

TERESA ŁUCZKA

KREDYT OD DOSTAWCY JAKO ŹRÓDŁO POZABANKOWEGO FINANSOWANIA PRZEDSIĘBIORSTWA. PROBLEMY OGÓLNE

1. ISTOTA KREDYTU OD DOSTAWCY

Kredyt od dostawcy (znany także jako kredyt kupiecki, kredyt handlowy, kredyt towarowy) stanowi formę krótkoterminowego pozabankowego finansowania przedsiębiorstwa¹. Jest on rozpowszechnioną pod względem częstotliwości i zakresu formą obcego finansowania podmiotów gospodarczych².

W odróżnieniu od kredytu bankowego kredyt od dostawcy nie polega na postawieniu do dyspozycji odbiorcy środków płatniczych, lecz na wspólnie uzgodnionym czasowym odroczeniu płatności za dostarczone towary lub usługi. Jest zatem kredytem towarowym i wyraża się w przyznaniu odbiorcy warunkowego prawa do dysponowania dobrem dostawcy. Istotną cechą kredytu od dostawcy jest jego ścisłe powiązanie ze zbytem towarów lub usług dostawcy. Spłata kredytu przez odbiorcę następuje z przychodu otrzymanego ze sprzedaży kredytowanych towarów.

W definicjach kredytu od dostawcy akcentowane są różne elementy. Najczęściej podkreślany jest odroczony termin płatności za dostawę towarów lub usług³. W niektórych definicjach szczególny nacisk kładzie się na rodzaj podmiotu kredytującego⁴ lub zwraca uwagę na fakt, iż z punktu widzenia kredytodawcy kredyt od dostawcy jest odroczoną należnością za

¹ W pewnych wypadkach kredyt od dostawcy jest kredytem średnioterminowym i łączy się z częściową regulacją należności wobec dostawcy lub kredytem długoterminowym (w handlu zagranicznym), zob. O. Hahn, *Finanzwirtschaft*, München 1975, s. 278 - 279.

² "Gospodarcze znaczenie kredytu od dostawcy w ogóle jest duże, ale zróżnicowane w zależności od branż gospodarki. W niektórych branżach może on zajmować pierwsze miejsce jeszcze przed kredytami bankowymi, a w wypadku eksportu zalicza się on do istotnych składników oferty handlowej", J. Hoffmann, *Verhaltenspflichten der Banken und Kreditversicherungsunternehmen. Zur Situation des Kaufpreisschuldners beim Lieferantenkredit*, Heidelberg 1990, s. 16. Autor podaje, że kredyt od dostawcy stanowił w gospodarce niemieckiej przeciętnie 11,4% obrotu w 1977 r. (wartość najniższa) i 12,2% obrotu w latach 1981 - 1983 (wartość najwyższa). W niektórych branżach znacznie przekraczał poziom przeciętny (m.in. handel biżuterią 28,1%, handel wyposażeniem biurowym 29%, handel wyrobami metalowymi 44,55, handel materiałami sanitarnymi, budowlanymi i paliwami 81,5%, handel samochodami 71,3%, tamże, s. 32 - 33.

³ Por. m.in. *Słownik Ekonomiki i Organizacji Przedsiębiorstwa*, red. S. Biczynski, B. Miedziński, Warszawa 1991, s. 76; *Leksykon Rachunkowości*, red. E. Nowak, Warszawa 1966, s. 101; *Słownik Terminów Ekonomiczno-Prawnych*, red. Ł. Gęsicki, M. Gęsicki, Łódź 1996, s. 115 - 116; D. Wędzki, *Dobór narzędzi polityki kredytu handlowego*, "Rachunkowość", 1996, 11; J. Kukielka, *Ubezpieczenie kredytu kupieckiego*, "Przegląd Podatkowy" 1994, 8.

⁴ Np. D. C. Ewert określa go jako "prywatną niefinansową instytucję", por. D. C. Ewert, *Trade-Credit Management: Selection of Accounts Receivable Using a Statistical Model*, "The Journal of Finance", 1968, 4. Vol. XIII; a także R. E. Marcum, E. O. Boshell, Jr., *Financing the Small and Medium-Size Business*, "Management Review", 1963, 1; H. Cywiński, *Pieniądz. Przegląd Encyklopedyczny*, Warszawa 1992, s. 106

dostawę towarów i usług, którą reguluje odbiorca, natomiast z punktu widzenia kredytobiorcy jest zobowiązaniem⁵. Według niektórych ekonomistów kredyt od dostawcy może być rozumiany w szerszym i węższym znaczeniu⁶.

Duża częstotliwość i szeroki zakres stosowania kredytu od dostawcy wynika z jego cech, które odróżniają go od innych form obcego finansowania i instrumentów ekonomicznych. Z punktu widzenia dostawcy jest on istotnym instrumentem polityki zbytu produktów i usług oraz integralnym składnikiem jego oferty rynkowej. Bez kredytu towarowego zbytu produktów i usług zostałaby ograniczony tylko do kręgu odbiorców o wyższej zdolności płatniczej.⁷

W badaniach nad kredytem od dostawcy konieczne jest odróżnienie gotówkowej płatności za dostarczone towary i usługi od typowego kredytu towarowego, który jest oprocentowany przez dostawcę. W praktyce gospodarczej przez gotówkową zapłatę za dostawę towarów (tzw. skonto) rozumie się zapłatę w ciągu kilku pierwszych dni od dostawy. Ta prolongata zapłaty nie jest obciążona przez dostawcę oprocentowaniem i niekiedy bywa określana też jako nieoprocentowany kredyt od dostawcy⁷. Po upływie tego okresu następuje finansowanie dostawy za pomocą oprocentowanego kredytu od dostawcy⁸. Rozróżnienie obydwu kategorii jest konieczne dla uchwycenia ekonomicznej istoty kredytu towarowego w wąskim znaczeniu (tj. oprocentowanego). Kryterium rozróżnienia jest fakt oprocentowania lub nieoprocentowania prolongaty zapłaty za dostawę. Większość ofert sprzedaży pozostawia odbiorcy wybór pomiędzy dwoma możliwościami zapłaty: gotówkową (skonto) albo oprocentowaną kredytową⁹. „Typowy oprocentowany kredyt od dostawcy uchodzi za najdroższą formę obcego finansowania”¹⁰.

W ofercie dostawcy odbiorca otrzymuje m. in. warunki płatności, wśród których zawarta jest na ogół możliwość zapłaty należności za dostawę

⁵ K.-H. Berger, *Lieferantenkredit*, w: *Handwörterbuch der Wirtschaft*, red. H. Büschgen, s. 1270. Zob. także *Mała Encyklopedia Ekonomiczna*, Warszawa, 1974, s. 407.

⁶ W. Meyerhöfer, *Der Lieferantenkredit als Kostenfaktor im westdeutschen Grosshandel*, IFO, München 1965, s. 4 - 5.

