

Jacek Grzywacz

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
<https://orcid.org/0000-0003-3127-9684>

Konieczność racjonalnego ujmowania zasad polityki kredytowej przedsiębiorstwa w świetle wymogów płynności i bezpieczeństwa finansowego

Streszczenie

Celem artykułu jest ocena realnych możliwości racjonalnego kształtowania zasad prowadzenia przez przedsiębiorstwo polityki handlowej oraz udzielania kredytu kupieckiego, w sposób umożliwiający pozytywne stymulowanie płynności i bezpieczeństwa finansowego. Dodatkowo, przyjęto założenie, że polityka ta jest głównym wyznacznikiem szansy na stabilizację rynkową firmy w relacjach z kontrahentami. Warunkiem tego jest jednak zrozumienie istoty płynności finansowej w sposób uwzględniający realia gospodarki polskiej. Wykorzystano metodę analizy źródeł oraz metodę opisu. Dokonano przeglądu literatury dotyczącej płynności finansowej. W artykule wskazano na konieczność racjonalnego, praktycznego ujmowania istoty płynności finansowej oraz prowadzenia polityki kredytowej. Zwrócono również uwagę na ciągłą powtarzalność różnorodnych teoretycznych koncepcji dotyczących płynności, w oderwaniu od rzeczywistości gospodarczej.

Słowa kluczowe: kredyt kupiecki, płynność finansowa, sektor MŚP

Kod klasyfikacji JEL: G21

1. Wprowadzenie

Bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstwa jest praktycznym, wymiernym i jednocześnie fundamentalnym warunkiem jego istnienia, funkcjonowania oraz rozwoju. Bezpośrednim wyróżnikiem tego bezpieczeństwa jest płynność finansowa, od której zależy utrzymywanie dobrych relacji z partnerami biznesowymi. Brak płynności oznacza natychmiastową wręcz utratę zaufania rynkowego, bez którego realna działalność firmy jest praktycznie niemożliwa. Jak zresztą stale potwierdza praktyka gospodarcza, utrata płynności jest głównym powodem upadłości przedsiębiorstwa i dotyczy to również jednostek rentownych, wśród których jakże częste są przypadki występowania problemów z regulowaniem pilnych zobowiązań finansowych.

Ryzyko utraty płynności, a tym samym bezpieczeństwa finansowego, w dużym stopniu znajduje swój wyraz w umiejętności sterowania przez przedsiębiorcę posiadanymi należnościami, zwłaszcza o krótkoterminowym charakterze. Nadal często bowiem w realiach gospodarki polskiej ich skuteczne odzyskiwanie pozostawia wiele wątpliwości, wśród których dominujący charakter ma sposób, w jaki firma prowadzi własną politykę handlową wobec swoich kontrahentów, występujących w roli dłużników. Zasadna przy tym wydaje się uwaga o częstym braku jakichkolwiek usystematyzowanych rozwiązań służących prowadzeniu racjonalnych zasad dotyczących nie tylko należności, ale także innych składników posiadanego majątku obrotowego. Przykładem może być chociażby częste pomijanie potrzeby bieżącego zarządzania środkami pieniężnymi, które firmy przetrzymują na nieoprocentowanych rachunkach bankowych¹.

Pomimo faktu, że sama polityka handlowa ma dosyć zróżnicowany wymiar i charakter, jej wiodącym elementem jest kredyt handlowy, zwany potocznie kupieckim. Ma on w swojej istocie utrzymywać w miarę stabilne relacje rynkowe z odbiorcami przedsiębiorstwa i kształtować w związku z tym jego pozytywny wizerunek.

Celem opracowania jest ocena realnych możliwości racjonalnego kształtowania zasad prowadzenia przez przedsiębiorstwo polityki handlowej oraz udzielania kredytu kupieckiego, w sposób umożliwiający pozytywne stymulowanie płynności i bezpieczeństwa finansowego. Dodatkowo, przyjęto założenie, że polityka ta jest głównym wyznacznikiem szansy na stabilizację rynkową firmy w relacjach z kontrahentami. Warunkiem tego jest jednak zrozumienie istoty płynności finansowej w sposób uwzględniający realia gospodarki polskiej.

Niestety, zbyt często widoczna jest „przypadkowość” decyzyjna przedsiębiorców, którzy ignorując potrzebę posiadania chociażby w ograniczonym stopniu określonych założeń polityki dotyczącej kredytu handlowego i utrzymywania płynności, reagują i podejmują określone decyzje na bieżąco. Brak jest w tym wypadku ustalonych wcześniej reguł i świadomości wobec potrzeby ich istnienia. Dosyć często przyczyną tego jest opinia samych przedsiębiorców, od-

¹ Według danych Komisji Nadzoru Finansowego w marcu 2025 wartość depozytów zgromadzonych przez przedsiębiorstwa (głównie na nieoprocentowanych rachunkach bieżących) przekraczała 550 mld zł).

nosząca się do faktu zmienności i nieprzewidywalności warunków prowadzenia działalności gospodarczej. Rzeczywiście, zmienność ta wydaje się być trwałym elementem obecnej rzeczywistości gospodarczej, w żadnym razie jednak nie usprawiedliwia ignorowania potrzeby posiadania rozwiązań ułatwiających praktyczną i skuteczną decyzyjność.

