

ANETA WSZELAKI

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

**INSTRUMENTY
USPRAWNIAJĄCE ZARZĄDZANIE NALEŻNOŚCIAMI
Z TYTUŁU DOSTAW I USŁUG PRZEDSIĘBIORSTWA**

Streszczenie

Zarządzanie należnościami jest niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa, zwłaszcza w dobie kryzysu i częstych zatorów płatniczych. Zarządzanie należnościami w praktyce wymaga wiedzy, umiejętności i wnikliwej analizy wielu czynników, jednak w dłuższej perspektywie warto podjąć to ryzyko, gdyż w konsekwencji prowadzi do zwiększenia płynności finansowej podmiotów gospodarczych.

Słowa kluczowe: zarządzanie należnościami, polityka kredytowa, polityka windykacyjna, kredyt kupiecki, faktoring, forfaiting, zabezpieczenie kredytu, ubezpieczenie kredytu

Wprowadzenie

Należności powstałe w jednostce gospodarczej są rezultatem odroczenia zapłaty za sprzedane produkty czy towary, a z kolei odroczenie terminu płatności jest konsekwencją stosowanej przez przedsiębiorstwo polityki w zakresie zasad racjonalnego zarządzania należnościami. Od początku kryzysu finansowego firmy mają problemy związane z narastaniem stanu należności niespłaconych w terminie, a co za tym idzie – trudności z utrzymaniem płynności finansowej. Poza tym także sam rynek wymusza na przedsiębiorstwach stosowanie wydłużonych terminów płatności, gdyż sprzyja to dobrym relacjom z klientami. W praktyce firmy stosują wiele różnych narzędzi i form zabezpieczenia przed ryzykiem niewypłacalności

odbiorców. Jednym z instrumentów usprawniających zarządzanie należnościami przedsiębiorstwa jest faktoring, coraz częściej traktowany jako bezpieczne oraz wygodne narzędzie, dzięki któremu przedsiębiorstwa mogą poprawić płynność finansową. Faktoring jest instrumentem finansowania bieżącej działalności przedsiębiorstw i dzięki niemu jednostki gospodarcze mają szansę uzyskać przewagę konkurencyjną na rynku poprzez oferowanie odbiorcom dłuższych terminów płatności, a także mogą skorzystać z licznych, dodatkowych usług świadczonych przez instytucje faktoringowe. Celem artykułu jest zaprezentowanie stosowanych narzędzi zarządzania należnościami z tytułu dostaw i usług oraz wybranych problemów z nich związanych.

1. Pojęcie i istota zarządzania należnościami z tytułu dostaw i usług

Należności to równowartość środków pieniężnych należnych przedsiębiorstwu od jego dłużników. Należności wyrażają prawo otrzymania od osób prawnych i fizycznych środków pieniężnych lub innych aktywów w przypadku kredytowej sprzedaży produktów¹. Natomiast według Teresy Kiziukiewicz: „należności wyrażają kontrolowane przez jednostkę zasoby majątkowe o wiarygodnie określonej wartości, powstałe w efekcie przeszłych zdarzeń, które spowodują wpływ korzyści ekonomicznych. Należności są to zatem środki firmy przejściowo (czasowo) znajdujące się w dyspozycji kontrahentów do momentu ich zapłaty”². Jednostka gospodarcza, prowadząc działalność w zakresie produkcji, handlu, świadczenia usług, dokonuje sprzedaży swoim odbiorcom wyrobów i usług będących efektami jej działalności. Dlatego należności od odbiorców z tytułu dostaw i usług stanowią podstawową grupę należności danej jednostki.

Regulowanie należności w praktyce może przyjmować różne formy. Podstawowy podział form płatności to rozgraniczenie rodzajów zapłaty na gotówkowe i bezgotówkowe. Płatności gotówkowe są realizowane za pomocą pieniądza gotówkowego, czyli banknotów i monet krajowych lub zagranicznych oraz czeków gotówkowych, mogą być dokonywane bezpośrednio pomiędzy dłużnikiem i wierzycielem lub za pośrednictwem banku. Bezpośrednie rozliczenia gotów-

¹ M. Gmytrasiewicz (red.), *Encyklopedia rachunkowości*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2005, s. 505.