⁷ O. Hahn, *Finanzwirtschaft*, op. cit., s. 279.

⁸ Na przykład w Niemczech termin zapłaty za dostawę (skonto) wynosi około 10 dni, natomiast po upływie tego terminu odroczenie płatności wiąże się z zaciągnięciem oprocentowanego kredytu towarowego przez odbiorcę, zob. np. J. Süchting, *Finanzmanagement. Theorie und Politik der Unternehmensfinanzierung*, B.1, Wiesbaden 1978; w Polsce okres ten wynosi na ogół 21 dni.

⁹ Z teoretycznego punktu widzenia – zdaniem O. Hahna – różnica w cenie sprzedaży gotówkowej i cenie sprzedaży kredytowanej może być wyrażona w dwojaki sposób. Po pierwsze, można wyjść od ceny sprzedaży gotówkowej i następnie doliczyć do niej narzut na kredyt, otrzymując w konsekwencji cenę sprzedaży kredytowanej. Po drugie, można wyjść od ceny w sprzedaży kredytowanej i następnie odjąć rabat za zapłatę gotówkową uzyskując cenę sprzedaży gotówkowej. W praktyce gospodarczej przyjęła się druga metoda, tj. podstawą rachunku jest cena w sprzedaży kredytowanej, od której dostawca odlicza rabat w wypadku, gdy odbiorca zdecydował się uiścić należność za dostawę w krótszym terminie. Ta różnica, która wyraża rabat, określana jest jako skonto. Abstrahując od prób teoretycznego uzasadnienia różnic między dwoma metodami trzeba podkreślić, że rachunkowa wielkość tej różnicy jest taka sama dla danego produktu, dla danego dostawcy i danego czasu – niezależnie od tego, jaką techniką ujmowana jest cena w ofercie dostawcy. Różnica między dwoma cenami jest ekonomicznym ekwiwalentem dostawcy dla odbiorcy za przyspieszoną zapłatę należności za dostawę (sprzedaż gotówkowa) lub ceną, jaką płaci odbiorca za skorzystanie z kredytu od dostawcy. „Przy tym jest rzeczą obojętną, czy sprzedawca w swojej kalkulacji ten możliwy rabat cenowy poprzez wcześniejszy narzut na cenę już uwzględnił – jak to się dzieje w praktyce – czy nie”. Zob. O Hahn, *Der Skonto in der Wirtschaftspraxis*, Frankfurt am Main 1962, s. 9 - 10.

¹⁰ O Hahn, *Finanzwirtschaft*, op. cit.

w terminie przewidzianym dla zapłaty gotówkowej (skonta) lub w terminie przewidzianym dla kredytu handlowego. Wybór terminu płatności zależy od strategii przyjętej przez odbiorcę. Oferta dostawcy nie zawiera natomiast propozycji zapłaty gotówkowej wtedy, gdy dostawca dąży do tego, aby skłonić odbiorcę do korzystania z kredytu handlowego. Z punktu widzenia dostawcy skonto jest mieszanką nieponiesionych nakładów na koszty oprocentowania kapitału przeznaczanego na kredyt handlowy, oraz rezygnacją z części zysku w celu podtrzymania wielkości zbytu własnych produktów:

O możliwych granicach kształtowania wysokości skonta decydują – obok zwyczajów w danej branży gospodarczej – następujące czynniki:

- łatwość psucia się towaru, która skłania dostawcę do przyspieszenia obrotu i maksymalnego skrócenia terminu magazynowania danego towaru,
- rynkowa praktyka wielkich organizacji handlu detalicznego, które nalegają na stosunkowo liberalne warunki płatności za dostawy towarów,
- występująca w branżach o silnej konkurencji tendencja do stosunkowo długich terminów płatności kredytu od dostawcy i – jako alternatywa – do wysokiej stopy skonta w wypadku płatności gotówkowej¹¹.

Z kolei według Credit Research Foundation różnice w warunkach płatności za dostawy związane są następującymi czynnikami:

- marketingowymi i związanymi z obrotem towarowym po stronie nabywcy,
- konkurencji po stronie nabywcy i dostawcy.

Przez pierwszą grupę czynników rozumie się łatwość psucia się towarów, sezonowość popytu, koszty produktów, stopień przetworzenia produktów, rynkowe powodzenie produktów u konsumentów. Druga natomiast obejmuje intensywność konkurencji, cechy lokalnego rynku zbytu, rodzaj nabywcy, rozmiary sprzedaży, rozpiętość wahań zysku¹².

Zmiany w warunkach sprzedaży gotówkowej, zawarte w ofercie towarowej dostawcy, znajdują odzwierciedlenie w warunkach sprzedaży na kredyt. Ta współzależność warunków sprzedaży gotówkowej i sprzedaży kredytowanej ma duże znaczenie dla jakościowej strony oferty towarowej. “Podniesienie stopy skonta oddziałuje na przykład na tych odbiorców kupujących kredyt, którzy nie mogą sobie pozwolić na rabat gotówkowy, jako podrożenie pobranego kredytu handlowego. Relatywne podrożenie kredytu handlowego dla odbiorców kupujących na kredyt, którzy nie są w stanie płacić w terminie przewidzianym dla sprzedaży gotówkowej, może prowadzić do tego, że marginalne grupy odbiorców (o złej kondycji finansowej – dop. T.Ł.) są wyłączone (z dostępu do kredytu handlowego – dop. T.Ł.) lub rezygnują i przez to poprawia się jakościowy poziom dłużników dostawcy. Na odwrót, spadek lub eliminacja skonta (z oferty dostawcy – dop. T.Ł.) powoduje pogorszenie jakości istniejących i przyszłych kredytów handlowych. Wydłużenie terminów płatności kredytu handlowego może oz-

¹¹ Zob. m.in. D. Wędzki, *Dobór...*, op. cit., M. H. Seiden, *Quality of Trade Credit*, National Bureau of Economic Research, Occasional Paper, New York, 1964, 87, s. 1.

¹² Por. *Credit Research Foundation, Credit Management Handbook*, s. 526.

naczać spadek jego standardu, ponieważ przedsiębiorstwa o złej kondycji finansowej w większej mierze skazane są na bardziej tolerancyjne ukształtowanie terminów płatności. W takim wypadku wsparcie zbytu towarów w tendencji uprawiane jest kosztem jakości kredytu handlowego. Formalne wydłużenie płatności kredytu handlowego wyraża się w zmianie stosunku wierzytelności do obrotu, w terminie powrotu do dostawcy kapitału wyłożonego na kredyt lub w rotacji¹³.