Problem polityki handlowej i płynności finansowej jest z natury szczególnie dotkliwy w najmniejszych firmach, często niedysponujących odpowiednią kadrami posiadającą umiejętność kształtowania racjonalnej polityki biznesowej. Dochodzi do tego fakt, że w wielu małych jednostkach niski staż rynkowy i niewielkie doświadczenie gospodarcze znacznie ograniczają realne możliwości kształtowania przez przedsiębiorców stabilnej pozycji konkurencyjnej.

2. Przegląd literatury

Artykuł jest kontynuacją rozważań autora przeprowadzonych w pozycji książkowej *Płynność finansowa przedsiębiorstwa* [Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2021]. W dużej mierze wykorzystano również publikacje prof. Marii Sierpińskiej, Katarzyny Kreczmańskiej-Gigol, prof. Witolda Bienia. Wykorzystano także najnowsze dane z Głównego Urzędu Statystycznego oraz Komisji Nadzoru Finansowego.

Przyjęto również, że polityka jest głównym wyznacznikiem szansy na stabilizację rynkową firmy w relacjach z kontrahentami. Wykazano także, że wiele założeń dorobku teoretycznego w ograniczonym stopniu uwzględnia realia funkcjonowania polskich przedsiębiorstw.

3. Konieczność prawidłowego rozumienia istoty płynności finansowej i jej praktycznego znaczenia

Jedynie pozornie może wydawać się, że płynność finansowa jest kategorią o jednorodnym charakterze i prostej definicji. Tymczasem ma ona wiele różnorodnych cech znajdujących jakże często swoje odzwierciedlenie w rzeczywistości gospodarczej, w jakiej funkcjonują przedsiębiorstwa. Za najbardziej zwięzłą definicję można uznać propozycje Sierpińskiej, według której płynność oznacza zdolność do terminowego regulowania zobowiązań bieżących [Sierpińska, Jachna, 2007, s. 81]. Syntetyczny charakter takiego postrzegania płynności w żadnym razie nie przeczy jej istocie, jest jednak niewystarczający dla wyjaśnienia jej złożoności, zwłaszcza biorąc pod uwagę praktykę gospodarczą. W tym wypadku nader istotną wydaje się kwestia horyzontu czasowego, który niestety zdaje się być ignorowany w toczących się wielu dyskusjach w szeregu publikacji. Zdecydowanie brakuje polemiki na ten temat. Jak zauważają Grzywacz i Jagodzińska-Komar [2021, s. 13–14], w przypadku definiowania płynności kapitałowej chodzi o zobowiązania mające bieżący, krótkoterminowy charakter, o wymagalności do jednego roku. Termin ten należy jednak traktować w sposób nader umowny i w żadnym wypadku nie odnosić go w każdej sytuacji do 12 miesięcy. Często bowiem brak możliwości

regulowania długu, utrzymujący się np. przez 2 miesiące (niekiedy i krócej), oznacza zapas finansową firmy. Przyjmowanie zatem w sposób automatyczny jednego roku wydaje się zbyt daleko idącym ograniczeniem i przeczy wręcz logice praktycznego ujmowania tego zagadnienia. Problem ten ma bowiem głównie praktyczny, realny wymiar, rzadko uwzględniony niestety w literaturze. Być może należałoby terminy realizowania bieżących zobowiązań odnosić do poszczególnych branż, w jakich działają firmy, chociaż i w tym wypadku trudno jest mówić o „z góry” narzuconej jednorodności. Przykładem mogą być chociażby błędne wnioski dotyczące badań nad strukturą kapitałową przedsiębiorstw, właśnie w ujęciu branżowym. Okazuje się, że przypisywanie pewnych uniwersalnych cech zachowań przedsiębiorców w ramach konkretnej branży nie powinno być podstawą do formowania jednoznacznych opinii. A tak się niestety często dzieje.

Automatyczne przyjmowanie w definicjach płynności okresu 12 miesięcy wiąże się z dużym zagrożeniem dla bezpieczeństwa finansowego jednostki. W tym okresie często bowiem występują momenty, w których nie ma praktycznie możliwości dokonywania przesunięć w środkach firmy, istnieją zatem ograniczone szanse na szybkie podjęcie racjonalnych decyzji „ratujących” płynność. Brak możliwości naruszenia (spieniężenia) majątku przedsiębiorstwa w danym momencie powoduje, że poziom płynności finansowej ma wówczas duże znaczenie [Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2021, s. 13–14].

Pomimo pewnych kontrowersji i różnic widocznych podczas podejmowania przez różnych autorów prób definiowania płynności finansowej i wyjaśniania jej istoty, wydaje się, że jest to zjawisko korzystne, również dla praktyki gospodarczej. Można wręcz zauważyć, że jednorodność charakteryzowałaby się dużą ułomnością w praktycznym pojmowaniu tego problemu. Jest to bowiem zagadnienie daleko szersze niż standardowe odnoszenie definicji płynności jedynie do regulowania krótkich długów.

