



KREDYT KUPIECKI, CZYLI HANDLOWY, WSPIERA SPRZEDAŻ I WPŁYWA NA PŁYNNOŚĆ FINANSOWĄ



Autor tekstu:
Kinga Janus
dyrektor sprzedaży
w rodzinnej firmie
Dogmat Systemy S.A.

Od 10 lat związana ze sprzedażą i marketingiem. Ekspert w zakresie kompleksowego zarządzania finansami firm w sektorze MŚP. Autorka wielu artykułów dotyczących zarządzania płynnością finansową, kredytem kupieckim oraz wierzytelnościami. Twórcza marki Twoje Bezpieczne Należności, usługi wspierającej przedsiębiorców w kompleksowym zarządzaniu należnościami. Promotor systematycznych i kompleksowych działań prowadzących do natychmiastowej poprawy płynności finansowej, jest zdania, że tylko sprzedaż, za którą otrzymamy w wyznaczonym terminie pieniądze, możemy uznać, za zakończoną sukcesem.

kinga.janus@dogmatssystemy.pl

Kredyt kupiecki (handlowy) to nieodzowna część wspierająca proces sprzedaży i bardzo ważna składowa w procesie zarządzania finansami. Jest on częścią składową dwóch procesów: sprzedaży generującej przychody i zarządzania wierzytelnościami (należnościami), procesu dbającego o utrzymanie płynności finansowej. Każdy, kto sprzedaje towary lub usługi z odroczonym terminem płatności, udziela finansowania na określonych warunkach. Ważne jest jednak, by świadomie, bezpiecznie i z zyskiem korzystać z tej formy finansowania wzajemnej współpracy. Chciałabym przedstawić najważniejsze czynniki, na które należy zwrócić uwagę przed rozpoczęciem współpracy z odroczonym terminem płatności oraz jakie korzyści i zagrożenia mogą się pojawić przy udzielaniu lub korzystaniu z kredytu kupieckiego.

Jak przyznawać kredyt kupiecki?

Jeżeli firma prowadząca sprzedaż z odroczonym terminem płatności udziela kredytu kupieckiego, powinna przede wszystkim zwrócić uwagę na ogólnodostępne dane, w szczególności potwierdzające zdolność finansową klienta, jeszcze przed dokonaniem transakcji. Na tej podstawie potwierdzi ona i oceni:

- wiarygodność klienta/kontrahenta i sprawdzi historię firmy, jej odbiorców,
- wiarygodność finansową kontrahenta, opierając się na przedstawionych przez niego bieżących dokumentach finansowych,
- historię płatniczą klienta i na tej podstawie przyzna wysokość limitu w ramach obowiązującego kredytu kupieckiego,
- oraz sporządzi prostą i zrozumiałą dla obu stron umowę o współpracę.

Sposoby przyznawania kredytu

Zazwyczaj przedsiębiorcy określają warunki współpracy w ramach kredytu handlowego, wybierając jeden z poniższych scenariuszy:

- **Indywidualna ocena wiarygodności klienta, jego moralności płatniczej** (np. na podstawie raportów firm zewnętrznych). Niestety, często bywa tak, że nowy klient otrzymuje limit w ramach kredytu kupieckiego tylko na podstawie wcześniejszej współpracy, polegającej np. na 3-krotnej sprzedaży opartej na przedpłacie środków. Takie podejście to duże ryzyko, bo bardzo często klient, którego sprawdziliśmy, sprzedając mu towar/usługę za tzw. gotówkę, znika w momencie otrzymania od nas faktury z odroczonym terminem płatności. Najczęściej indywidualne warunki przyznawania kredytu kupieckiego obowiązują w firmach, które posiadają kilku lub kilkunastu klientów.

- **Systemowo firma opracowała i wdrożyła warunki oraz kryteria przyznawania kredytu kupieckiego oparte na analizie danych finansowych i realnym oszacowaniu możliwości klienta.** Systemowe podejście precyzyjnie określa możliwości kredytowania poszczególnych klientów, kategoryzując ich ze względu na ich obroty, możliwości finansowe i potencjał. Systemowe podejście pozwala skrupulatnie monitorować poziom wykorzystanego limitu i kompleksowo zarządzać należnościami. Takie działanie maksymalnie chroni firmę i zabezpiecza bieżącą płynność finansową.

PAMIĘTAJ!

Kiedy firma przyznaje kredyt kupiecki oraz ustala termin płatności dla swoich odbiorców, powinna uwzględnić czas, w którym to ona jest zobowiązana regulować należności wobec swoich dostawców.

