowej.

2. Ocena struktury i jakości należności handlowych w MSP województwa śląskiego

Badaniem objęto próbę 154 przedsiębiorstw prywatnych sektora MSP na przełomie lat 2005 – 2008, posiadających siedzibę działalności na obszarze województwa śląskiego.

Celem badania było określenie roli i znaczenia należności handlowych w zarządzaniu płynnością finansową badanych przedsiębiorstw, przez ocenę rozmiarów oraz jakości należności handlowych sektora MSP.

W procesie analizy postawionego problemu badawczego zaplanowano proces badań, w którym określono hipotezy badawcze, których weryfikacja prowadziła do realizacji celów pracy. W fazie wstępnej prowadzonych badań postawiona została następująca hipoteza główna: należności handlowe stanowią podstawowy czynnik kształtowania płynności finansowej w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw województwa śląskiego. Weryfikacji powyższej hipotezy służyły następujące hipotezy pomocnicze:

- jakość należności handlowych małych i średnich przedsiębiorstw województwa śląskiego ulega systematycznemu pogarszaniu, co prowadzi do obniżania stopnia ich płynności finansowej,
- wydłużanie terminów zapłaty obniża jakość należności handlowych w małych i średnich przedsiębiorstwach województwa śląskiego,
- wzrost poziomu należności przeterminowanych świadczy o nadmiernym zakresie finansowania odbiorców kredytem handlowym.

Do osiągnięcia przyjętych celów posłużyła analiza wskaźnikowa, pozwalająca określić wpływ poszczególnych czynników kształtowania płynności finansowej na jej poziom. Przeprowadzone badania ankietowe dały z kolei możliwość oceny jakości należności handlowych, mierzonej strukturą ich wieku, która następnie została zweryfikowana za pomocą indeksu jakości należności oraz limitu dodatkowego kredytu handlowego.

⁴ Sosnowska A., Łobejko S.: Drogi do sukcesu polskich małych i średnich przedsiębiorstw. Wyd. SGH w Warszawie, Warszawa 2008, s. 13.

⁵ Krzezińska D.: Wiarygodność kontrahenta w kredycie kupieckim. Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2005, s. 11.

Tabela 1

Udział procentowy należności krótkoterminowych w aktywach obrotowych
wg liczby zatrudnionych

	2005	2006	2007	2008
Mikro	50,85	45,25	43,82	51,60
Małe	52,53	52,08	51,27	52,90
Średnie	54,05	48,35	47,47	44,29

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych finansowych badanych przedsiębiorstw.

Powyzszy wskaźnik pozwala na ocenę istotności problemu związanego z udzielaniem przez przedsiębiorcę kredytu handlowego i jego wpływu na finansowanie bieżącej działalności firmy. Jak wynika z przeprowadzonych badań, udział należności krótkoterminowych w majątku obrotowym analizowanych przedsiębiorstw waha się w granicach 50% na przełomie wszystkich lat. Jedynie w średnich firmach widoczny jest stopniowy ich spadek, od 54,05% do 44,29%. Nadal jest to jednak wartość w dużym stopniu przewyższająca wartość udziału procentowego zapasów.

Jak wskazują badania GUS, tendencja ta utrzymuje się na podobnym poziomie w latach 2009 – 2010. W 2009 roku udział należności krótkoterminowych w aktywach obrotowych w MSP województwa śląskiego wyniósł 49,61%.⁶ Natomiast na podstawie wstępnych wyników badań GUS za 2010 rok, udział ten w podmiotach gospodarczych ogółem wyniósł 43,9%.⁷ W ostatnich latach obserwuje się bowiem wyższy stopień zamrożenia środków pieniężnych w należnościach aniżeli w zapasach. Dla potwierdzenia, poniżej przedstawiono obliczony wskaźnik udziału procentowego zapasów w aktywach obrotowych.

Tabela 2

Udział procentowy zapasów w aktywach obrotowych wg liczby zatrudnionych

	2005	2006	2007	2008
Mikro	36,40	33,09	25,83	29,78
Małe	23,83	26,44	26,32	28,16
Średnie	32,60	31,63	34,51	34,91

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych finansowych badanych przedsiębiorstw.