² T. Kiziukiewicz, *Rachunkowość. Zasady prowadzenia po nowelizacji ustawy o rachunkowości*, Ekspert, Wrocław 2002, s. 173.

kowe mogą być dokonywane w postaci wręczenia pieniędzy przez dłużnika wierzycielowi, zwykle przez wpłatę do kasy wierzyciela³, wówczas obrót gotówkowy jest realizowany przez kasjera, który ponosi pełną odpowiedzialność materialną za stan gotówki w kasie oraz za poprawność operacji kasowych. Maksymalny poziom gotówki przechowywanej w kasie powinien być określony z uwzględnieniem potrzeb w zakresie obrotu gotówkowego, warunków zabezpieczenia kasy i możliwości bezpiecznego przekazania gotówki do banku. Rozliczenia gotówkowe mogą być dokonywane między podmiotami gospodarczymi tylko wówczas, gdy jednorazowa wartość takiej transakcji, bez względu na liczbę wynikających z niej płatności, nie przekroczy równowartości 15 tys. euro⁴. Powyżej tej kwoty konieczne staje się dokonanie płatności w formie bezgotówkowej. Płatności gotówkowe za pośrednictwem banku polegają na wpłatach i wypłatach gotówki z rachunku bankowego za pomocą bankowego dowodu wpłaty, czeków gotówkowych. Płatności bezgotówkowe są dokonywane głównie za pośrednictwem banków, w postaci zapisów na kontach rozliczających się podmiotów. Niniejsze płatności polegają na realizacji przez bank zleceń płatniczych klientów, czyli przemieszczaniu określonej kwoty z rachunku bankowego dłużnika na odpowiedni rachunek wierzyciela. Płatności bezgotówkowe mogą być realizowane przy użyciu wielu przeznaczonych do tego zadania instrumentów, np. w formie polecenia przelewu, czeków rozrachunkowych, kart płatniczych, weksli, rozliczeń planowych, polecenia zapłaty, inkasa, akredytywy, okresowego rozliczenia saldami.

Ogólnie, zdaniem Jana Duraja: „zarządzanie jest procesem koordynowania zbiorowych działań dla osiągnięcia celów przedsiębiorstwa przez ludzi, przy wykorzystaniu techniki, w zorganizowanych strukturach oraz opierając się na wyznaczonych zadaniach”⁵. Zarządzanie należnościami obejmuje ogół działań związanych z prognozowaniem i oceną należności, planowaniem i nadzorem ich racjonalnego poziomu, ustalaniem warunków udzielania kredytów handlowych i ratalnych, czyli formułowaniem założeń polityki kredytowej, jaką firma zamierza stosować, a także dostosowaniem form zabezpieczeń do poziomu ryzyka kredytowego oraz kontrolą i monitorowaniem spłaty należności. Zakres kredytowania

³ M. Gmytrasiewicz (red.), *Encyklopedia rachunkowości...*, s. 678.

⁴ Ustawa z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, DzU 2004, nr 173, poz. 1807 z późn. zm., art. 22, ust. 1, pkt 1–2.

⁵ J. Duraj, *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004, s. 46.

odbiorców i wysokość udzielanych kredytów, stosowanych form zabezpieczeń oraz sposobów windykacji jest ustalana indywidualnie przez każdą firmę⁶.

Sprzedaż kredytowa jest równoznaczna z wydłużeniem czasu przyływu gotówki do firmy. Oferowanie kredytu handlowego może jednak pociągać za sobą spadek płynności finansowej firmy oraz wzrost kosztów działalności operacyjnej, gdyż firma musi mieć środki pieniężne, aby mogła finansować należności. Sprzedaż kredytowa, mimo że nie jest najkorzystniejszą dla przedsiębiorców formą sprzedaży, jednak jest coraz powszechniej stosowana, szczególnie w celu zwiększenia rozmiarów sprzedaży.

2. Instrumenty zarządzania należnościami z tytułu dostaw i usług

Należności firmy są wynikiem stosowania przez firmę odroczonej terminowości płatności, czyli sprzedaży na kredyt, który może mieć charakter kredytu manipulacyjnego lub kupieckiego w zależności od czasu, na jaki został udzielony. Kredyt manipulacyjny stosuje się w sytuacji, kiedy data płatności jest wyznaczona w krótkim, kilkudniowym terminie, po wykonaniu świadczenia. Zwykle okres ten przeznaczony jest na przyjęcie przez odbiorcę dostawy i dokonanie czynności związanych z zapłatą⁷. Kredyt kupiecki, zwany też handlowym, odgrywa ogromną rolę w obrocie gospodarczym, gdyż ma bardzo duży wpływ na sytuację finansową przedsiębiorstwa, jest udzielany nabywcy towarów lub usług przez dostawcę, sprzedającego; to w istocie uzgodnione umownie odroczenie zapłaty. Sprzedawca zgadza się na uzyskanie zapłaty w późniejszym terminie, natomiast nabywca uzyskuje niezbędne do działalności surowce, materiały czy usługi. Przedsiębiorca, korzystając z kredytu kupieckiego, może go również udzielać swoim odbiorcom, co przyczynia się do wzrostu obrotów⁸. Stosowanie formy kredytu kupieckiego jest zwykle narzędziem polityki zarządzania należnościami przedsiębiorstwa, którą się stosuje dla osiągnięcia zamierzonych celów, np. wzrostu sprzedaży, zmniejszenia ryzyka niewypłacalności odbiorców czy zachowania płynności finansowej.

⁶ U. Malinowska, *Wycena przedsiębiorstwa w warunkach polskich*, Difin, Warszawa 2001, s. 203.