Dla określenia istotnych różnic pomiędzy praktykowaną w gospodarce polskiej formułą kredytu od dostawcy i stosowanymi w rozwiniętej gospodarce zachodniej rozwiązaniami w tej dziedzinie należy zwrócić uwagę, że oferta dostawcy zawiera przeważnie wyraźnie sformułowane warunki płatności za dostawę towarów i usług oraz warunki płatności. Dostawca może wymagać od klienta niezwłocznej zapłaty netto lub alternatywnie wyznaczać późniejszy termin zapłaty w określonej kombinacji, ze stawką dziennego oprocentowania prolongowanej kwoty należności w przeliczeniu na każdy dzień zwłoki. Zwłoka w należności regulacji z tytułu dostaw towarów i usług oznacza bowiem z punktu widzenia dostawcy zamrożenie jego kapitału na określony okres, co pociąga za sobą konieczność jego wycofania z obiegu i wydłużenie okresu cyrkulacji. Zwiększenie okresu zamrożenia kapitału (związanie kapitału) dostawcy wywiera wpływ na rentowność kapitałową dostawcy.

W konsekwencji oferta dostawcy daje odbiorcy następujące możliwości wyboru w dziedzinie płatności za dostarczone towary i usługi: szybką regulację zapłaty w połączeniu ze zmniejszeniem kwoty należności albo odroczony termin płatności w połączeniu z zapłatą pełnej kwoty należności za dostawę.

Pierwszy wariant regulacji zapłaty jest określany jako skonto i podawany w ofercie dostawcy w stawce procentowej z zaznaczeniem ilości dni po dostawie, w ciągu których traktuje się regulację zapłaty jako szybką. Klient otrzymuje w ten sposób trzy możliwości wyboru strategii regulacji zobowiązań wobec dostawcy:

- 1) wykorzystanie oferty skonto, tj. zapłaty za towar w okresie, który dostawca traktuje jako regulację szybką i finansowo preferowaną obniżeniem kwoty należności (najczęściej stawka wynosi 2% kwoty rachunku za każdy dzień zapłaty w tym terminie),
- 2) wykorzystanie odroczonego terminu płatności w połączeniu z zapłatą pełnej sumy zobowiązań wobec dostawcy,
- 3) uzyskanie kredytu od dostawcy ponad okres płatności pełnej sumy zobowiązań (termin płatności wynosi najczęściej 30 dni).

Z punktu widzenia dostawcy skonto jest zatem formalnym opustem cenowym, wyrażonym w procencie ceny sprzedaży w celu skłonienia odbiorcy do szybkiej regulacji zobowiązań wobec dostawcy. Obok tego istotną rolę odgrywają motywy związane z polityką zbytu własnych produktów i usług. Z finansowego punktu widzenia skonto jest dla dostawcy rezygnacją z części zysków i nakładów, które wymaga finansowania odroczonej płatności.

¹³ K. Engelen, *Der Handels- und Lieferantenkredit in den USA*, Berlin 1969, s. 90.

2. KREDYT OD DOSTAWCY JAKO ALTERNATYWA KRÓTKOTERMINOWEGO KREDYTU BANKOWEGO

Kredyt od dostawcy stanowi ze względu na swoje cechy najbardziej rozpowszechnioną w gospodarce narodowej i pożądaną przez przedsiębiorstwo (tj. kredytodawcę) alternatywę krótkoterminowego kredytu bankowego¹⁴. Najogólniejsza różnica między kredytem handlowym i kredytem bankowym wynika ze statusu ekonomicznego obydwu kredytodawców – przedsiębiorcy, dostawcy i banku – i ekonomicznej roli aktywności kredytowej w ich strategii gospodarczej jako podmiotów ekonomicznych. Przedsiębiorstwo-dostawca, najczęściej producent lub hurtownik, w przeciwieństwie do banku nie jest instytucją finansową. Kredyt dla banku jako instytucji finansowej jest produktem i podstawowym źródłem dochodów z działalności ekonomicznej. Świadczenie usług kredytowych jest dla niego zasadniczym celem gospodarczym, dla realizacji którego administruje on obcym kapitałem – powierzonymi mu wkładami bankowymi klientów. Administrowanie obcym kapitałem określa nie tylko zaufanie właścicieli wkładów wobec banku, ale także rentowność banku jako przedsiębiorstwa. Pozyskiwanie przez bank wkładów od klientów i świadczenie usług kredytowych są poddane ostrym regulacjom prawnym i wymaganiom rynków finansowych. “Aktywa banku i udzielony na ich podstawie kredyt, musi być takiej jakości, iż gwarantuje bankowi spełnienie swojej funkcji i zapewni wypłacalność banku w każdej chwili”¹⁵, co wymaga surowej weryfikacji wiarygodności kredytowej klientów banku w celu eliminacji wysokiego ryzyka finansowego.

Kredyt handlowy jest instrumentem dostawcy używanym do skłonienia odbiorcy, aby podjął decyzję o zakupie jego towarów lub usług. Jest zatem istotnym warunkiem zbytu towarów dostawcy i instrumentem maksymalizacji wolumenu sprzedaży – tj. zasadniczego celu jego działalności gospodarczej. Z tych różnic w statusie ekonomicznym banku jako instytucji finansowej i dostawcy jako instytucji niefinansowej, wynikają określone różnice w cechach ekonomicznych kredytu bankowego i kredytu od dostawcy (cena kredytu, gwarancje spłaty kredytu, wiarygodność kredytowa, metody kontroli stanu ekonomicznego klienta itd.). Dostawca ocenia konieczność i zakres kredytowania odbiorcy, oraz warunki dostawy towaru i płatności za dostawę z punktu widzenia sytuacji na rynku zbytu i swojej pozycji rynkowej. Jego pozycja na rynku zdeterminowana jest poprzez liczbę konkurentów i intensywność konkurencji, prowadzonej za pomocą ceny i jakości produktów, ale także warunków płatności za dostawę towarów i usług. W związku z tym kredyt handlowy i oferta płatności są nie tylko przedmiotem wyboru przez dostawcę, ale także posunięciem wymuszonym przez

¹⁴ Jak już wspomniano, niektóre rodzaje kredytu od dostawcy są kredytem średnioterminowym, zwłaszcza w handlu zagranicznym. Również producenci maszyn rolniczych udzielają odbiorcom kredytu handlowego średnioterminowego, gdyż maszyny te sprzedawane są na przełomie zimy i wiosny, podczas gdy warunki sprzedaży przewidują zapłatę po zakończeniu zbiorów, zob. H. Jonas, *Grenzen der Kreditfinanzierung*, Wiesbaden 1966, s. 47. Szczególna forma kredytu od dostawcy nie stanowi jednak zasadniczego przedmiotu niniejszej analizy, która koncentruje się na najbardziej rozpowszechnionym rodzaju kredytu od dostawcy, tj. kredycie krótkoterminowym w obrocie wewnętrznym danej gospodarki narodowej.