Analiza poziomu zapasów w majątku obrotowym MSP województwa śląskiego wskazuje, że ten składnik aktywów bieżących traci coraz bardziej na znaczeniu w porównaniu z poziomem należności krótkoterminowych, bowiem w badanych latach udział zapasów w majątku obrotowym kształtował się w granicach 30% we wszystkich grupach przedsiębiorstw sektora MSP. Nieznacznie poniżej 30% kształtował się on w grupie małych

⁶ Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2009 r., www.stat.gov.pl.

⁷ Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych za 2010 r., wyniki wstępne, www.stat.gov.pl.

firm, w porównaniu ze średnimi przedsiębiorstwami gromadzącymi zapasy w wysokości powyżej 30% ich udziału w majątku obrotowym. Z kolei w mikroprzedsiębiorstwach udział zapasów w aktywach obrotowych spadł w latach 2007 – 2008 do poziomu poniżej 30%, co potwierdza malejące znaczenie tego składnika aktywów w kształtowaniu płynności finansowej w sektorze MSP. Na podstawie danych GUS, analogicznie do zaprezentowanych powyżej wyników dotyczących należności krótkoterminowych, udział zapasów w aktywach obrotowych wyniósł w 2009 roku 24,35%, a w 2010 roku 24,7%.

Kolejnym istotnym wskaźnikiem z punktu widzenia zarządzania płynnością finansową małych i średnich przedsiębiorstw jest cykl inkasa należności w dniach. Na potrzeby niniejszego artykułu wskaźnik ten uwzględnia jedynie należności handlowe dla przejrzystości prowadzonych badań.

Tabela 3

Cykl rotacji należności z tytułu dostaw i usług w dniach wg liczby zatrudnionych

	2005	2006	2007	2008
Mikro	55,03	65,81	53,83	56,30
Małe	54,32	43,75	53,73	48,38
Średnie	55,99	52,34	52,87	45,29

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych finansowych badanych przedsiębiorstw.

W badanych przedsiębiorstwach przeciętny czas rozliczenia należności handlowych wynosi przeciętnie na przełomie analizowanego okresu: 58 dni w mikroprzedsiębiorstwach, 50 dni w małych firmach i 52 dni w średnich przedsiębiorstwach. Cykl inkasa należności handlowych jest zbyt długi, co wskazuje na stosowanie w praktyce wydłużonych terminów zapłaty i jednocześnie konieczność korzystania z zewnętrznych źródeł finansowania w celu odnawiania zapasów.

Podobne wyniki badań uzyskała firma Euler Hermes, przedstawiając je w raporcie dotyczącym moralności płatniczej według województw. Długość średniego okresu rotacji należności wyniosła w lipcu 2009 roku w przedsiębiorstwach województwa śląskiego 61 dni. Wielkość ta uplasowała je na drugiej pozycji, za przedsiębiorstwami województwa mazowieckiego.⁸ Z kolei według wstępnych wyników badań otrzymanych przez GUS w 2010 roku, cykl inkasa należności średnio dla wszystkich przedsiębiorstw wyniósł 55 dni, zatem prawidłowość wydłużania terminów zapłaty z jednej strony i opóźniania spłat należności z drugiej strony utrzymuje się na niezmiennym poziomie na przełomie wszystkich badanych lat.

Z punktu widzenia tematyki niniejszego artykułu, najlepiej odzwierciedla poziom płynności finansowej wskaźnik II stopnia płynności, który przedstawiono poniżej:

⁸ Raport – Moralność płatnicza według województw w lipcu 2009 r., www.eulerhermes.pl.

Tabela 4

Płynność finansowa II stopnia wg liczby zatrudnionych

	2005	2006	2007	2008
Mikro	0,87	0,94	1,30	0,93
Małe	0,88	0,94	1,14	0,95
Średnie	0,61	0,94	1,03	0,91

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych finansowych badanych przedsiębiorstw.

Wskaźnik II stopnia płynności finansowej nie ujmuje w liczniku całości majątku obrotowego, a jedynie te składniki, które uznaje się za bardziej płynne. Nie uwzględnia on zatem zapasów, których zamiana na gotówkę musi być poprzedzona procesami wytwórczymi, procesami obrotu i sprzedaży. Tymczasem większość zobowiązań bieżących przedsiębiorstwa powinna być spłacona w krótszym okresie. Prawidłowa wartość tego wskaźnika powinna zatem wynosić co najmniej 1, gdyż jedynie wówczas potwierdza on możliwość pokrycia wymagalnych zobowiązań. Niski jego poziom jest istotnym ostrzeżeniem o możliwości wystąpienia trudności płatniczych.