⁷ W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2001, s. 208.

⁸ Z. Krzyżkiewicz (red.), *Leksykon bankowo-gieldowy*, Poltext, Warszawa 2005, s. 235–236.

Od 1 stycznia 2004 roku obowiązuje w Polsce ustawa z 12 czerwca 2003 roku o terminach zapłaty w transakcjach handlowych⁹, która różnicuje sposób ustalania, czy wierzycielowi przysługują odsetki za zwłokę z tytułu przedłużenia terminu płatności (odsetki za kredyt kupiecki) w zależności od tego, czy termin zapłaty został ustalony w umowie, czy nie. Odsetki te stanowią wynagrodzenie za korzystanie przez dłużnika z pieniędzy wierzyciela – za okres ponad 30 dni od dnia po spełnieniu przez wierzyciela świadczenia niepieniężnego i doręczeniu dłużnikowi faktury lub rachunku, a jeżeli nie umówiono terminu zapłaty, za okres ponad 30 dni od dnia po spełnieniu świadczenia niepieniężnego do dnia zapłaty, w obu przypadkach nie dłuższy niż do dnia wymagalności świadczenia pieniężnego¹⁰.

Stosowanie przez przedsiębiorstwo wydłużonych terminów płatności powoduje wzrost sprzedaży, a wraz z nim zagrożenie powstania należności trudno ściągalnych i nieściągalnych, których egzekucja rodzi dodatkowe koszty. Nieskuteczna egzekucja prowadzi do utraty wpływów ze sprzedaży. Im większa skala i obszar kredytowania odbiorców, tym większe potrzeby finansowe jednostki. Wzrost kredytowania odbiorców może doprowadzić do konieczności wsparcia firmy dodatkowymi kredytami i pożyczkami¹¹. Należy zatem prowadzić odpowiednią politykę kredytową, określającą warunki udzielania kredytów oraz kryteria, za pomocą których będzie oceniana wypłacalność odbiorców. Przy jej ustalaniu szczególną uwagę należy zwrócić na rozwiązania stosowane przez inne firmy w danej branży oraz na możliwość sfinansowania należności kredytowych¹². Realizacja określonej polityki kredytowej polega na podaniu jasnych i spójnych zasad i procedur oraz na bezwzględny ich przestrzeganiu. Polityka kredytowa w firmie jest realizowana za pomocą strategii – biorąc pod uwagę cele, jakie chce osiągnąć przedsiębiorstwo, należy wyróżnić strategię konserwatywną, umiarkowaną i agresywną¹³. Strategia konserwatywna jest przeznaczona dla przedsiębiorców, którzy dążą do całkowitego niemal uniknięcia prawdopo-

⁹ Ustawa z 12 czerwca 2003 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, DzU 2003, nr 139, poz. 1323.

¹⁰ Zob. A. Wszelaki, *Krótkoterminowe finansowanie przedsiębiorstwa kredytem handlowym*, „Prawo Przedsiębiorcy” 2005, nr 11.

¹¹ M. Panfil, *Zarządzanie należnościami w małym i średnim przedsiębiorstwie*, PARP, Radom 2004, s. 41.

¹² W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa...*, s. 210–211.

¹³ M. Sierpińska, T. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 147.

dobieństwa powstania strat wskutek niewypłacalności kontrahentów¹⁴. Strategia umiarkowana, inaczej elastyczna, jest strategią pośrednią pomiędzy konserwatywną a agresywną. Polega na bardziej elastycznym udzielaniu kredytów przy rezygnacji z zaliczek i przedpłat. Stan zadłużenia klientów ciągle jest sprawdzany i kolejne dostawy dla odbiorców realizuje się dopiero po zapłacie przez nich za wcześniejsze partie towaru. Stosuje się tutaj pewne odroczenia spłaty należności, ale tylko w wyjątkowych sytuacjach, np. dla klientów przeżywających chwilowe kłopoty płatnicze, z obawy przed utratą odbiorcy na korzyść konkurencji stosującej bardziej liberalną politykę¹⁵. Strategia agresywna jest stosowana w przedsiębiorstwach, których działania są skierowane głównie na maksymalizację wielkości sprzedaży. Przedsiębiorstwo stosuje długie terminy płatności i praktykuje łagodną politykę ściągania należności. Rezultatem może być znaczny przyrost sprzedaży, ale pociągający za sobą również znaczny przyrost należności przeterminowanych i nieściągalnych¹⁶.

Polityka kredytowa przedsiębiorstwa wobec kontrahentów jest kształtowana za pomocą określonych instrumentów, które są przyporządkowane do pewnych grup klientów, ujętych według klas ryzyka kredytowego. Wśród tych instrumentów można wymienić warunki płatności, opusty cenowe oraz limity kredytu.