¹⁵ D. S. Thompson, *Changes in Quality of Credit*, “The Journal of Finance”, 1956, Vol. XI, s. 301.

konkurencję na rynku zbytu. Z tych powodów na rynku nabywcy panuje ogólna łatwość uzyskania kredytu handlowego i wynegocjowania bardziej korzystnych warunków płatności za dostawy, podczas gdy na rynku odbiorcy panuje ogólna rezerwa w udzielaniu kredytu handlowego i tendencja do zaostrzania warunków płatności za dostawę towarów i usług (krótsze terminy płatności, brak tolerancji wobec przekroczenia terminów płatności itd.).

Analiza porównawcza obydwu źródeł kapitału obcego powinna określić, jaka jest dostępność kredytu handlowego – w porównaniu z kredytem bankowym – dla przedsiębiorstwa, a zwłaszcza dla małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego. Dostępność kredytu dla tej kategorii przedsiębiorstwa wyznaczona jest przez dwa czynniki, a mianowicie przez cenę kredytu i przez wymagania kredytodawcy w dziedzinie wiarygodności kredytowej jako wstępnego formalnego warunku kredytowania (stopień prawdopodobieństwa, iż udzielony kredyt zostanie zwrócony kredytodawcy w uzgodnionym terminie wraz z oprocentowaniem). Jak już wspomniano, rynek małego kredytu bankowego – w odróżnieniu od rynku dużego kredytu bankowego – jest niedoskonałym rynkiem finansowym, tzn. cena kredytu nie jest jedynym czynnikiem równoważenia popytu na kredyt ze strony małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego, z bankową podażą kredytów dla kredytobiorcy tej wielkości.

Drugim istotnym czynnikiem popytu i podaży małego kredytu bankowego jest odpowiednia wiarygodność kredytowa małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego jako kredytobiorcy. Oznacza to, że przedsiębiorstwo tej wielkości może być gotowe do zapłacenia odpowiednio wysokiej ceny za kredyt bankowy, lecz mimo to bank odmówi kredytowania z uwagi na niską lub niedostateczną wiarygodność kredytową¹⁶.

Wymagania dostawcy (kredytodawcy) w dziedzinie wiarygodności kredytowej odbiorcy jego towaru są zdecydowanie mniejsze, niż wymagania banku wobec kredytobiorców tej kategorii: z uwagi na wtórny charakter kredytu handlowego wobec sprzedaży dostawca jest gotów tak dalece finansować odbiorcę, jak długo odbiorca przyczynia się do wzrostu jego obrotów i jest gotów kupować jego towary. Jak zauważa M. H. Seiden, "Pytanie o ryzyko finansowe jest dla instytucji niefinansowych pytaniem wtórnym w stosunku do ich celu podstawowego, którym jest sprzedaż dóbr i usług"¹⁷. Jednak w związku z istnieniem określonego ryzyka finansowego dostawca musi umiejętnie rozwiązywać konflikt, który istnieje pomiędzy agresywną polityką sprzedaży towarów i usług, a podstawowymi wymaganiami polityki kredytowej, zgodnie z którymi dla zachowania równowagi finansowej przedsiębiorstwa dostawca musi otrzymywać od swoich odbiorców uzgodnione należności z tytułu dostaw towarów i usług¹⁸.

Dostawca dokonuje na ogół dwukrotnie oceny zdolności płatniczej odbiorcy swoich towarów i usług. Przedmiotem oceny dostawcy jest w grun-

¹⁶ W stosunku do takiej grupy kredytobiorców bank rezygnuje z możliwości podniesienia premii od ryzyka i odmawia generalnie kredytowania, a grupa przedsiębiorstw o wysokim ryzyku kredytowania wypada z rynku małego kredytu bankowego. Por. m.in. prace J. Stiglitz'a.

¹⁷ M. H. Seiden, *Quality...*, op. cit., s. 1.

¹⁸ Tamże.

cie rzeczy – tak jak w wypadku kredytu bankowego – jakość kredytu handlowego przed udzieleniem kredytu handlowego (ocena *ex ante*) i po upływie terminu jego zwrotu (ocena *ex post*). Oceny *ex ante* – oceny perspektywicznej – dokonuje się w oparciu o bilans przedsiębiorstwa i inne dane ekonomiczne o stanie przedsiębiorstwa. Można w ten sposób ocenić prawdopodobieństwo zapłaty należności za dostawy towarów i usług. Natomiast oceny *ex post* – oceny retrospektywne – przeprowadza się po upływie terminu spłaty kredytu handlowego, kiedy można ocenić stopień wykonania przez odbiorcę uzgodnionych warunków finansowych dostawy towarów i usług.

Instytucje niefinansowe wykazują do pewnego stopnia niewrażliwość na ryzyko kredytowania klientów i jego wskaźniki bilansowe. W odróżnieniu od banków i innych instytucji finansowych dostawcy nie mają na ogół zwyczaju domagać się od swoich kredytobiorców (odbiorców towarów) premii od ryzyka finansowania¹⁹. W wypadku odbiorcy o wysokim ryzyku finansowania, dostawca podejmuje na ogół decyzję o zaniechaniu sprzedaży w ogóle lub sprzedaży pod warunkiem płatności gotówkowej. Dostawca z reguły nie różnicuje natomiast stopy oprocentowania kredytu handlowego jako wyrazu zróżnicowanej kondycji finansowej i zróżnicowania kategorii kredytobiorcy²⁰. Zróżnicowanie oprocentowania kredytu handlowego nie ma żadnego znaczenia – w przeciwieństwie do kredytu bankowego – jako wyraz zmian w strukturze ryzyka kredytobiorców. Politykę instytucji niefinansowych w dziedzinie ryzyka finansowego charakteryzuje stosunkowo wysoki poziom ryzyka w strukturze dłużników i w tendencji wysoka niewrażliwość dawcy kredytu handlowego na ryzyko utraty kredytu.

Prognozowanie prawdopodobieństwa terminowego zwrotu przez odbiorcę kredytu handlowego wraz z oprocentowaniem ma odmienne podstawy niż podobne prawdopodobieństwo zwrotu kredytu bankowego. Termin spłaty kredytu handlowego wyznaczony jest generalnie przez dwa czynniki:

- 1) odbiorca spłaca dostawcy kredyt handlowy z przychodu uzyskanego ze sprzedaży kredytowanych przez dostawcę towarów; do momentu sprzedaży dostawca zachowuje przedłużone prawo własności towarów, które znajdują się u odbiorcy, jako najczęstszą lub jedyną gwarancję udzielonego kredytu handlowego. H. H. Jonas zauważa w związku z tym, że przedłużone prawo własności towarów ma zazwyczaj tylko wtedy sens, gdy “można zagwarantować, że przychód z ich sprzedaży da się oddzielić od innych przychodów klienta”²¹,
- 2) termin płatności kredytu handlowego wyznaczony jest w konsekwencji przez przeciętny – typowy dla danej branży gospodarki – okres rotacji towarów, tj. okres od ich zakupu i wprowadzenia odbiorcy do chwili ich sprzedaży.