W analizowanych przedsiębiorstwach obserwuje się w kolejnych latach zbyt niski poziom wskaźnika podwyższonej płynności finansowej, osiągający wartość znacznie poniżej jedności. Jedynie w 2007 roku firmy z sektora MSP dysponowały wystarczającymi środkami pozwalającymi na spłatę bieżących zobowiązań. Z kolei wartość wskaźnika w 2005 roku w grupie średnich firm, wynosząca 0,61, wiąże się z sytuacją wykorzystywania kredytów bankowych krótkoterminowych na inwestycje długoterminowe w związku z akcesją Polski do Unii Europejskiej i chęcią sprostania pod względem jakości i technologii konkurencji wewnątrzspółnotowej. Gdyby skorygować wartość należności krótkoterminowych i wyłączyć z nich należności przeterminowane niepłynne, wówczas wskaźnik szybko osiągnąłby jeszcze niższą wartość. Biorąc pod uwagę kolejne dwa lata, wskaźnik II stopnia płynności dla małych i średnich przedsiębiorstw województwa śląskiego, według danych GUS, w 2009 roku osiągnął wartość 0,99, natomiast według wstępnych wyników badań podmiotów gospodarczych ogółem w 2010 roku określono jego wartość na poziomie 1,1. Na przełomie analizowanych lat 2005 – 2010 można zauważyć niewielki spadek poziomu płynności finansowej w latach 2008 – 2009, co wiąże się ze spowolnieniem gospodarczym w sektorze polskich MSP w związku ze światowym kryzysem finansowym.

Dla potrzeb kompleksowej oceny należności handlowych MSP z punktu widzenia kształtowania płynności finansowej, nie tylko na podstawie danych ze sprawozdań finansowych, przeprowadzono również analizę jakości należności handlowych na podstawie badań ankietowych. Wypełnione ankiety zwróciły 92 przedsiębiorstwa.

Tabela 5

Opinie respondentów dotyczące udziału procentowego wartości sprzedaży dokonywanej na warunkach kredytowych

Wielkość przedsiębiorstwa	Udział % wartości sprzedaży dokonywanej na warunkach kredytowych
Mikro	51,25%
Małe	69,90%
Średnie	92,43%
Ogółem	71,20%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariusza ankietowego.

Wyniki badań (zob. tab. 5) wskazują, że ponad 70% sprzedaży w sektorze MSP dokonywanej jest na warunkach kredytowych. Największy udział sprzedaży dokonywanej na warunkach kredytowych występuje w grupie średnich przedsiębiorców i wynosi aż 92%. W małych przedsiębiorstwach wartość ta wynosi prawie 69%. Natomiast mikroprzedsiębiorcy mniej więcej w połowie dokonują sprzedaży za gotówkę, a w połowie z odroczonym terminem zapłaty.

Tabela 6

Opinie respondentów dotyczące udziału procentowego w należnościach handlowych ogółem należności przeterminowanych według struktury wieku

Udział % w należnościach handlowych ogółem:	Wielkość przedsiębiorstwa			Ogółem
	Mikro	Małe	Średnie	
a) należności nieprzeterminowanych	35%	46%	58%	47%
b) przeterminowanych od 1 do 7 dni	11%	10%	17%	13%
c) przeterminowanych od 8 do 14 dni	20%	12%	13%	14%
d) przeterminowanych od 15 do 30 dni	18%	19%	6%	15%
e) przeterminowanych powyżej 30 dni	16%	13%	6%	11%
Razem	100%	100%	100%	100%
Razem należności przeterminowanych	65%	54%	42%	53%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariusza ankietowego.

Dane tabeli 6 odzwierciedlają jakość należności handlowych, określając ich udział procentowy w poszczególnych przedziałach przeterminowania. W mikroprzedsiębiorstwach udział należności przeterminowanych w należnościach handlowych ogółem wynosi 65%, przy czym najwięcej jest należności przeterminowanych w przedziale pomiędzy 8 – 30 dni. W małych przedsiębiorstwach udział należności handlowych przeterminowanych wynosi 54%, a najwięcej mieści się w przedziale 15 – 30 dni. W średnich firmach udział ten wynosi 42%, z czego najwięcej należności przeterminowanych występuje w przedziale 1 – 7 dni.