Praktyka współczesnego obrotu gospodarczego wykształciła wiele nowoczesnych umów gospodarczych w zakresie nabywania i zbywania wierzytelności wynikających z umów handlowych w sytuacji zagrożenia płynności finansowej, spośród których dużą rolę odgrywa faktoring i forfaiting. Wśród najważniejszych powodów wywołujących zainteresowanie faktoringiem w Polsce wyróżnia się:

- a) wzrost zapotrzebowania przedsiębiorstw na kapitał obrotowy z powodu rosnącej sprzedaży oraz wydłużania się cykli płatniczych,
- b) chęć uniknięcia przez firmy negatywnych skutków wywołanych przez opóźnienia w płatnościach,
- c) udzielanie kontrahentom kredytów kupieckich,
- d) chęć lepszego zarządzania własnymi finansami przez podmioty gospodarcze¹⁷.

¹⁴ Zob. W. Bień, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa...*, s. 211.

¹⁵ J. Duraj, *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa...*, s. 450.

¹⁶ M. Sierpińska, T. Wędzki, *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie...*, s. 148.

¹⁷ J. Czarecki, *Faktoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 125.

Polskie prawo nie zawiera żadnych uregulowań dotyczących umowy faktoringu i dlatego powstały różne koncepcje jego kwalifikacji prawnej. Jedna z nich zakłada, że faktoring można traktować jako umowę pożyczki. Uznaje się bowiem, że podczas zawierania umowy faktoringowej faktor udziela faktorantowi pożyczki pieniężnej, a z kolei faktorant przelewa wierzytelność na faktora w celu zabezpieczenia jego przyszłych roszczeń z tytułu udzielonej pożyczki¹⁸. Często także umowa faktoringu jest przyrównywana do cesji wierzytelności (sprzedaży), ponieważ uznaje się fakt otrzymania środków pieniężnych przez faktoranta za sprzedaną wierzytelność. Według tej koncepcji powstaje zobowiązanie przedsiębiorcy do przeniesienia wierzytelności na faktora oraz równocześnie zobowiązanie faktora do zapłaty ceny za sprzedaną wierzytelność. Jednak głównym celem faktora nie jest zakupienie wierzytelności od faktoranta, lecz osiągnięcie korzyści majątkowych w postaci prowizji. Przepisy kodeksu cywilnego niewystarczająco wyjaśniają wszystkie kwestie dotyczące prowadzenia działalności faktoringowej, co przejawia się w różnicach pomiędzy faktoringiem a typową cesją wierzytelności¹⁹. Inna koncepcja klasyfikacji umowy faktoringu kwalifikuje ją jak umowę o świadczenie usług. W umowie faktoringowej występują charakterystyczne elementy dla różnych typów umów, dlatego można zakwalifikować faktoring do grupy umów mieszanych²⁰. Podmiotami faktoringu są trzy strony: faktorant, faktor i dłużnik faktoringowy. Faktoring jest przeniesieniem wierzytelności handlowych z wierzyciela na faktora (bank), który jednocześnie zobowiązuje się do ściągnięcia tych wierzytelności, nawet w przypadku trudności płatniczych występujących u dłużników. Faktor może przy tym z wyprzedzeniem regulować należności wierzyciela, faktoring pełni więc funkcję kredytowania należności, gwarancji zabezpieczającej przedsiębiorstwo przed ryzykiem ich ściągnięcia, jak również operacji rozliczeniowej polegającej na inkasowaniu należności²¹. Faktoring oznacza długookresową współpracę między wyspecjalizowaną instytucją faktoringową a przedsiębiorstwem, w ramach której przedsiębiorstwo przelewa na instytucję faktoringową krótkoterminowe wierzytelności pieniężne przysługujące mu z tytułu sprzedaży towarów czy usług, natomiast instytucja faktoringowa

¹⁸ J. Grzywacz, *Factoring*, Difin, Warszawa 2005, s. 36–37.

¹⁹ J. Ignaczewski, *Umowy nienazwane*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004, s. 106; D. Podedworna-Tarnowska, *Factoring w Polsce: szanse i zagrożenia rozwoju*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2007, s. 29.

²⁰ D. Podedworna-Tarnowska, *Factoring w Polsce...*, s. 30.

²¹ M. Derejczyk, A. Kudłaszyk, *Poradnik kredytobiorcy*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz 2000, s. 23.

gowa płaci za przelaną wierzytelność przedsiębiorstwu i świadczy na jego rzecz usługi związane z samym przelewem oraz usługi dodatkowe²². Faktoring jest więc formą krótkoterminowego finansowania transakcji handlowych i alternatywą dla kredytu. Nie jest produktem jednorodnym, składa się na niego przelew wierzytelności i usługi związane z tym przelewem bądź inne usługi dodatkowe. Podstawowym przedmiotem faktoringu są wierzytelności przedsiębiorstw, które aby mogły być przedmiotem faktoringu, muszą być bezsporne i udokumentowane. Podstawą ich powstania są umowy sprzedaży, umowy o świadczenie usług i inne umowy zawierane pomiędzy firmami.