Według A. F. Chapina “podstawową cechą kredytu handlowego (...) jest to, że okres kredytowania nie powinien przekraczać zainteresowania od-

¹⁹ Por. K. Engelen, *Der Handels...*, op. cit.

²⁰ Tamże.

²¹ H. H. Jonas, *Grenzen...*, op. cit., s. 47.

biorcy towarem, który jest przedmiotem kredytowania przez dostawcę, to znaczy kredyt nie powinien przeżyć transakcji”²². Warunki kredytowania odbiorcy przez dostawcę są zatem zdeterminowane przez stosunki ekonomiczne na rynku towarów i usług, a nie – jak w wypadku kredytu bankowego – przez stosunki ekonomiczne na rynkach finansowych. W związku z tym klasyczne bankowe kryteria oceny prawdopodobieństwa terminowego zwrotu kredytu wraz z oprocentowaniem okazują się nieadekwatnym układem odniesienia dla kredytu handlowego, ponieważ “wysokość poprawek wartości (w bilansie przedsiębiorstwa – dop. T.Ł.) o ile zostały wykazane oraz istniejące wskutek tego rezerwy finansowe dają z reguły niewiele informacji o jakości istniejących i przyszłych kredytów handlowych”²³.

Ze względu na określoną niewrażliwość na ryzyko finansowe, której źródłem jest wtórny charakter kredytu handlowego wobec sprzedaży towarów i usług, dostawca wykazuje bardziej liberalny stosunek do – typowych dla badania wiarygodności kredytowej przez bank – danych analitycznych, które zawarte są w bilansie odbiorcy towarów i usług. W znacznie szerszym zakresie niż bank akceptuje bowiem jego wskaźniki niedostatecznej struktury kapitałowej (np. stopień zadłużenia przedsiębiorstwa) i wskutek tego grupy przedsiębiorstw, które utraciły wiarygodność kredytową banku mogą korzystać z kredytu handlowego. Dostawca nie korzysta z takich instrumentów bankowych, jak podniesienie premii od ryzyka lub żądanie dodatkowych i mocniejszych rzeczowych gwarancji spłaty kredytu, do których sięga bank dla minimalizacji ryzyka kredytowania przedsiębiorstw o niedostatecznej wiarygodności kredytowej.

W tych warunkach jakość kredytu w ocenie *ex ante* wyznaczają – z jednej strony – standardy dawcy kredytu handlowego (dostawcy) i – z drugiej strony – zdolność kredytobiorcy do krótkoterminowego wypełnienia tych standardów. Wyrazem standardów dawcy kredytu handlowego są warunki płatności za dostawę towarów i usług wyrażone w ofercie dostawcy. Natomiast wyrazem zdolności kredytobiorcy do spełnienia standardów dostawcy są zmiany w kondycji ekonomicznej odbiorcy i klasyfikacja zaciągniętych kredytów handlowych według typowych czynników ryzyka²⁴.

Ocena kredytu *ex post* opiera się na doświadczeniu dostawcy i na historycznych charakterystykach statystycznych. Na ich podstawie dostawca ocenia, w jakim stopniu spełnione zostały przez kredytobiorcę warunki umowy kredytowej, tzn. w jakim stopniu zrealizowane zostało prawdopodobieństwo terminowego zwrotu kredytu handlowego wraz z oprocentowaniem lub – w negatywnym ujęciu – ryzyko utraty kredytu handlowego. O ile ocena kredytu handlowego *ex ante* obejmuje kredyty trwające lub kredyty przyszłe (co do których dostawca może tylko prognozować prawdopodobieństwo), to ocena *ex post* obejmuje kredyty handlowe już zakończone (co do których dostawca może stwierdzić, w jakim stopniu

²² A. F. Chapin, *Credit and Collection Principles and Practice*, New York-London, 1947, s. 114, za K. Engelen, *Der Handels-...*, op. cit.

²³ K. Engelen, *Der Handels-...*, op. cit., s. 87 - 88.

²⁴ Tamże, s. 88, a także D. Wędzki, *Dobór...*, op. cit.

prawdopodobieństwo wykonania umowy kredytowej zostało rzeczywiście zrealizowane. Warunkiem oceny *ex post* jest zatem upływ terminu płatności kredytu handlowego, który otwiera możliwość odpowiedzi na pytanie, czy odbiorca towarów i usług spłacił zaciągnięty kredyt handlowy, czy też zaniechał spłacania, narażając dostawcę na straty.

Ocena kredytu od dostawcy *ex post* odbywa się na dwu płaszczyznach: poziomie jakościowego jego wierzycieli i jakości kredytu handlowego oraz jego zmian w branży lub całej gospodarce narodowej. Opiera się na szeregu wskaźnikach statystycznych, które informują o wielkości strat kredytu handlowego. Do podstawowych wskaźników w tej dziedzinie należą:

- 1) wolumen utraconych kredytów handlowych i ich procentowy udział w ogólnych należnościach dostawcy,
- 2) liczba zbankrutowanych przedsiębiorstw (w skali branży lub gospodarki narodowej w przeliczeniu na 10 tys. przedsiębiorstw),
- 3) wolumen kredytów handlowych, które stały się przyczyną upadku przedsiębiorstw,
- 4) przeciętny wolumen niespłaconych kredytów handlowych,
- 5) przekroczenia terminów płatności kredytu handlowego przez odbiorców, szczególnie przekroczenia w dwóch grupach: przekroczenia terminu płatności o 60 i 90 dni²⁵.

Powyższe wskaźniki stanowią podstawę oceny przez dostawcę jakościowego poziomu jego odbiorców towarów i usług, jak i ekonomicznego stanu branży lub gospodarki narodowej. Utrata kredytu handlowego przez dostawcę może oznaczać utratę zdolności płatniczej odbiorcy, wolę odbiorcy, aby zaniechać spłacania kredytu handlowego, a także niemożność spłacenia kredytu handlowego ze względu na przejściowe trudności płatnicze, które odbiorca spodziewa się pokonać. Ryzyko utraty kredytu handlowego w określonych granicach może być niezależne od odbiorcy, ale wynikać z ogólnego stanu gospodarki narodowej lub branży.

Redukcja wymagań przez dostawcę w dziedzinie wiarygodności kredytowej odbiorcy – w porównaniu z wymaganiami banków w tej dziedzinie – ma swoje uzasadnienie m.in. w następujących czynnikach:

- po pierwsze, w transakcjach handlowych pomiędzy dostawcą i odbiorcą możliwa jest do osiągnięcia większa rozpiętość zysku w porównaniu z jednostkowymi transakcjami bankowymi. W transakcjach, w których dąży się do wysokiego zysku, można przyjąć również wyższy poziom ryzyka finansowego,
- po drugie, dawca kredytu handlowego na ogół dysponuje lepszą strukturą kapitałową niż bank – udział jego kapitału w kapitale ogółem jest znacznie wyższy niż w wypadku banku, który w istotnej mierze obraca przede wszystkim kapitałem obcym²⁶. H. H. Jonas pisze m.in.: “W wypadku kredytowania przedsiębiorstwa handlowego lub przemysłowego kredytodawca jest raczej skłonny abstrahować od ryzyka kredytowanego

²⁵ Por. także D. Wędzki, *Analiza należności i polityki kredytu kupieckiego*, “Rachunkowość” 1966, 6.