Tabela 7

Opinie respondentów odnośnie kierunku zmian ryzyka niewypłacalności dłużników

W jakim kierunku będzie zmierzało ryzyko niewypłacalności dłużników w ciągu kolejnych 12 miesięcy?	Wielkość przedsiębiorstwa			Ilość przedsiębiorstw
	Mikro	Małe	Średnie	
a) Zmniejszy się	4	0	0	4
b) Pozostanie bez zmian	8	20	24	52
c) Wzrośnie	8	24	4	36
Ilość przedsiębiorstw	20	44	28	92

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariusza ankietowego.

Na podstawie danych tabeli 7 należy stwierdzić, że 52 przedsiębiorstwa na 92 ankietowane wskazały, że ryzyko nie ulegnie zmianie. Najbardziej pesymistyczni w tej kwestii są jednak mali przedsiębiorcy, którzy w prawie 55% wskazali na zwiększenie ryzyka niewypłacalności odbiorców w najbliższym czasie, w porównaniu z firmami mikro i średnimi, wśród których odpowiednio 40% i 14% respondentów wskazało na jego wzrost.

Tabela 8

Opinie respondentów odnośnie konsekwencji opóźnionych płatności

Konsekwencje opóźnionych płatności z określeniem średnioważonej oceny w skali od 0 do 5 (0 – brak wpływu, 5 – wysoki wpływ)	Wielkość przedsiębiorstwa		
	Mikro	Małe	Średnie
– Obciążenie dodatkowymi kosztami	4,0	2,6	2,4
– Utrata dochodu	4,4	2,1	2,1
– Ograniczenie płynności finansowej	4,4	3,5	4,3
– Zagrożenie funkcjonowania	3,4	1,6	1,0
– Zagrożenie dla reputacji firmy	3,4	1,9	1,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariusza ankietowego.

Analiza tabeli 8 sprowadza się do określenia skutków nieterminowego regulowania należności handlowych i stopnia ich wpływu na wybrane aspekty funkcjonowania przedsiębiorstwa. Uwzględniając średnioważoną ocenę, gdzie 0 oznacza brak wpływu, a 5 oznacza wysoki wpływ, obserwuje się, że opóźnione płatności wywierają największy wpływ na ograniczenie płynności finansowej we wszystkich grupach sektora MSP. Jest to ocena znacznie odbiegająca od ocen dotyczących pozostałych czynników, zwłaszcza w firmach małych i średnich. Analizując poszczególnych przedsiębiorców, w mikroprzedsiębiorstwach ocena ta wynosi 4,4, co można interpretować jako dość wysoki wpływ na ograniczenie płynności finansowej w tej grupie przedsiębiorstw. Na tym samym poziomie kształtuje się utrata dochodu, nieco niżej obciążenie dodatkowymi kosztami, a następnie zagrożenie funkcjonowania i zagrożenie dla reputacji firmy. U mikroprzedsiębiorców poszczególne oceny są znacznie wyższe w porównaniu z firmami małymi i średnimi. Nawet takie konsekwencje opóźnionych płatności, jak zagrożenie dla reputacji i funkcjonowania

firmy oceniane są jako wysoce prawdopodobne w przypadku nieterminowego regulowania należności handlowych przez odbiorców. Wynika to z niewielkiej skali działalności tych przedsiębiorstw, które w sposób najbardziej dotkliwy odczuwają skutki zatorów płatniczych. W przypadku małych i średnich przedsiębiorstw najbardziej przez nich odczuwalnym skutkiem opóźnionych płatności jest ograniczenie płynności finansowej.

Ocena jakościowa należności handlowych, przeprowadzona na podstawie badań ankietowych, powinna zostać zweryfikowana za pomocą czynników mierzalnych. W związku z tym opinie właścicieli firm co do złej jakości należności potwierdzono przez obliczenie indeksu jakości należności i limitu dodatkowego kredytu handlowego. Powyższe metody należą do rozwiniętych metod oceny należności handlowych i powinny być stosowane przede wszystkim do badania wiarygodności kredytowej głównych odbiorców. Stanowią oni bowiem grupę kontrahentów, których zobowiązania mają największy wpływ na całkowitą wielkość i strukturę przychodów ze sprzedaży oraz poziom należności handlowych przedsiębiorstw.