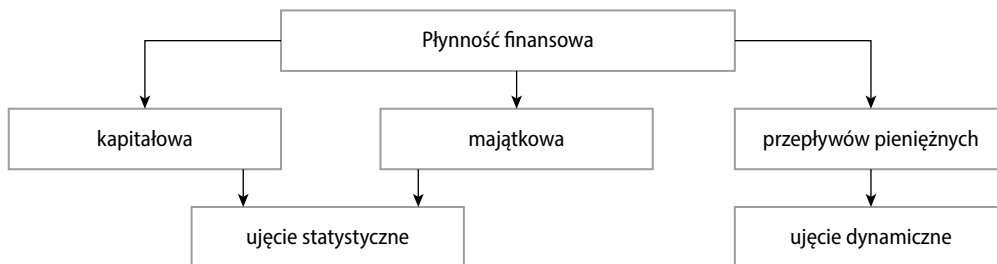
Jak słusznie zauważają Kreczmańska-Gigol i Kamela [2018, s. 19], jest to kategoria złożona, trudno jest zatem mówić o jej jednoznaczności. Pewne wątpliwości budzi przy tym opinia, że uwzględniając fakt zbieżności definicyjnej, łatwo można wpaść w pułapkę złudnego przekonania, że pojęcie płynności nie jest jednoznaczne oraz może być ujmowane w kilku różnych wymiarach [Kreczmańska-Gigol, 2016, s. 19]. Za słuszne jednak należy uznać uwagi, że pojęcie to jest właśnie niejednoznaczne i powinno uwzględnić różne aspekty, głównie o charakterze praktycznym. Na przykład, doświadczenia tysięcy małych (zwłaszcza mikro) firm wskazują, że jedynie definicyjne ujmowanie płynności jest niewystarczające. Złudne i nieprawdziwe może być bowiem przekonanie, że bieżąca sytuacja przedsiębiorstwa jest stabilna, tymczasem w wielu takich przypadkach tak nie jest. Rzadko również zdarza się, że przepływy pieniężne w przedsiębiorstwie (wpływy i wydatkowanie środków) są ze sobą terminowo synchronizowane. Właśnie w mniejszych firmach szczególnie widoczne są trudności w umiejętnym szacowaniu oraz interpretowaniu płynności.

W przypadku zrozumienia, że utrata płynności finansowej jest głównym powodem upadku przedsiębiorstwa, przedsiębiorcy słusznie przypisują jej większą wagę, w porównaniu z kategorią dochodowości i rentowności. Duże znaczenie mają tu zmiany zachodzące w środowisku

biznesowym powodujące, że model zarządzania finansami oparty na dochodowości ustępuje modelowi, którego rdzeniem jest utrzymanie płynności finansowej na odpowiednim poziomie [Zhan, 2017, s. 16]. Często zatem podkreśla się w publikacjach, że przedsiębiorstwa coraz częściej przekładają stabilność dotyczącą płynności ponad rentowność, przede wszystkim z powodu wzrostu zagrożenia bankructwem [Wyrobek, 2021, s. 35].

Pomijając szczegółową charakterystykę różnorodności definicyjnej prezentowanej w publikacjach, wydaje się, że głównym odniesieniem płynności finansowej jest uwzględnienie aspektu kapitałowego i majątkowego (rysunek 1).

Rysunek 1. Różne aspekty płynności finansowej



Źródło: opracowanie własne.

Ujęcie kapitałowe jest opisanym wcześniej, najbardziej naturalnym i najczęściej spotykanym sposobem pojmowania płynności finansowej. Oznacza ona bowiem możliwość wywiązywania się firmy z zobowiązań o charakterze krótkoterminowym. Jak już wyraźnie podkreślono, głównym, kontrowersyjnym elementem takiego postrzegania płynności jest definicyjny, sztywny okres wymagalności długu.

Również ujęcie majątkowe budzi w treści swojej definicji istotne wątpliwości. W tym wypadku płynność określa się jako umiejętność do szybkiego spieniężenia określonych składników majątku, bez ponoszenia przy tym strat (czyli bez utraty wartości), bądź jedynie z niewielką utratą tej wartości [Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2021, s. 23].

Biorąc pod uwagę realia gospodarcze, taki sposób definiowania płynności finansowej, mówiący o szybkim czy wręcz natychmiastowym spieniężeniu aktywów bez ponoszenia straty, wydaje się istotnym nieporozumieniem. Taka definicja dominuje niestety w szeregu publikacji [Wędzki, 2003, s. 33–34; Grabowska, 2017, s. 15–17].

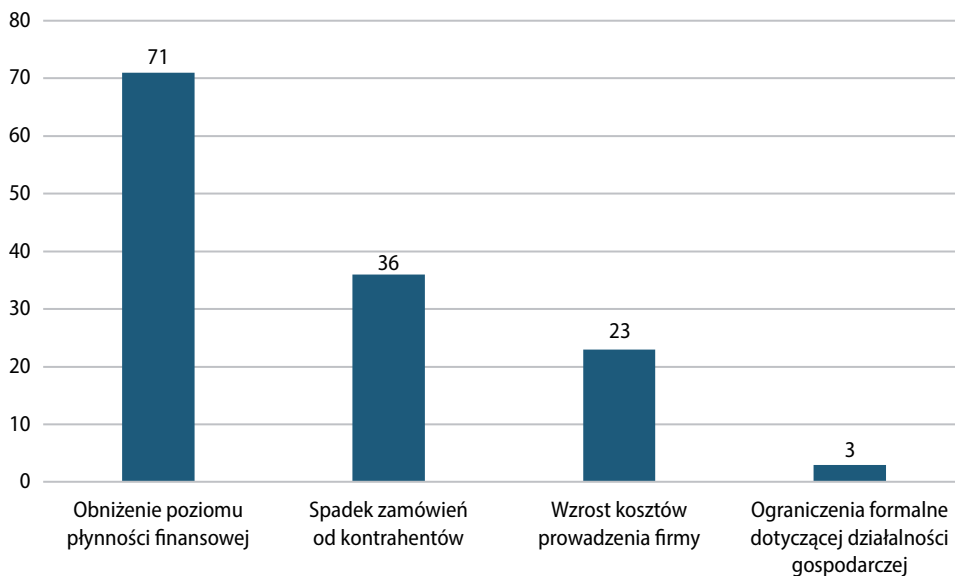
Takie ujmowanie płynności, w którym warunkiem jej zachowania jest spieniężanie aktywów za cenę odpowiadającą wartości rynkowej, ma w dużym stopniu jedynie teoretyczny wyraz. Nie jest bowiem praktycznie możliwe spieniężanie np. posiadanych należności przed upływem terminu ich zapłaty przez dłużnika za ich kwotę nominalną. Dotyczy to również zapasów, które przedsiębiorca chciałby natychmiast spieniężyć.