W praktyce wyróżnia się różne formy faktoringu: ze względu na kryterium wypłacalności dłużnika – faktoring pełny, niepełny i mieszany; ze względu na kryterium powiadomienia dłużnika o zmianie wierzyciela – faktoring otwarty, półotwarty i tajny; ze względu na kryterium wielkości i terminu rozliczenia pomiędzy stronami – faktoring dyskontowy, zaliczkowy oraz terminowy. Zgodnie z kryterium zasięgu terytorialnego, wyróżnia się również faktoring krajowy i międzynarodowy²³.

Faktoring jest wykorzystywany przez firmy dla przyspieszenia dyspozycyjności należnościami przed upływem terminu ich płatności, jednak przed podjęciem decyzji o wyborze faktoringu przedsiębiorca powinien dokonać kalkulacji jego opłacalności oraz wziąć pod uwagę fakt, że może on spowodować spadek zaufania w relacjach dostawca–odbiorca. Z faktoringu wynika wiele korzyści dla przedsiębiorców, do których zaliczyć należy przede wszystkim zdolność firmy do obsługi zobowiązań bieżących i poprawę jej wypłacalności, dzięki której można negocjować korzystniejsze warunki umów.

Forfaiting to szczególna forma rozliczeń pieniężnych polegająca na wykupieniu wierzytelności pieniężnych z wyłączeniem prawa regresu w stosunku do zbywcy²⁴. Jest bardzo zbliżona w formie do faktoringu. Początkowo forfaiting był traktowany jako narzędzie finansowania eksportu, natomiast obecnie jest stosowany zarówno w obrocie gospodarczym krajowym, jak i zagranicznym. Jak podaje Katarzyna Kreczmańska-Gigoł: „Forfaiting jest długoterminową formą finansowania dostawców. Polega na zakupie wierzytelności terminowych dostawców produktów, towarów bądź usług przez wyspecjalizowane instytucje forfaitin-

²² K. Kreczmańska-Gigoł, *Faktoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Difin, Warszawa 2006, s. 11.

²³ Tamże, s. 35–36.

²⁴ M. Gmytrasiewicz (red.), *Encyklopedia rachunkowości...*, s. 249.

gowe. Jest to zakup z całkowitym przejściem ryzyka wypłacalności dłużnika²⁵. Instytucja forfaitingowa może zatrzymać całość wierzytelności do terminu ich wymagalności lub sprzedać go kolejnej instytucji forfaitingowej. Forfaiting dotyczy dużych transakcji, dużych kwot i dość długich terminów płatności. Umowa forfaitingu podobnie jak umowa faktoringu jest umową nienazwaną, w której jedna ze stron zobowiązuje się do przeniesienia wierzytelności, natomiast druga strona zobowiązuje się do zapłaty ustalonej ceny. Trzonem każdej umowy forfaitingowej jest więc sprzedaż wierzytelności. Na gruncie prawa polskiego umowę tę zawiera się zgodnie z obowiązującą zasadą swobody umów²⁶. Wyróżnia się wiele rodzajów forfaitingu: forfaiting właściwy i niewłaściwy, bezpośredni i pośredni, jawny i ukryty oraz krajowy i międzynarodowy. Zastosowanie forfaitingu nie zawsze jest korzystne dla przedsiębiorstwa, gdyż wiąże się na ogół z dużymi kosztami (bank nalicza z góry odsetki dyskontowe za cały okres transakcji oraz pobiera opłatę za zaangażowanie oraz opłatę manipulacyjną). Do głównych zalet stosowania forfaitingu należą korzyści płynące dla eksportera z racji poprawy jego płynności finansowej, a tym samym zwiększenie konkurencyjności i skuteczne ograniczenie ryzyka związanego z transakcją handlową.

Faktoring jest bardzo zbliżony do forfaitingu, jednak forfaiting obejmuje w większości transakcje zagraniczne, natomiast factoring w większym stopniu jest przypisany do transakcji krajowych.

3. Charakterystyka instrumentów zabezpieczających przed niewypłacalnością klientów

Do najpopularniejszych instrumentów zabezpieczających przed niewypłacalnością klientów należą:

- zabezpieczenie kredytów kupieckich,
- ubezpieczenie kredytów kupieckich,
- windykacja należności.

Przedsiębiorca, prowadząc działalność gospodarczą, powinien kierować się zasadą ograniczonego zaufania do partnerów handlowych i stosować instrumenty zabezpieczające należności, gdyż trudno przewidzieć dalszą sytuację finansową kontrahenta w momencie zawierania umowy handlowej, a zatory

²⁵ K. Kreczmańska-Gigol, *Faktoring w teorii i praktyce...*, s. 85.