Nie oznacza to, że rozwinięte metody oceny należności handlowych mają zastosowanie tylko do najważniejszych odbiorców w badanych przedsiębiorstwach. Można je stosować w stosunku do każdego odbiorcy. Praktykuje się jednak, że odbiorcy grupy B poddawani są badaniu jakości należności handlowych wyrywkowo, a kontrahenci grupy C – sporadycznie.⁹

Limit dodatkowego kredytu handlowego odzwierciedla rozbieżność pomiędzy pożądaną wielkością należności handlowych, która gwarantuje przedsiębiorstwu zachowanie płynności finansowej, a ich realną wartością. Pożądana wielkość należności z tytułu dostaw i usług określa sytuację, w której główni odbiorcy wywiązują się ze swoich zobowiązań w terminie, respektując ustalone warunki umów. Wyniki przeprowadzonych badań przedstawiono w tabeli 9.

Tabela 9

Limit dodatkowego kredytu handlowego dla odbiorców głównych

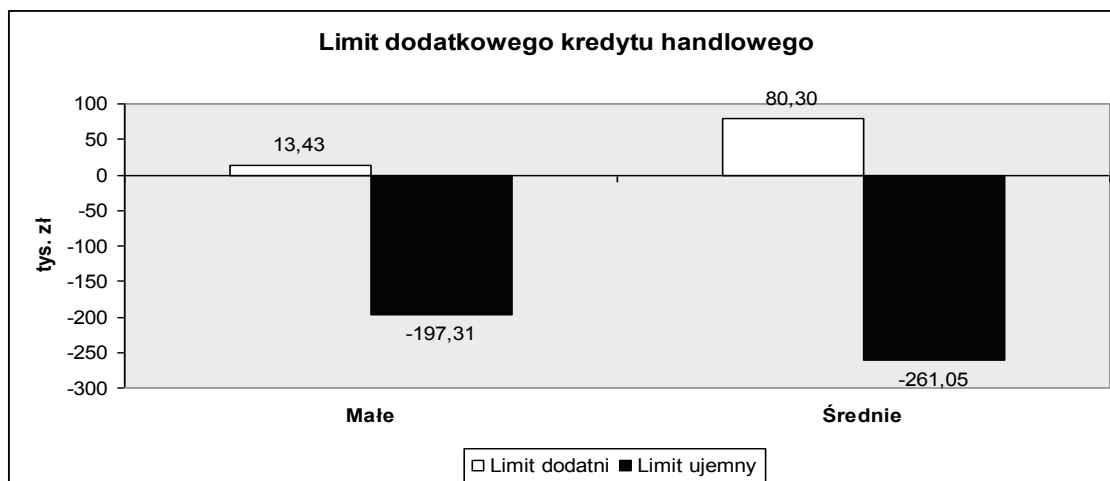
	Limit dodatni	Limit ujemny
Małe	+ 13 430,96	- 197 313,12
Średnie	+ 80 297,73	- 261 047,14

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariusza ankietowego.

Z analizy powyższych danych wynika, że limit dodatkowego kredytu handlowego udzielanego głównym odbiorcom został przekroczony prawie o 184 tys. zł w grupie małych przedsiębiorstw i o około 180 tys. zł w średnich firmach. Oznacza to nadmierne wydłużanie terminów zapłaty przez kontrahentów w stosunku do terminów określonych w warunkach umów. Świadczy to też o niedostatecznej jakości należności handlowych, a w związku z tym o braku zdolności małych i średnich przedsiębiorstw do zwiększania przychodów ze

⁹ Krzemińska D.: Wiarygodność kontrahenta w kredycie kupieckim. Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2005, s. 67.

sprzedaży poprzez dalsze wydłużanie terminów zapłaty. Należy wysunąć wniosek, że wielkość należności handlowych w sektorze MSP powinna być mniejsza średnio o 180 tys. zł. Jest to wartość, o którą powinno zostać zmniejszone kredytowanie odbiorców głównych kredytem handlowym. Wyniki powyższe odzwierciedla rys. 1.



Rys. 1. Limit dodatkowego kredytu handlowego dla odbiorców głównych

Fig. 1. Limit of additional trading credit for the main clients

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych tabeli 9.