²⁶ Np. Süchting podaje, że bank dysponuje przeciętnie tylko 5% kapitału własnego, w Polsce 5 - 10%. Z tego powodu obciążenie majątku dostawcy ryzykiem z tytułu kredytu handlowego jest w konsekwencji mniejsze, nawet gdy stanowi wysoki wskaźnik w obrotach towarowych dostawcy.

przedsiębiorstwa tak długo, jak długo jego szanse na zysk i sytuacja finansowa są dobre, w wypadku banku natomiast zbyt liberalna polityka kredytowa może prowadzić do kryzysu zaufania, którego konsekwencje wskutek utraty wiarytelności mogą doprowadzić pozycję banku do sytuacji godnej pożałowania²⁷,

- po trzecie, kredyt handlowy nie jest udzielany i kształtowany jak kredyt bankowy, ponieważ sprzedaż towarów i usług jest priorytetem dostawców. W wypadku, gdyby dostawca chciał racjonalizować kredyt handlowy na wzór kredytu bankowego, nie byłby w stanie tego przeprowadzić, ze względu na brak odpowiedniego aparatu organizacyjnego i wyszkolonego personelu.

Redukcja wymagań w dziedzinie wiarygodności kredytowej rozszerza dostęp do kredytu handlowego tym przedsiębiorstwom, które nie mają dostępu do innych źródeł obcego kapitału, w szczególności do kredytu bankowego, z powodu niedostatecznej wiarygodności kredytowej. Chodzi przede wszystkim o przedsiębiorstwa, których finansowanie przez kapitał obcy byłoby obciążone zbyt wielkim ryzykiem w porównaniu z ryzykiem, jakie jest akceptowalne w wypadku kredytu bankowego (zła struktura kapitałowa kredytobiorcy itp.). Na ogół we wszystkich wypadkach gdy w rachubę nie wchodzi udzielenie kredytu bankowego ze względu na niską wiarygodność kredytową, kredytobiorca może jeszcze podjąć próbę krótkoterminowego finansowania swojej działalności przy pomocy kredytu handlowego. H. H. Jonas podkreśla że "szczególną kategorią przedsiębiorstw, które tutaj przytacza się osobno ze względu na ich znaczenie, są przedsiębiorstwa małe i mniejsze. Kredyt handlowy gra tutaj bardzo istotną rolę jako źródło finansowania obok często bardzo pożądanego środków własnych i kredytów z kręgu znajomych. Badania nad obrazem finansowym tych małych i najmniejszych przedsiębiorstw istnieją co prawda tylko w bardzo niewystarczającym rozmiarze – jednak dostępne wyniki tych badań pozwalają na wyciągnięcie wniosku, że kredyt handlowy ma dla tych przedsiębiorstw bardzo duże znaczenie. Kredyt bankowy pojawia się dopiero w klasie większych przedsiębiorstw jako szczególna cecha finansowania – aby potem ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa znowu tracić na znaczeniu na korzyść innych rodzajów finansowania. Dla bardzo małych lub nowo założonych przedsiębiorstw kredyt bankowy jest tylko bardzo rzadko dostępny i kredyt handlowy wypełnia tutaj bardzo istotne zadanie finansowe, które tylko z trudem przejąć mogłaby inna forma finansowania"²⁸.

Obniżenie wymagań co do wiarygodności kredytowej – obok rozluźnienia kryteriów – związane jest z nieformalnym charakterem kredytu handlowego. Decyzję o jego udzieleniu dostawca podejmuje bowiem automatycznie wraz z decyzją o dostawie towarów lub usług, tzn. bez takiej jak w wypadku kredytu bankowego procedury weryfikacji kredytobiorcy.

²⁷ H. H. Janas, *Grenzen...*, op. cit., s. 11.

²⁸ Tamże, s. 116.

3. CENA KREDYTU OD DOSTAWCY

Udzielenie kredytu od dostawcy odbiorcom wymaga od przedsiębiorstwa odpowiedniego potencjału finansowego, ponieważ zwiększa ono zapotrzebowanie kapitałowe na cele kredytowania. "Finansowe oparcie, którym rozporządza przedsiębiorstwo, jest niezbędną przesłanką przyznania kredytu. Przedsiębiorstwo powinno być wyposażone w kapitał co najmniej w takim zakresie, że może zagwarantować odbiorcy typowe terminy płatności za dostawy towarów; ponadto jest rzeczą pożądaną, aby obsługiwać tych klientów dostawcy, którzy korzystają z dłuższych terminów płatności, zbyt towarów jest rentowny, poza tym trzeba dysponować dostatecznymi zasobami środków w celu finansowania programów szczególnych dla grupy marginalnych klientów, o ile podjęcie tego ryzyka przez dostawcę jest uzasadnione gospodarczo"²⁹. Wynikające stąd zapotrzebowanie dostawcy na kapitał jest zaspakajane na ogół – w różnych proporcjach – przez zasoby jego kapitału własnego refinansowane przez rynki finansowe, w tym rynek kredytu bankowego. Refinansowanie kredytu od dostawcy przez rynki finansowe zakłada nie tylko dostęp dostawcy do tych rynków, ale także traktowanie ceny kapitału obcego na tych rynkach jako składnika ceny kredytu od dostawcy, który dostawca udziela swoim odbiorcom. Cena, po której dostawca pozyskuje kapitał obcy na potrzeby finansowania kredytowania odbiorców swoich towarów, określa w konsekwencji – jako jeden z czynników – wysokość ceny kredytu od dostawcy.

Koszt pozyskania kapitału przez dostawcę stanowi punkt wyjścia kalkulacji ceny kredytu handlowego. Obok kosztu pozyskania kapitału dwoma istotnymi składnikami ceny kredytu od dostawcy są premie od ryzyka straty i koszty administracyjne, które powstają w związku z udzielaniem i nadzorem kredytu handlowego (księgowość, upomnienia kredytobiorców itd.)³⁰.

Podstawowym typem ryzyka, od którego dostawca nalicza sobie premię jako kredytodawca, jest ryzyko kredytu od dostawcy. Ryzyko to może być dwojakie i obejmować:

- ryzyko utraty udzielonego kredytu, gdy odbiorca przestaje spłacać kredyt,
- ryzyko przekroczenia przez odbiorcę uzgodnionego terminu płatności za dostawę towarów, co może w konsekwencji prowadzić także do utraty udzielonego kredytu od dostawcy: przekroczenie terminu płatności może zaowocować nieusuwalne trudności płatnicze odbiorcy, które ostatecznie prowadzą do zaprzestania spłaty należności za dostawę towaru.