²⁶ Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. – *Kodeks cywilny*, DzU 1964, nr 16, poz. 93 z późn. zm., art. 353.

płatnicze i zachwianie płynności finansowej mogą się przytrafić nawet najbardziej wiarygodnym partnerom. W obecnych czasach proces sterowania należnościami wymaga zastosowania systemu zabezpieczeń kredytów. Wspomniane zabezpieczenia są przeważnie praktykowane wobec klientów o dużym ryzyku kredytowym. Im wyższe ryzyko, tym poważniejsze i skuteczniejsze powinno być zabezpieczenie płatności i tym trudniejsze muszą być warunki przyznania kredytu kupieckiego²⁷.

Zabezpieczenia kredytów kupieckich można podzielić na zabezpieczenia osobiste i rzeczowe. Zabezpieczenia osobiste charakteryzują się odpowiedzialnością osoby dającej zabezpieczenie, co oznacza, że wierzyciel może zaspokoić swoje roszczenia z całego majątku dłużnika. Skuteczność egzekucji jest tutaj uzależniona od stanu majątkowego dłużnika, który może ulegać zmianom. W sytuacji gdy wysokość długów przekroczy wartość majątku dłużnika, możliwość spłaty długu ulega redukcji²⁸. Do zabezpieczeń osobistych można zaliczyć np. gwarancje bankowe, przelew wiarygodności, poręczenie według prawa cywilnego, weksel własny in blanco, poręczenie wekslowe, przystąpienie do długu. Banki przyjmują weksle własne in blanco²⁹ przeważnie od dobrze znanych, znajdujących się w dobrej sytuacji klientów. W tym wekslu nie wpisuje się terminu ważności ani kwoty, bo może być znana dopiero w momencie dochodzenia roszczeń z tytułu niezapłaconego kredytu i należnych odsetek. Do weksla in blanco dołącza się deklarację określającą treść porozumienia między bankiem a klientem dotyczącą m.in., kiedy bank ma prawo wypełnić weksel, do jakiej sumy i do jakiego terminu płatności. Poręczenie wekslowe³⁰ – to tzw. awal, który oznacza przyjęcie zobowiązania do spłaty kredytu przez osobę inną niż wystawca weksla. Jest to szczególnie przydatne, gdy udziela bank kredytu spółkom z ograniczoną odpowiedzialnością o niskim kapitale, przez poręczenie wspólników, którzy dysponują znacznie większym majątkiem, dzięki czemu bank uzyskuje solidną gwarancję spłaty. Poręczenie według prawa cywilnego³¹ ma miejsce, gdy poręczyciel zobowiązuje się wobec kredytodawcy wykonać zobowiązanie w przypadku niewykonania tego zobowiązania przez kredytobiorcę. Poręczycielem musi być osoba fizyczna lub prawna

²⁷ J. Duraj, *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa...*, s. 453–454.

²⁸ M. Panfil, *Zarządzanie należnościami...*, s. 99.

²⁹ Ustawa z 28 kwietnia 1936 r. – *Prawo wekslowe*, DzU 1936, nr 37, poz. 282 z późn. zm., art. 10.

³⁰ Tamże, art. 30–32.

³¹ Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. – *Kodeks cywilny...*, art. 876–887.

(w tym także bank). Takie poręczenie trzeba potwierdzić notarialnie. Przelew wierzytelności (cesja)³² występuje, gdy kredytobiorca dokumentuje przed bankiem posiadane wierzytelności należne mu od innych podmiotów (np. niezrealizowane jeszcze umowy, faktury), po czym należności te zostają przejęte przez bank jako zabezpieczenie. W myśl ustawy: „Gwarancją bankową jest jednostronne zobowiązanie banku – gwaranta, że po spełnieniu przez podmiot uprawniony określonych warunków zapłaty, które mogą być stwierdzone określonymi w tym zapewnieniu dokumentami, jakie beneficjent załączy do sporządzonego we wskazanej formie żądania z płaty, bank ten wykona świadczenie pieniężne na rzecz beneficjanta gwarancji – bezpośrednio lub za pośrednictwem innego banku”³³. Przystąpienie do długu oznacza, że do stosunku kredytowego może przystąpić osoba trzecia, w charakterze dłużnika solidarnego. Nie zwalnia to od spłaty dotychczasowego dłużnika, ale stanowi dla banku lepszą gwarancję spłaty.