Trudno jest doszukać się w literaturze jakiegokolwiek próby racjonalnego określenia, na jakich warunkach przedsiębiorca powinien upłynniać aktywa niepieniężne tak, aby można było odnieść przyjęte rozwiązania do definicji płynności majątkowej i określić rzeczywisty poziom

bezpieczeństwa finansowego firmy. Niewiele przy tym zmienia fakt sugerowania w niektórych definicjach, że upłynnienie majątku powinno odbywać się bez znacznej, niewielkiej, ograniczonej utraty ich wartości. O jaką utratę wartości zatem chodzi, aby można było poniesioną stratę przyjąć za poziom akceptowalny, nie tylko z punktu widzenia zachowania przez firmę bezpieczeństwa finansowego? Dlaczego wreszcie ignoruje się rozwiązania przyjmowane w instytucjach finansowych, gdzie np. banki dosyć precyzyjnie ujmują problem płynności majątkowej? Zasłaniając się specyfiką funkcjonowania banków, wielu autorów nie przyjmuje możliwości wykorzystywania doświadczeń tych instytucji oraz rozwiązań na gruncie przedsiębiorstwa.

Podsumowując, konieczność właściwego, w tym praktycznego, rozumienia płynności finansowej wiąże się z podkreślonym już wcześniej faktem, że jest ona fundamentalnym warunkiem istnienia przedsiębiorstwa, nie wspominając o jego rozwoju. Dotyczy to również firm dochodowych i rentownych, w których uzyskiwane zyski nie zabezpieczają przed bankructwem w sytuacji, kiedy następuje załamanie możliwości bieżącej obsługi zadłużenia. Nader istotne wobec tego i jednocześnie jakże niepokojące są opinie polskich przedsiębiorców, dotyczące głównych kłopotów w prowadzeniu firmy. Ilustrują to rysunki 2 i 3.

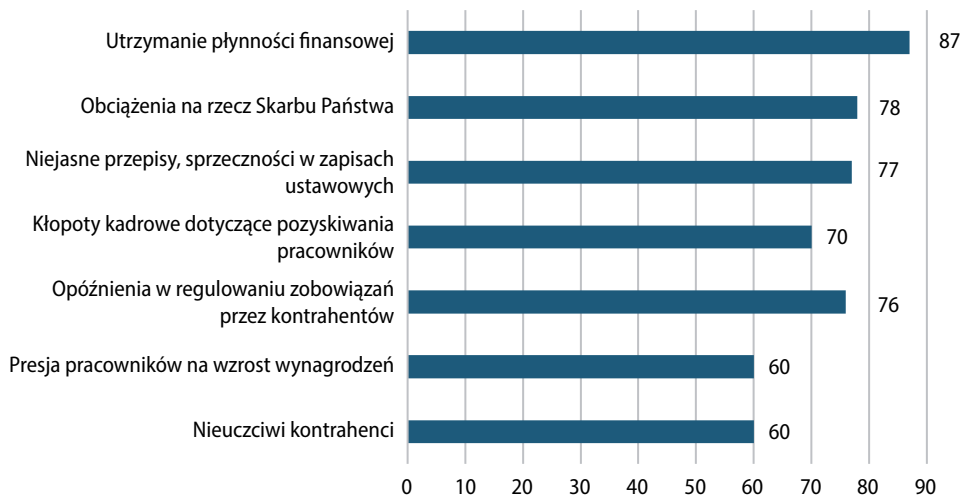
Rysunek 2. Główne przyczyny występowania ryzyka bankructwa – dane za rok 2024 (%)



Źródło: opracowanie na podstawie danych Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości, GUS oraz BIGInfoMonitor.

Zrozumiałe jest, że fundamentalne znaczenie płynności finansowej powinno zmuszać wręcz przedsiębiorców do podejmowania prób poszukiwania i wdrażania rozwiązań służących stabilnym przepływom pieniężnym. Wyznacznikiem takich rozwiązań jest polityka kredytowa przedsiębiorstwa kształtująca racjonalne zasady współpracy z kontrahentami.

Rysunek 3. Podstawowe trudności w prowadzeniu działalności gospodarczej w opinii przedsiębiorców – dane za rok 2024 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Grzywacz [2023, s. 39].