Biorąc pod uwagę wyniki wcześniejszych analiz dotyczących badania wskaźników płynności finansowej i ich wartości kształtujących się w dolnych dopuszczalnych granicach, należy stwierdzić istotny wpływ jakości należności handlowych na problemy z utrzymaniem krótkoterminowej zdolności płatniczej przedsiębiorstw, której odzwierciedleniem jest ujemny wskaźnik limitu dodatkowego kredytu handlowego. Istnieje zatem potrzeba stosowania przez przedsiębiorstwa bardziej konserwatywnej polityki kredytowej w stosunku do odbiorców głównych, pozwalającej zmniejszyć ryzyko ich niewypłacalności. Z kolei nie należy też utrzymywać zbyt wysokiego poziomu dodatniego limitu kredytu, gdyż świadczyłoby to o niewykorzystaniu zdolności firmy do zwiększania wartości sprzedaży ze względu na stosowanie krótkich terminów płatności i preferowanie sprzedaży gotówkowej.

Kolejną miarą oceny jakości należności handlowych, która powinna znaleźć zastosowanie do badania kondycji finansowej głównych odbiorców, jest indeks jakości należności handlowych, zwany również indeksem jakości portfela kredytowego. Pozwala on na szczegółową analizę poziomu i jakości kredytu handlowego udzielanego głównym odbiorcom przedsiębiorstwa poprzez podział należności na bieżące i przeterminowane oraz określenie wieku należności przeterminowanych. Rozkład czasowy należności handlowych od poszczególnych kontrahentów pozwala bowiem dostosować warunki kredytowe indywidualnie,

w zależności od historii współpracy z danym klientem. Daje to możliwość dostrzeżenia odbiorców o słabej wiarygodności kredytowej i zapobieżenia powstawaniu tzw. złych długów.

Istotą indeksu jest porównanie wartości nominalnej należności handlowych, którą przedsiębiorstwo spodziewa się otrzymać, z ich wartością zdyskontowaną, uwzględniającą koszt kapitału finansującego portfel kredytowy głównych odbiorców w danym przedziale wieku.

Pierwszym etapem obliczania indeksu jakości należności handlowych jest określenie struktury wieku należności. Przy jej sporządzaniu stosuje się dla należności handlowych odpowiednie przedziały wieku, w zależności od charakteru kredytów udzielanych przez dostawcę. W przeprowadzonym badaniu przyjęto następujące przedziały czasowe należności przeterminowanych od odbiorców głównych: 14 – 30 dni, 31 – 60 dni, 61 – 90 dni i 91 – 120 dni. Poniżej przedstawiono otrzymane wyniki badań (zob. tab. 10).

Tabela 10

Struktura wieku należności handlowych od odbiorców głównych

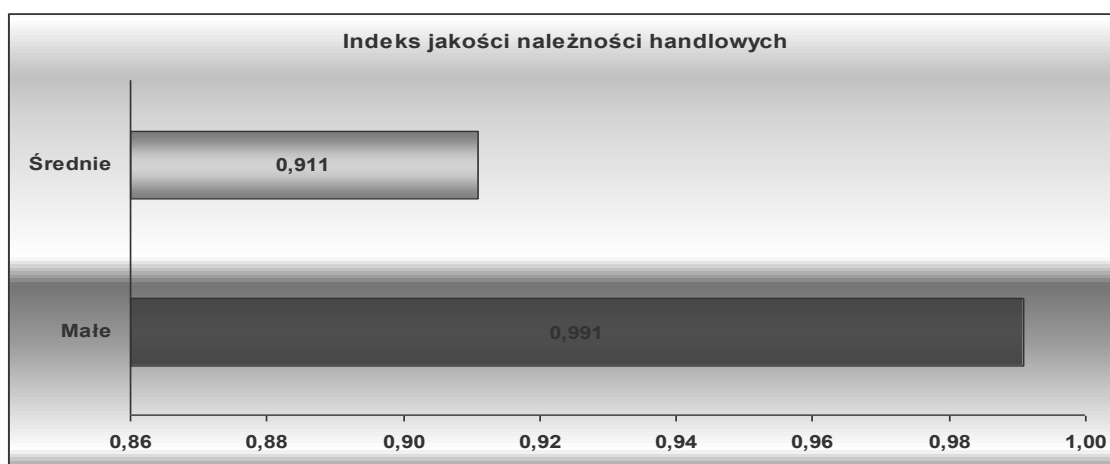
	bieżące	przeterminowane			
		14 – 30 dni	31 – 60 dni	61 – 90 dni	91 – 120 dni
Małe	47,92%	21,64%	13,51%	12,77%	4,16%
Średnie	48,41%	26,34%	12,23%	8,87%	4,15%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie kwestionariusza ankietowego.