Zabezpieczenia rzeczowe ograniczają odpowiedzialność osoby dającej zabezpieczenie do poszczególnych składników jej majątku, przy czym wierzyciel przy zaspokojeniu należności z określonego składnika majątku korzysta z prawa pierwszeństwa przed wierzycielami osobistymi. Do najczęściej stosowanych zabezpieczeń rzeczowych należą: blokada środków na rachunku bankowym, zastaw rejestrowy, hipoteka czy kaucja. Blokada środków na rachunku bankowym powstaje w drodze umowy, pomiędzy bankiem a posiadaczem rachunku, w której posiadacz ustanawia nieodwołalną blokadę określonej kwoty pieniężnej i upoważnia wierzyciela do pobrania tej kwoty w sytuacji niewywiązania się ze zobowiązania. Przedmiotem zastawu mogą być wszelkie prawa, np. wierzytelności pieniężne i niepieniężne, pod warunkiem, że są zbywalne. W celu zabezpieczenia kredytu kupieckiego najpowszechniej stosuje się zastaw rejestrowy. Do ustanowienia niniejszego zastawu jest konieczna umowa pomiędzy osobą uprawnioną do rozporządzania przedmiotem zastawu a wierzycielem oraz wpis do rejestru zastawów³⁴. Hipoteka jest formą zabezpieczenia polegającą na obciążeniu nieruchomości prawem, na mocy którego wierzyciel może dochodzić zaspokojenia swoich roszczeń z tej nieruchomości bez względu na to, czyją własnością się stała i z pierwszeństwem przed wierzycielami osobistymi właściciela nieruchomości. Przedmiotem hipoteki może być także użytkowanie wieczyste.

³² Tamże, art. 509–518.

³³ Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. – *Prawo bankowe*, DzU 2002, nr 72, poz. 665 z późn. zm., art. 81, ust. 1.

³⁴ M. Panfil, *Zarządzanie należnościami...*, s. 112.

Kaucja jest umową, na mocy której dłużnik lub osoba trzecia składa do banku jako zabezpieczenie papiery wartościowe lub sumę pieniężną. Ponadto dłużnik udziela bankowi pełnomocnictwa, upoważniając bank do pokrycia kwoty niespłaconego długu wraz z odsetkami i innymi należnościami³⁵.

W wypadku kredytów kupieckich formą ochrony dostawcy eksportera przed niezyskaniem zapłaty od importera odbiorcy może być ich ubezpieczenie³⁶. Konkurencja pomiędzy ubezpieczycielami powoduje, że obecnie można ubezpieczyć niemal każde ryzyko związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, także ryzyko związane z powstaniem wierzytelności w wyniku udzielenia kredytu kupieckiego. Ubezpieczyciele kredytu kupieckiego na początku dokonują selekcji klientów, co pozwala na uniknięcie klientów niewypłacalnych czy będących na skraju bankructwa³⁷. Przed podjęciem decyzji o pierwszej dostawie towarów do klienta specjaliści z towarzystwa ubezpieczeniowego analizują sytuację finansową tego kontrahenta w celu podjęcia decyzji o ewentualnym udzieleniu mu kredytu kupieckiego przez kredytodawcę. W przypadku pozytywnej decyzji określają limit kredytowy, do wysokości którego dostawca może mu dostarczyć towar. Towarzystwa ubezpieczeniowe zajmują się wypłatą odszkodowań za straty, które poniósł przedsiębiorca w wyniku bankructwa czy dłuższej zwłoki w zapłacie należności przez konkretnego klienta. W Polsce odszkodowania są wypłacane zazwyczaj, gdy zostanie ogłoszona upadłość dłużnika lub bezskutecznie zakończy się egzekucja należności kredytowych przeciwko majątkowi dłużnika. Zabezpieczenie transakcji handlowej dla kredytodawcy wyraża się możliwością otrzymania od towarzystwa ubezpieczeniowego odszkodowania³⁸.

Polityka windykacji należności jest jednym z parametrów polityki kredytowej przedsiębiorstwa. Forma prowadzonej windykacji powinna być zróżnicowana w zależności od rodzaju kontrahenta czy okresu przeterminowania³⁹. Dla wielu firm prowadzenie własnych komórek zajmujących się windykacją jest zbyt kosztowne, dlatego windykacja może być powierzona wyspecjalizowanym w dochodzeniu należności podmiotom gospodarczym. W Polsce windykowaniem należności zajmują się kancelarie prawnicze, wywiadownie gospodarcze, agencje

³⁵ M. Derejczyk, A. Kudłaszyk, *Poradnik kredytobiorcy...*, s. 9.

³⁶ D. Marciniak-Neider, *Rozliczenia w handlu zagranicznym*, PWE, Warszawa 2004, s. 238.

³⁷ J. Ostaszewski (red.), *Finanse*, Difin, Warszawa 2005, s. 210.

³⁸ Tamże, s. 213–212.

³⁹ M. Nowaczyk, T. Nowaczyk, *Praktyka ściągania należności, przewodnik po procedurach zabezpieczeń, kontroli i windykacji dla wierzycieli*, Wydawnictwo Forum, Poznań 2001, t. 1, s. 71.

obrotu wierzytelnościami, firmy skupujące wierzytelności, agencje detektywistyczne i inne⁴⁰. Polityka windykacji jest istotnym narzędziem polityki kredytowej, gdyż wywiera znaczący wpływ na poziom należności w firmie, a tym samym na płynność finansową, dlatego powinna być wyjątkowo przemyślana.