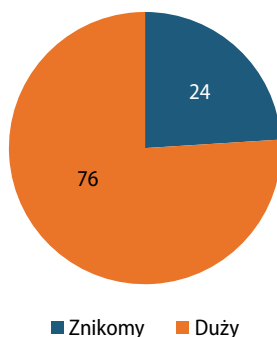
4. Znaczenie polityki kredytowej

Jak zauważa Zawadzka [2018, s. 31], polityka kredytowa firmy wiąże się bezpośrednio z zarządzaniem należnościami z tytułu dostaw i usług oraz kształtowaniem struktury pozostałych składników majątku obrotowego. Należności z kolei są głównym rezultatem sprzedaży produktów i towarów, jeśli zapłata dokonywana jest przez odbiorcę w okresie późniejszym niż data odbioru świadczenia i do rachunku klientowi [Bień, 2018, s. 222].

Śledząc treść definicji polityki kredytowej, często określanej mianem handlowej, prezentowanych w literaturze, nie sposób oprzeć się wrażeniu, że jest ona utożsamiana z należnościami. W pewnym stopniu takie podejście wydaje się uzasadnione zwłaszcza wtedy, gdy odnosimy tę politykę do problemu dotyczącego kredytu handlowego i sposobu traktowania go przez firmę występującą w roli dostawcy (wierzyciela). Kожарzenie jednak polityki kredytowej jedynie z należnościami może budzić istotne wątpliwości. Z powodzeniem można politykę tę odnosić w ogóle do majątku obrotowego, ale również do zobowiązań, głównie o charakterze krótkoterminowym. Samo pojęcie oraz interpretacja istoty polityki handlowej mają zatem dosyć umowny charakter i powinny uwzględniać rzeczywiste warunki, w jakich funkcjonują przedsiębiorstwa. Nie zmienia to oczywiście faktu, że głównym „motorem napędowym” w rozumieniu polityki handlowej są właśnie należności. One bowiem i sposób radzenia sobie z nimi mają często decydujący wpływ na realny dostęp przedsiębiorcy do gotówki. Ta z kolei wiąże się bezpośrednio z poczuciem bezpieczeństwa finansowego, słusznie utożsamianego z płynnością. Nie powinien zatem dziwić fakt bezpośredniego wiązania przez wielu przedsiębiorców problemu płynności finansowej z poziomem i charakterem posiadanych należności.

W wielu wypadkach ich charakter odgrywa decydującą rolę w stymulowaniu kondycji finansowej firmy. Potwierdzają to każdego dnia opinie przedsiębiorstw na ten temat (rysunek 4).

Rysunek 4. Negatywny wpływ należności przeterminowanych na działalność przedsiębiorstwa (%)



Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych oraz danych GUS i Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości.

Pewne uzasadnione wątpliwości mogą budzić próby jednoznacznego, automatycznego wręcz przypisywania stałych cech „należnościom przeterminowanym”. Wydaje się bowiem, że odnoszenie tego rodzaju należności jedynie do faktu przekroczenia terminu ich zapadalności (uregulowania przez dłużnika) jest błędnym uproszczeniem. Dzieje się tak głównie dlatego, że „teoretyczna twórczość”, w przeciwieństwie do realnej praktyki gospodarczej, jest w stanie zaakceptować wszystko, przy ogólnej zgodzie propagatorów tej twórczości.

Pomijając istniejące kontrowersje, polityka kredytowa firmy ma przede wszystkim na celu kształtowanie racjonalnych zasad budowy i utrzymywania relacji z partnerami handlowymi. A to z kolei ma się bezpośrednio przekładać na stymulowanie bezpiecznego i stabilnego poziomu płynności finansowej. Brak tego oczywistego przełożenia grozi poważnymi konsekwencjami, wśród których warto wyróżnić te, które mają nader realny, praktyczny charakter [Grzywacz, 2025, s. 17]:

- wzrost zależności od innych podmiotów – w przypadku małych firm może oznaczać swoje ubezwłasnowolnienie, z czym wiąże się ograniczenie swobody racjonalnych wyborów i samodzielnych decyzji,
- wzrost kosztów zdobywania zewnętrznych, w tym w szczególności obcych, źródeł finansowania działalności,
- zmuszanie do spieniężenia posiadanego majątku poniżej wartości rynkowej,
- bardziej restrykcyjne wymogi ze strony wierzycieli dotyczące warunków płatności za dostarczone towary czy świadczone usługi,
- utrata wiarygodności na rynku, budowanej wcześniej często jakże dużym wysiłkiem.

Z powodzeniem można przyjąć, że fundamentalnym zagrożeniem dla firmy jest utrata zaufania. Sama zaś praktyka gospodarcza potwierdza, że fakt ten jest nader często ignorowany przez przedsiębiorców, zwłaszcza o niewielkim stażu rynkowym. Dotyczy to zatem dziesiątek tysięcy mikroprzedsiębiorstw.