Analizując strukturę wieku należności handlowych od odbiorców głównych badanych małych i średnich przedsiębiorstw, należy zauważyć, że niecałe 50% tych należności stanowią należności bieżące. Potwierdzają się tu wyniki badań dotyczących struktury wieku należności handlowych od odbiorców ogółem. Biorąc pod uwagę należności przeterminowane, należy stwierdzić, że największy udział stanowią te przeterminowane od 14 do 30 dni. Niepokojące jest jednak to, że ich udział w granicach 25% jest wartością stosunkowo niewielką w skali całej struktury wieku należności przeterminowanych. Badane przedsiębiorstwa kredytują więc swoich głównych odbiorców nawet przez 120 dni, nie uwzględniając w tym jeszcze ustalonego umownie terminu zapłaty.

Sporządzenie struktury wieku należności od odbiorców głównych ułatwia przedsiębiorstwu ich kontrolę i pozwala na szybką reakcję w przypadku przekroczenia terminów zapłaty. Wówczas konieczne staje się rozpoczęcie procedury windykacji należności. Poza tym rozkład czasowy należności handlowych od poszczególnych odbiorców pozwala przedsiębiorstwu dostosować indywidualnie warunki ich kredytowania w zależności od dotychczasowej historii współpracy oraz wartości limitu dodatkowego kredytu handlowego.

Po dokonaniu klasyfikacji należności handlowych według wieku, kolejnym krokiem było wyznaczenie indeksu jakości należności handlowych (zob. rys. 2).



Rys. 2. Indeks jakości należności handlowych od odbiorców głównych

Fig. 2. Index of the quality of trading receivables from the main clients

Źródło: Opracowanie własne na podstawie badań własnych.

Indeks jakości należności pozwala na ustalenie w czasie wartości należności handlowych zaliczanych do poszczególnych przedziałów wieku. Porównuje się w tym celu wielkość nominalną należności z tytułu dostaw i usług z ich wielkością zdyskontowaną. Indeks jakości należności jest tym lepszy, im jego wartość jest bliższa jedności. Wartość jeden oznacza, że stopień ubytku wartości należności w czasie wynosi zero.

Według wyników przeprowadzonych badań (zob. rys. 2), średni indeks jakości należności handlowych od odbiorców głównych w małych przedsiębiorstwach osiąga wartość 0,991, a w średnich firmach wynosi 0,911.

3. Podsumowanie

Przeprowadzone badania sektora MSP na przykładzie próby przedsiębiorstw województwa śląskiego w latach 2005 – 2010 doprowadziły do sformułowania następujących wniosków:

- obserwuje się wyższy stopień zamrożenia środków pieniężnych w należnościach niż w zapasach; wskazuje na to wielkość udziału należności krótkoterminowych w aktywach obrotowych małych i średnich przedsiębiorstw oscylująca w granicach 50%; jest to wartość w dużym stopniu przewyższająca wartość zapasów, których udział procentowy oscyluje w granicach 30%;
- należności handlowe są głównym składnikiem majątku obrotowego; ich udział w należnościach krótkoterminowych ogółem oscyluje w granicach 80%;
- wskaźniki płynności finansowej małych i średnich przedsiębiorstw kształtują się w dolnych granicach ich dopuszczalnych wartości normatywnych, co sygnalizuje zagrożenie bezpieczeństwa finansowego przedsiębiorcy;

- należności handlowe są najmniej płynnymi aktywami obrotowymi przedsiębiorstw; na taką prawidłowość wskazuje porównanie wskaźników cyklu rotacji zapasów i należności w dniach; w mikroprzedsiębiorstwach przeciętny czas trwania jednego cyklu obrotowego zapasów wynosi 48 dni, w małych firmach 36 dni, a w średnich przedsiębiorstwach 49 dni; cykl inkasa należności handlowych to z kolei: 58 dni w mikroprzedsiębiorstwach, 50 dni w małych firmach i 52 dni w średnich przedsiębiorstwach; świadczy to o stosowaniu wydłużonych terminów zapłaty i o wysokim zaangażowaniu należności handlowych na jednostkę przychodu ze sprzedaży;
- małe i średnie przedsiębiorstwa są dawcami kredytu handlowego, gdyż wielkość należności handlowych przewyższa wartość zobowiązań z tytułu dostaw i usług;