Generalnie biorąc, niebezpieczeństwo, że odbiorca towarów zaprzestanie spłacać dostawcy kredyt od dostawcy, jest znacznie wyższe niż niebezpieczeństwo zaniechania spłaty kredytu bankowego przez kredytobiorcę. Także niebezpieczeństwo, że przerwanie płatności kredytu od dostawcy

²⁹ H. H. Jonas, *Der Handelskredit*, w: *Finanzierungs-Handbuch*, red. H. Jansberg, Wiesbaden 1964, s. 20.

³⁰ Zob. m.in. U. Pleiss, *Der Skonto in der pagatorischen und kalkulatorischen Rechnung*, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 1957, s. 340.

będzie prowadzić ostatecznie do zupełnego zaniechania płatności i utraty kredytu jest większa niż w wypadku kredytu bankowego. Wyższe prawdopodobieństwo straty kredytu od dostawcy wynika z faktu, że jest go łatwiej otrzymać niż kredyt bankowy z uwagi – jak już wspomniano – na obniżone wymagania w dziedzinie wiarygodności kredytowej, które stawia dostawca towarów swoim odbiorcom. “Obliczona na podstawie przeszłości wielkość strat kredytu wskutek niewypłacalności odbiorców musi być uwzględniona przez dostawcę w przyszłej cenie. Gdyby koszty tych strat (...) miały ponosić te grupy przedsiębiorstw, z których pochodzą straty kredytu od dostawcy, to musiałyby one być obciążone wysoką premią od ryzyka i w konsekwencji nadmiernymi cenami. W ekstremalnym wypadku koszty ryzyka przejmowałyby te przedsiębiorstwa, które same są niewypłacalne – co oznacza, że koszty poniesionych strat dostawca nie mógłby w ogóle z czegokolwiek powetować”³¹. W rezultacie premia od ryzyka kredytu handlowego jako wyraz utraty wiarygodności przez dostawcę obciąża przyszłych odbiorców towarów i biorców kredytu od dostawcy poprzez zmianę warunków dostaw i warunków płatności za dostawy towarów. Duże straty kredytu od dostawcy wskutek zaniechania płatności przez odbiorców prowadzić muszą do wzrostu premii od ryzyka kredytowania i następnie do wzrostu ceny kredytu od dostawcy. Innym następstwem tego jest wzrost rabatu za gotówkową zapłatę za dostawy towarów.

Koszty, które wynikają z przekroczenia przez odbiorcę uzgodnionego terminu płatności, składają się głównie z kosztów kapitału wyłożonego przez dostawcę na kredyt od dostawcy i ewentualnych kosztów upomnienia odbiorcy towarów. Przekroczenie terminu płatności kredytu od dostawcy oznacza – z punktu widzenia kredytobiorcy – potaniaenia kredytu, proporcjonalnie do okresu przekroczenia terminu uzgodnionego z dostawcą. Wielkość ryzyka utraty kredytu od dostawcy lub przekroczenia terminu jego płatności przez odbiorcę zależy ostatecznie od tego, jak część odbiorców jest gotowa płacić gotówką za dostawę towarów i korzystać z rabatu gotówkowego, który kategorię ryzyka kredytowego czyni bezprzedmiotową. Ryzyko kredytowe zatem jest określone przez wielkość tego kręgu odbiorców, którzy korzystają z kredytu od dostawcy i którzy to ryzyko realizują.

Innym rodzajem ryzyka, które kształtuje cenę kredytu handlowego, jest premia od ryzyka wzrostu cen, inflacji i utraty siły nabywczej pieniądza krajowego. Niektórzy autorzy odróżniają przy tym zjawisko inflacji w gospodarce narodowej od wzrostu cen poszczególnego dobra, które jest istotne dla danego dostawcy towarów³². Ta zmiana ceny oznacza niebezpieczeństwo, że pomiędzy momentem zastosowania określonego czynnika produkcji i momentem nadejścia do przedsiębiorstwa należności z tytułu sprzedaży dobra wytworzonego z jego pomocą rośnie jego cena na rynkach zaopatrzeniowych. W konsekwencji z otrzymanego przychodu można kupić mniejszy wolumen czynników produkcji niż był zawarty w sprzedanych produktach.

³¹ O. Hahn, *Der Skonto...*, op. cit., s. 35.

³² Tamże.

Ostatni składnik, który zasługuje na uwagę z punktu widzenia wysokiej ceny kredytu od dostawcy, wiąże się ze zmianami w zasobach środków finansowych kredytodawcy, jakie pociąga za sobą udzielanie kredytu odbiorcy towarów i usług. Udzielając bowiem kredytu dostawca rezygnuje z dotychczasowej płynności płatniczej wskutek przekazania za pomocą kredytu części swej zdolności płatniczej na rzecz odbiorcy. W zamian za tą rezygnację dostawca oczekuje określonej premii, która wchodzi w skład ceny kredytu. Premia za rezygnację lub ograniczenie płynności płatniczej dostawcy w wypadku płynności gotówkowej za dostawę towarów zawarta jest w rabacie gotówkowym, który otrzymuje odbiorca płacący gotówką za dostawę. Rezygnacja dostawcy z tej premii jest w takim wypadku zachętą finansową dla odbiorcy, aby w krótszym terminie regulował swoje zobowiązania finansowe z tytułu dostawy towarów³³.

Omówione powyżej czynniki, które kształtują cenę kredytu od dostawcy można pokrótce ująć w następujący schemat. Przyjmując, że roczne oprocentowanie kredytu od dostawcy wynosi 36 procent (tj. ok. 4 razy wyższe niż krótkoterminowego kredytu bankowego) składniki ceny można przedstawić następująco:

Tabela 1

Składniki skonta

Składniki skonta	Roczne oprocentowanie kredytu od dostawcy (%)	Struktura kosztów skonta (%)
Koszty oprocentowania	8,0	22,0
Premia od spadku wartości pieniądza	2,0	6,0
Premia od ryzyka	9,0	25,0
Koszty administracyjne	3,6	10,0
Koszty ogółem	22,6	63,0
Premia za ograniczenie płynności finansowej dostawcy	13,4	37,0
Skonto ogółem	36,0	100,0

Źródło: O. Hahn, *Der Skonto in der Wirtschaftspraxis*, Frankfurt am Main 1962, s. 44.

Jak wskazują dane zawarte w tabeli, najważniejszym czynnikiem kształtującym cenę kredytu od dostawcy jest premia za rezygnację dostawcy z własnej płynności finansowej (37 procent ceny kredytu), premia od ryzyka kredytowania odbiorcy (25 procent ceny kredytu) i koszty pozyskania kapitału przez dostawcę na potrzeby kredytowania odbiorcy (22 procent ceny kredytu).