Kredyt kupiecki wspiera rozwój

Kredyt kupiecki bez wątplenia wspiera rozwój sprzedaży, na starcie współpracy szczególnie doceniany jest przez młode, rozwijające się firmy, jest wówczas cenionym źródłem dodatkowego finansowania bieżącej działalności. Pomaga im rozwijać się i pozyskiwać nowych odbiorców. W sektorze MŚP ten rodzaj kredytu jest głównym źródłem finansowania majątku obrotowego przedsiębiorców.

Kredyt kupiecki – korzyści i ograniczenia

Korzyści płynące z udzielania kredytu kupieckiego:

- Jest on najszybszą i najprostszą formą finansowania, dostępną dla większości firm, które spełniły podstawowe warunki zaproponowane przez dostawcę (wierzyciela).
- W większości przypadków przyznanie kredytu kupieckiego nie wymaga dodatkowych zabezpieczeń (warto jednak je wprowadzić w przypadku przyznawania sporych limitów lub zwiększania ich w trakcie współpracy).
- Pomaga firmom rozwijać sprzedaż, dając czas na pozyskiwanie nowych klientów.

Ograniczenia kredytu kupieckiego to:

Dla odbiorców:

- Ponowna sprzedaż i odnowienie/zwolnienie limitu następuje dopiero po spłacie należności, nawet jeżeli nie są one wymagane lub sprzedaż jest za tzw. gotówkę. Większe firmy stosują dodatkowy opust cenowy za zapłatę przed terminem wymagalności (skonto).
- Transakcje z odroczonym terminem płatności wiążą się z mniej korzystnymi warunkami dotyczącymi opustów cenowych, ale za przyznany kredyt kupiecki odbiorcy nie ponoszą żadnych opłat.

Dla sprzedających:

- Obligatoryjna systematyczna kontrola spływu należności oraz wykorzystanego limitu.

- Analizowanie poziomu należności udzielonych w ramach kredytu kupieckiego z poziomem zobowiązań firmy. Ważne jest monitorowanie płynności finansowej firmy, wprowadzając proces kompleksowego zarządzania należnościami firmy.
- W przypadku braku stosownych zabezpieczeń do zawieranych umów i trudności finansowych odbiorców (klientów) istnieje ryzyko niewypłacalności odbiorców.

Czy ubezpieczenie jest konieczne?

Ubezpieczenie przyznanych kredytów handlowych dobrze zabezpiecza przed ewentualnym ryzykiem utraty środków w przypadku niewypłacalności klienta, któremu został udzielony kredyt kupiecki. Warunkiem jest jednak weryfikacja klientów, systematyczna kontrola spływu należności oraz zgłoszenie wierzytelności ubezpieczycielowi w odpowiednich terminach wskazanych w umowie. Z ubezpieczenia w większości korzystają duże i średnie firmy działające na polskim rynku. Niestety, dla mniejszych firm ubezpieczenie należności może być zbyt kosztowne, dlatego bardzo ważne jest wykonanie czynności zabezpieczających, o których wspomniałam wcześniej, jeszcze przed rozpoczęciem współpracy. Te czynności dają solidną podstawę do rozpoczęcia współpracy w ramach odroczonego terminu płatności i przyznania limitu w ramach kredytu kupieckiego (handlowego).

Dobra rada!

Jeżeli Twoja firma planuje lub wprowadziła kredyt kupiecki, czyli sprzedaje towar czy usługę z odroczonym terminem płatności, powinna systematycznie monitorować spływ należności i kontrolować poziom wykorzystania przyznanego limitu. Saldo powstałego zadłużenia w ramach kredytu handlowego powinno być regularnie monitorowane i ulegać zmniejszeniu, szczególnie wtedy, gdy zadłużony klient przechodzi na tzw. tryb zakupów gotówkowych.

Zachęcam do wprowadzenia procesu przyznawania kredytu kupieckiego oraz monitorowania limitu w ramach ustalonych zasad współpracy, uwzględniając terminy płatności obowiązujące wobec dostawców.

Pamiętajmy, że kredyt handlowy jest nieodzowną częścią wspierającą proces sprzedaży i bardzo ważną składową w procesie zarządzania finansami. Dlatego też dzięki odpowiednio przygotowanej informacji dział sprzedaży, pozyskujący nowych klientów i współpracujący z obecnymi, informuje klienta o określonych warunkach współpracy. Wówczas realizowanie planów sprzedaży, połączone z procesem monitorowania przyznanego limitu, pozytywnie wpłynie na zarządzanie bieżącą płynnością finansową firmy.

Jeżeli prowadząc biznes chciałabyś skorzystać ze wsparcia, wprowadzając, audytując czy modyfikując aktualnie stosowany proces kredytu kupieckiego w firmie, zapraszam do kontaktu: kinga.janus@dogmatsystemy.pl ■