Wyniki badań wśród respondentów wykazały, że ponad 70% sprzedaży w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw dokonywanej jest na warunkach kredytowych; największy udział sprzedaży dokonywanej na warunkach kredytowych występuje w średnich przedsiębiorstwach i wynosi aż 92%. Na jakość należności handlowych największy wpływ ma okres opóźnienia spłaty swoich zobowiązań przez odbiorców; średni okres opóźnienia płatności wynosi 30 dni we wszystkich przedziałach sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Udział należności przeterminowanych w należnościach handlowych ogółem wynosi 53%; świadczy to o złej jakości należności handlowych w sektorze MSP i niejednokrotnie o nierzetelności kontrahentów, którzy wykorzystują zaciągnięty kredyt handlowy jako źródło finansowania własnej działalności. Najczęstszym błędem popełnianym przez przedsiębiorców, mających swe konsekwencje w powstawaniu należności złej jakości, jest niesprawdzanie dokumentów rejestrowych i zdolności finansowej potencjalnych klientów. Przedsiębiorcy dopuszczają do powstawania należności przeterminowanych ze względu na brak bieżącej ich kontroli oraz systematycznych i konsekwentnych działań windykacyjnych. Należy podkreślić, że mali i średni przedsiębiorcy niechętnie korzystają z możliwości wyegzekwowania przeterminowanych należności handlowych w drodze postępowania sądowego; najpowszechniejszą formą windykacji jest rozwiązanie sporu w drodze porozumienia stron, a co więcej, kredyt handlowy proponowany jest kontrahentom przede wszystkim ze względu na nacisk konkurencji, a nie ze względu na korzyść w postaci wzrostu sprzedaży.

Bibliografia

1. Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych w 2009 r., www.stat.gov.pl.
2. Bilansowe wyniki finansowe podmiotów gospodarczych za 2010 r. – wyniki wstępne, www.stat.gov.pl.

3. Borowiecki R., Siuta-Tokarska B.: Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działań. Difin, Warszawa 2008.
4. Cicirko T. (red.): Podstawy zarządzania płynnością finansową przedsiębiorstwa. Wyd. SGH w Warszawie, Warszawa 2010.
5. Dębska-Rup A.: Szczególne przypadki wyceny i ewidencji należności. Zeszyty Naukowe, nr 796, Prace z zakresu rachunkowości, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2009.
6. Euler Hermes: Ubezpieczenie kredytu wspiera rozwój przedsiębiorstw, Informacja prasowa z dn. 30.11.2006 r., www.eulerhermes.pl.
7. Euler Hermes: Raport – Moralność płatnicza według województw w lipcu 2009 r., www.eulerhermes.pl.
8. Jain N.: Monitoring costs and trade credit. "The Quarterly Review of Economics and Finance", No. 41, 2001.
9. Kościelniak H.: Monitoring finansowy przedsiębiorstw w ujęciu sektorowym. Kwartalnik Naukowy „Organizacja i Zarządzanie”, nr 3(11), 2010, Gliwice.
10. Krzezińska D.: Wiarygodność kontrahenta w kredycie kupieckim. Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2005.
11. Monitoring kondycji sektora MSP, 2006 – 2008. Polska Konfederacja Pracodawców Prywatnych Lewiatan, Warszawa 2008.
12. Otolą I.: Aktywność innowacyjna i badawczo-rozwojowa mikro i małych przedsiębiorstw województwa śląskiego. Zeszyty Naukowe nr 588, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2010.
13. Pichlak M.: Finansowe aspekty innowacyjności przedsiębiorstw w województwie śląskim. Kwartalnik Naukowy „Organizacja i Kierowanie”, 2008, nr 2.
14. Rytko P.: Zarządzanie kredytem handlowym w małych i średnich przedsiębiorstwach. Difin, Warszawa 2009.
15. Sosnowska A., Łobejko S.: Drogi do sukcesu polskich małych i średnich przedsiębiorstw. Wyd. SGH w Warszawie, Warszawa 2008.
16. Wyniki finansowe przedsiębiorstw niefinansowych w okresie I – IX 2009 r. GUS, www.stat.gov.pl.

Recenzenci: Dr hab. inż. Anna Michna, prof. nzw. w Pol. Śl.
Dr hab. Anna Rakowska, prof. nzw. UMCS