W podsumowaniu analizy kredytu od dostawcy jako finansowej alternatywy krótkoterminowego kredytu bankowego trzeba zwrócić uwagę na fakt, iż nie objęła ona całości porównania obydwu form kredytu, ale jedynie te jego aspekty, które mają najistotniejszy wpływ na dostępność danego źródła finansowania dla przedsiębiorstwa prywatnego, a mianowicie: 1) wymagania kredytodawcy w dziedzinie wiarygodności kredytowej przedsiębiorstwa,

³³ Por. tamże, s. 44.

2) cenę danego rodzaju kredytu³⁴. Z punktu widzenia dostępności przedsiębiorstwa prywatnego do obcego kapitału, kredyt od dostawcy – w porównaniu z kredytem bankowym – wykazuje dwie przeciwstawne tendencje. Z jednej strony, jest on bardziej dostępny niż kredyt bankowy, ponieważ dostęp do tego źródła finansowania jest obwarowany mniejszymi wymaganiami kredytodawcy w dziedzinie wiarygodności kredytowej. W rezultacie przedsiębiorstwo, które nie jest w stanie spełnić kryteriów wiarygodności kredytowej banku, uzyskuje od dostawcy zgodę na finansowanie z kredytu od dostawcy. Inaczej ujmując, kredyt od dostawcy jest bardziej dostępnym źródłem krótkoterminowego obcego finansowania przedsiębiorstwa niż krótkoterminowy kredyt bankowy obwarowany wyższymi wymaganiami w dziedzinie wiarygodności kredytowej. Przedsiębiorstwo może z tego powodu łatwiej spełnić wymagania od dostawcy w dziedzinie wiarygodności kredytowej niż wymagania banku.

Obniżenie wymagań w dziedzinie wiarygodności kredytowej przez dostawcę towarów jako kredytodawcę w istotnej mierze podnosi ryzyko utraty udzielonego kredytu i w konsekwencji koszty kredytowania odbiorcy towarów. Zatem ryzyko straty kredytu od dostawcy wskutek niewypłacalności odbiorców jak i konieczność refinansowania kredytu od dostawcy na rynku kredytu bankowego w celu poprawy potencjału finansowego kredytodawcy (dostawcy towarów) prowadzą do wzrostu ceny kredytu handlowego w porównaniu z kredytem bankowym.

Z drugiej strony, wysoka cena kredytu handlowego stanowi z ekonomicznego punktu widzenia w gruncie rzeczy czynnik, który ogranicza popyt na ten rodzaj kapitału obcego. W rzeczywistości co najmniej dwa czynniki przeciwdziałają jednakże ograniczeniom popytu wskutek wysokiej ceny kredytu od dostawcy:

- po pierwsze, przedsiębiorstwo korzysta z tego źródła kapitału obcego w krótkich okresach czasu i w konsekwencji wysoki roczny poziom ceny kredytu od dostawcy spada proporcjonalnie do okresu korzystania z kredytu,
- po drugie, kredyt od dostawcy stanowi jedyne dostępne źródło obcego finansowania przedsiębiorstwa, które nie ma w ogóle dostępu do rynku kredytu bankowego wskutek niedostatecznej wiarygodności kredytowej ryzyka finansowania. Oznacza to, że w dziedzinie obcego finansowania kredyt od dostawcy nie stanowi przedmiotu racjonalnego wyboru ekonomicznego ze strony przedsiębiorstwa, które jest pozbawione dostatecznej wymaganej na rynku kredytu bankowego wiarygodności kredytowej. Kredyt od dostawcy stanowi dla tej grupy przedsiębiorstw raczej konieczność ekonomiczną, dla której jedyną alternatywą może być finansowanie z kapitału własnego – tj. gotówkowa zapłata za dostawy towarów, co ze swej strony zakłada wysoką płynność finansową przedsiębiorstwa.

³⁴ Szereg innych różnic między kredytem od dostawcy i kredytem bankowym nie było przedmiotem analizy z uwagi na to, że nie wywierają pierwszorzędowego wpływu na dostępność danego kapitału obcego dla przedsiębiorstwa prywatnego. Np. korzystanie z kredytu bankowego przez przedsiębiorstwo i wykazywanie tego faktu w bilansie przedsiębiorstwa podnosi finansową wiarygodność w oczach partnerów rynkowych. Kredyt bankowy wiąże się bowiem z surową i wymagającą kontrolą stanu finansowego przedsiębiorstwa przez bank. Korzystanie z kredytu bankowego stanowi zatem pośredni dowód zadawalającego stanu finansowego przedsiębiorstwa i jego zdolności do regulowania zobowiązań finansowych wobec wierzycieli.

Wysoka płynność finansowa oznacza natomiast poprawę kondycji finansowej przedsiębiorstwa i sanację jego gospodarki finansowej ze swej strony są równoznaczne z poprawą wiarygodności kredytowej przedsiębiorstwa z punktu widzenia wymagań banku i otwarcie dostępu do rynku kredytu bankowego.

Wysoki koszt kredytu od dostawcy ma poważne konsekwencje dla struktury kapitałowej przedsiębiorstwa. Z punktu widzenia rentowności korzystanie z najdroższej formy obcego finansowania podnosi przeciętny koszt pozyskiwania kapitału obcego przez przedsiębiorstwo i spadek rentowności stosowanego kapitału. Z punktu widzenia płynności finansowej przedsiębiorstwa podnosi jego zdolność płatniczą i niekiedy staje się jedynym dostępnym źródłem finansowania krótkookresowego wzrostu ekonomicznego przedsiębiorstwa. Z punktu widzenia zaś kryterium suwerenności przedsiębiorstwa, kredyt od dostawcy wywiera wpływ negatywny, ponieważ zwiększa jego zależność ekonomiczną od dostawcy zmuszając do dostosowania się przedsiębiorstwa do warunków dostawcy (m.in. możliwy jest dyktat i cenowy nacisk na częstsze zakupy towarów, nacisk na akceptację gorszej jakości towarów za cenę lepszych warunków kredytowania odbiorcy itd.).

TRADE CREDIT AS A SOURCE OF EXTRA-BANK FINANCING OF A BUSINESS. GENERAL ISSUES

S u m m a r y

High costs of a trade credit have some serious consequences for the structure of capital of a creditor. From the point of view of remunerativeness – having recourse to the most expensive form of financing from the outside results in raising the average cost of engaging capital by a business and, consequently, in decreasing of remunerativeness of the capital used. From the point of view of financial position of a business such a credit does increase its own payment capacity and even sometimes it becomes the only available way of getting a source financing of short-termed economic growth. Nevertheless, from the point of view of the criterion of sovereignty of a business – the trade credit has negative influence because of increased economic dependence on a deliverer and, finally, because of the fact that the business gets enforced to comply with conditions offered by the creditor.