„Objętościowy” charakter polityki kredytowej może być różny i zależy w istotnym stopniu od wielkości i doświadczenia przedsiębiorców. Podejmując jednak próbę wskazania pewnych wspólnych, wręcz uniwersalnych cech, należy wskazać, że polityka ta powinna uwzględniać następujące elementy:

- zasady pozyskiwania informacji na temat kontrahentów,
- opracowanie kryteriów służących ocenie ich wiarygodności,
- określenie zasad sprzedaży w powiązaniu z udzieleniem kredytu kupieckiego, np. terminy otrzymywania zapłaty, okres i limity kredytowania odbiorców,
- sposoby odzyskiwania należności,
- zasady promowania odbiorców za wcześniejszą zapłatę i nakłaniania do takich zachowań.

Jak zauważają Sierpińska i Wędzki [2019, s. 79], prowadzenie polityki handlowej ma sprzyjać realizowaniu zysku na wyznaczonym poziomie przy jednoczesnym, akceptowalnym poziomie ryzyka.

W wielu publikacjach wskazuje się wprost na główny cel, którym musi być maksymalizacja sprzedaży i zysku. Taka „pogoń” za zyskiem ma oczywiście miejsce w praktyce i jest nader często spotykana wśród wielu przedsiębiorców. Akceptowalny poziom ryzyka wydaje się przy tym zarówno naturalnym, oczywistym sformułowaniem, jak i mocno subiektywnym.

Po pierwsze, zarówno sprawny pomiar, jak i zarządzanie ryzykiem wymagają posiadania wiedzy i umiejętności wykorzystywania jej w praktyce. Jakże często obserwuje się ułomność decyzyjną przedsiębiorców, również dobrze wykształconych. Sama wiedza nie wystarcza.

Po drugie, pomimo wielu publikacji na temat ryzyka i metod jego oceny, kategoria ta ma w istotnym stopniu wymiar jakościowy. Wiele analiz i wniosków na ten temat ma nader subiektywny charakter, z czym wiążą się różnorodne kontrowersje i polemiki. Towarzyszą one próbom składania propozycji rzekomo obiektywnych rozwiązań służących szacowaniu poziomu ryzyka i sposobom zarządzania nimi. W rezultacie ocena tego samego kontrahenta może się istotnie różnić, w zależności od podejścia osoby, która ją przeprowadzała.

5. Nieuchronność kredytu kupieckiego

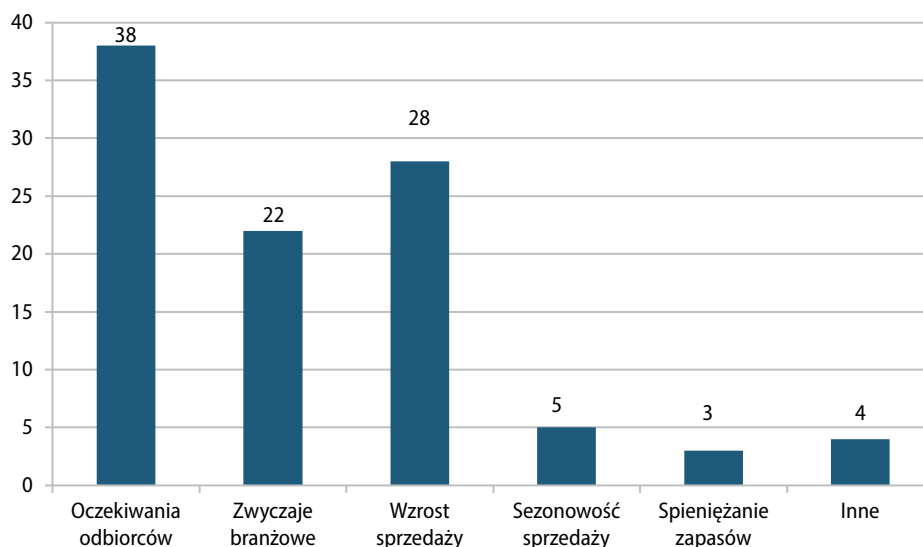
Udzielanie kredytu kupieckiego zdaje się być od lat wpisane w realia polskiej gospodarki. Odraczanie terminów zapłaty za dostarczony towar (usługę) jest stałym elementem współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami. Nie oznacza to oczywiście zautomatyzowanego procesu decyzyjnego w praktyce firmy, a przynajmniej w żadnym wypadku nie powinno tak być. Proces ten musi być elementem opracowanej polityki kredytowej, zadaniem której jest kształtowanie korzystnych relacji z kontrahentami. Relacje te mają być z kolei wynikiem oceny korzyści i ryzyka, związanych z faktem udzielenia kredytu kupieckiego.

Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na podawane w literaturze główne powody wydłużania przez firmy (wierzycieli) odroczonej płatności [Grzywacz, Jagodzińska-Komar, 2021, s. 91]:

- dzięki wydłużeniu terminu płatności odbiorcy są zachęcani do stałej współpracy z dostawcą, w przypadku którego fakt ten wiąże się z korzyściami promocyjnymi i w efekcie finansowymi,
- udzielanie kredytu kupieckiego połączone z szeroką gamą upustów i terminów płatności może stymulować zwiększony popyt na ofertę dostawcy,
- odpowiednio prowadzona polityka handlowa, wzmacniająca więzi między firmami, stwarza realną szansę na szerszy dostęp do informacji na temat dłużników; to z kolei przekłada się na skuteczniejsze sterowanie poziomem posiadanych należności,
- w przypadku oferowania towarów o sezonowym charakterze, dostawca oferując kredyt kupiecki, zwiększa szanse wcześniejszej sprzedaży, co wiąże się np. z redukcją kosztów ich magazynowania.