Zakończenie

Zarządzanie należnościami wydaje się niezbędne dla prawidłowego funkcjonowania każdego przedsiębiorstwa, zwłaszcza w dobie kryzysu i częstych zatorów płatniczych. Przemyślana polityka kredytowa przedsiębiorstwa, a zwłaszcza stosowanie skutecznej polityki windykacyjnej, wykorzystywanie instrumentów zabezpieczających czy ubezpieczających, faktoring i forfaiting, są odpowiedzią na obawy przedsiębiorców związane z dokonywaniem krajowych czy zagranicznych transakcji handlowych. Jednak na polskim rynku funkcjonują także przedsiębiorcy, którzy czy to w obawie przed wprowadzaniem innowacji do polityki kredytowej firmy, czy ze względu na skalę działalności nie wykorzystują w wystarczającym stopniu tych narzędzi. A tym samym nie wykorzystują możliwości, jakie daje skuteczny proces zarządzania należnościami. Zarządzanie należnościami i wdrożenie polityki kredytowej w firmie wymaga niejednokrotnie podjęcia wielu trudnych decyzji, często także finansowych. Przedsiębiorstwa, które w perspektywie długookresowej pragną zwiększenia swego udziału w rynku, muszą być elastyczne i aby pozyskać nowych odbiorców, często stoją na granicy płynności finansowej. Podsumowując, zarządzanie należnościami w praktyce wymaga wiedzy, umiejętności i wnikliwej analizy wielu czynników, jednak w dłuższej perspektywie warto podjąć to ryzyko, gdyż w konsekwencji prowadzi do zwiększenia płynności finansowej podmiotów gospodarczych.

Literatura

Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2001.

Czarecki J., *Factoring jako instrument finansowania działalności MSP*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

⁴⁰ J. Ostaszewski (red.), *Finanse...*, s. 215.

- Derejczyk M., Kudłaszyk A., *Poradnik kredytobiorcy*, Oficyna Wydawnicza Ośrodka Postępu Organizacyjnego, Bydgoszcz 2000.
- Duraj J., *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004.
- Gmytrasiewicz M. (red.), *Encyklopedia rachunkowości*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2005.
- Grzywacz J., *Factoring*, Difin, Warszawa 2005.
- Ignaczewski J., *Umowy nienazwane*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2004.
- Kiziukiewicz T., *Rachunkowość. Zasady prowadzenia po nowelizacji ustawy o rachunkowości*, Ekspert, Wrocław 2002.
- Kreczmańska-Gigol K., *Factoring w świetle prawa cywilnego, podatkowego i bilansowego*, Difin, Warszawa 2006.
- Krzyżkiewicz Z. (red.), *Leksykon bankowo-gieldowy*, Poltext, Warszawa 2005.
- Malinowska U., *Wycena przedsiębiorstwa w warunkach polskich*, Difin, Warszawa 2001.
- Marciniak-Neider D., *Rozliczenia w handlu zagranicznym*, PWE, Warszawa 2004.
- Nowaczyk M., Nowaczyk T., *Praktyka ściągania należności, przewodnik po procedurach zabezpieczeń, kontroli i windykacji dla wierzycieli*, t. 1, Wydawnictwo Forum, Poznań 2001.
- Ostaszewski J. (red.), *Finanse*, Difin, Warszawa 2005.
- Panfil M., *Zarządzanie należnościami w małym i średnim przedsiębiorstwie*, PARP, Radom 2004.
- Podedworna-Tarnowska D., *Factoring w Polsce: szanse i zagrożenia rozwoju*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2007.
- Sierpińska M., Wędzki T., *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Ustawa z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, DzU 2004, nr173, poz.1807 z późn. zm.
- Ustawa z 23 kwietnia 1964 r. – *Kodeks cywilny*, DzU 1964, nr 16, poz. 93 z późn. zm.
- Ustawa z 28 kwietnia 1936 r. – *Prawo wekslowe*, DzU 1936, nr 37, poz. 282 z późn. zm.
- Ustawa z 29 sierpnia 1997 r. – *Prawo bankowe*, DzU 2002, nr 72, poz. 665 z późn. zm.
- Ustawa z 12 czerwca 2003 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, DzU 2003, nr 139, poz. 1323.
- Wszelaki A., *Krótkoterminowe finansowanie przedsiębiorstwa kredytem handlowym*, „Prawo Przedsiębiorcy” 2005, nr 11.

INSTRUMENTS TO IMPROVE THE ENTERPRISE MANAGEMENT OF RECEIVABLES FOR GOODS AND SERVICES

Summary

Receivables management is necessary for the proper functioning of any enterprise, especially in times of crisis and frequent gridlock. Receivables Management in practice requires the knowledge, skills and a thorough analysis of many factors, but in the long run is worth taking a risk because the consequent increases in liquidity traders.

Keywords: receivables management, credit policy, debt collection policy, trade credit, factoring, forfaiting, loan collateral, credit insurance

Translated by Aneta Wszelaki