Analiza opinii różnych autorów na temat polityki handlowej i udzielania kredytu handlowego wyraźnie wskazuje, że wiąże się on z faktem istnienia konkretnych korzyści, jakie uzyskuje przedsiębiorstwo występujące w roli dostawcy. Warto jednak postawić zasadnicze pytanie: w jakim stopniu decyzje o wydłużonym terminie zapłaty wynikają właśnie z opisywanych szeroko korzyści, a w jakim stopniu natomiast są one odpowiedzią na presję ze strony rynku? Można w tym miejscu z powodzeniem założyć, że presja ta ma decydujące znaczenie w procesie podejmowania takich decyzji. Ma to w konsekwencji istotny wpływ na permanentnie utrzymujące się w Polsce zatory płatnicze, które szczególnie dotyczą mniejsze przedsiębiorstwa. Ilustrują to rysunki 5 i 6.

Rysunek 5. Główne powody udzielania w Polsce kredytów handlowych – dane za rok 2024 (%)



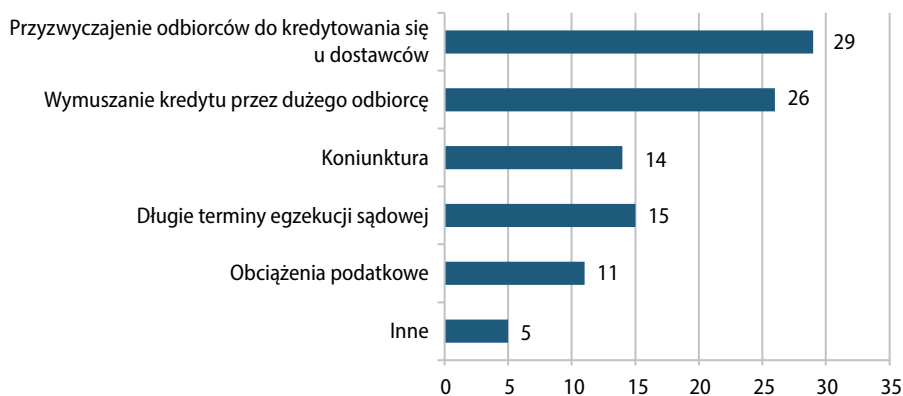
Źródło: opracowanie na podstawie badań własnych i danych GUS.

Widać wyraźnie, że głównym powodem udzielania kredytu handlowego jest stale utrzymująca się presja ze strony rynku. Często powoduje ona automatyczną wręcz zgodę firmy

na wydłużony okres uregulowania zobowiązania przez dłużnika. W konsekwencji znacznie ograniczone są możliwości realnego stosowania przez przedsiębiorców szeroko opisywanych w literaturze różnorodnych strategii udzielania kredytu handlowego. Równie często presja rynkowa wymusza na firmie ignorowanie zagrożeń, jakie przecież wiążą się z faktem wydłużania terminu otrzymania zapłaty, a mianowicie:

- wydłużanie terminu zapłaty wcale nie musi oznaczać automatycznego zwiększenia popytu na ofertę firmy,
- odraczaniu terminów płatności może towarzyszyć pojawianie się niewiarygodnych odbiorców,
- wzrost sprzedaży oznacza zwiększone obciążenie podatkowe, na co firmy tak często zwracają uwagę,
- większa sprzedaż oznacza wzrost kosztów administrowania nią (np. analiza rynku, ocena kontrahentów),
- zgoda na późniejszą zapłatę może oznaczać konieczność finansowania się krótkoterminowym kredytem bankowym, charakteryzującym się w Polsce wysokim oprocentowaniem.

Rysunek 6. Źródła zatorów płatniczych w Polsce – dane za rok 2023 (%)



Źródło: opracowanie na podstawie Grzywacz i Jagodzińska-Komar [2019, s. 27].

Prawdziwym wyzwaniem wydaje się zatem w Polsce prowadzenie polityki handlowej w taki sposób, aby presja ze strony rynku nie eliminowała szansy na kształtowanie racjonalnych zasad współpracy pomiędzy przedsiębiorstwami. Nie warto przy tym łudzić się, że istnieją sprawdzone i zawsze skuteczne metody eliminujące negatywne konsekwencje udzielania kredytu kupieckiego. Konieczność istnienia tego instrumentu gry rynkowej jest bezdyskusyjna, warto zatem odejść od schematycznego ujmowania zasad jego funkcjonowania, tak często spotykanego w literaturze.

6. Wnioski

Niezbędnym warunkiem utrzymywania płynności finansowej na bezpiecznym, stabilnym poziomie jest zrozumienie jej istoty i praktycznego znaczenia. Musi się to bezpośrednio wiązać z ciągłym uwzględnianiem aktualnych warunków, w jakich funkcjonują przedsiębiorstwa. Nie umniejszając znaczenia dorobku teoretycznego, wyraźnie należy zaznaczyć, że ma on niestety nadal schematyczny, powtarzalny wręcz charakter, wypełniony przytaczaniem tych samych, niczego niewnoszących opinii. Dobrym przykładem może być chociażby sposób definiowania płynności oraz jej różnych odmian. Wyraźnie widać, że różnorodność definicyjna tej kategorii, postrzegana przez pryzmat praktyki gospodarczej, jest po prostu złudna, pomimo tego, że zdaje się poruszać różne jej aspekty. Nadal bowiem wyraźną, zaniedbaną luką jest m.in. wyjaśnienie relacji pomiędzy definicją płynności finansowej a terminem zapadalności zobowiązań. Automatyczne przyjmowanie okresu 12 miesięcy wydaje się czystym ignorowaniem rzeczywistości gospodarczej, w której próbują odnaleźć się przedsiębiorcy. A płynność jest w ich przypadku głównym warunkiem istnienia. Podobnie zresztą dotyczy to nieudolnych prób interpretowania płynności majątkowej i spieniężenia majątku bez utraty jego wartości. Jest to jedynie teoretyczna fikcja.

Niestety, zbyt powtarzalny i historyczny charakter mają prezentowane w literaturze wnioski i propozycje działań mających na celu poprawę płynności finansowej polskich przedsiębiorstw. Przykładowo, ciągle wskazywanie na konieczność dokonywania zmian w społecznym postrzeganiu nieregulowania w terminie zobowiązań wydaje się mocno oderwane od polskich realiów społecznych.

Zrozumienie istoty bezpieczeństwa finansowego ma z kolei decydujący wpływ na sposób opracowywania polityki handlowej i skuteczność kształtowania relacji z partnerami występującymi w roli dłużników. Również w tym wypadku polityka ta nie może być schematem zaczerpniętym z literatury, zwłaszcza w sytuacji zmienności uwarunkowań, w jakich funkcjonuje nasza gospodarka. Jedynie wówczas gra rynkowa, w której uczestniczy przedsiębiorca, przyniesie dobry rezultat.

Trzeba pogodzić się z faktem, że udzielanie kredytu handlowego jest dla wielu przedsiębiorstw po prostu koniecznością. Tym bardziej warto wykazać większą uwagę i staranność w analizie specyfiki tego instrumentu, który zbyt często w sposób automatyczny wykorzystywany jest głównie w pogoni za zyskiem. Zrozumiałe jest przy tym, że mniejsze firmy, zwłaszcza z sektora mikroprzedsiębiorstw, mają ograniczone możliwości swobodnego kształtowania zasad polityki kredytowej, w porównaniu do większych jednostek, o zdecydowanie dłuższym doświadczeniu rynkowym. Nie zmienia to jednak faktu, że warunkiem przetrwania jest autentyczna aktywność w poszukiwaniu i stosowaniu praktycznych rozwiązań pozytywnie wpływających na stabilność finansową.

Bibliografia

Wydawnictwa zwarte

1. Bień, W. (2018). *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*. Warszawa: Difin.
2. Grzywacz, J., Jagodzińska-Komar, E. (2021). *Płynność finansowa przedsiębiorstwa*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
3. Grzywacz, J. (2023). *Kredyt kupiecki w płynności finansowej przedsiębiorstwa*. Płock: Akademia Mazowiecka w Płocku.
4. Grzywacz, J. (2025). Przydatność dorobku teoretycznego w określaniu zasad kształtowania w przedsiębiorstwie płynności finansowej. W: *Finanse przedsiębiorstwa. Bezpieczeństwo i rozwój*, J. Grzywacz (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
5. Grabowska, M. (2017). *Zarządzanie płynnością finansową przedsiębiorstwa*. Warszawa: CeDeWu.
6. Kreczmańska-Gigol, K. (2015). *Płynność finansowa przedsiębiorstwa*. Warszawa: Difin.
7. Kreczmańska-Gigol, K., Kamela, A. (2018). Wskaźniki płynności finansowej. W: *Finanse przedsiębiorstwa. Możliwości i ograniczenia finansowe*, J. Grzywacz (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
8. Sierpińska, M., Jachna, T. (2009). *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
9. Sierpińska, M., Wędzki, D. (2019). *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
10. Wędzki, D. (2003). *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa*. Kraków: Oficyna Wydawnicza.
11. Wyrobek, J. (2006). Agresywna strategia płynności finansowej. W: *Finanse przedsiębiorstwa*, P. Karpuś (red.). Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Skłodowskiej Curie.
12. Zawadzka, K. (2018). Polityka kredytowa przedsiębiorstwa produkcyjno-handlowego jednym z instrumentów zarządzania należnościami. W: *Finanse przedsiębiorstwa. Możliwości i ograniczenia finansowe*, J. Grzywacz (red.). Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
13. Zhan, Q. (2011). *Advances In Applied Economics, Business and Developments*. Berlin-Heidelberg: Springer-Verlag.

The Necessity of Rational Conceptualisation of the Company Credit Policy Principles in Light of Liquidity and Financial Security Requirements

Abstract

The aim of the article is to assess the real possibilities of rational development of trade policy principles and granting trade credit by an enterprise to positively stimulate liquidity and financial security. Additionally, it is assumed that this policy is the main determinant of the opportunity for market

stabilisation of the company in its relations with contractors. However, this requires understanding of the essence of financial liquidity accounting for the realities of the Polish economy. The method of source analysis and the method of description were used and a review of the literature on financial liquidity made. The article emphasises the necessity of a rational, practical approach to the essence of financial liquidity and the implementation of credit policy. It also points out the continuous repetition of various theoretical liquidity concepts which are detached from the economic reality.

Keywords: trade credit, financial liquidity, SME sector
