

dr hab. Jacek Mazurkiewicz, mgr Zbigniew Zasadzień

SYSTEMOWE PODEJŚCIE DO ZAGADNIENIA KREDYTOWANIA KONTRAHENTÓW

Badanie wiarygodności kontrahentów

Potrzeby badania wiarygodności kontrahentów wobec doświadczeń minionego dziesięciolecia nie trzeba chyba nikomu z producentów specjalnie udowadniać. Niemal każda firma, działająca na rynku polskim zetknęła się z niesolidnymi lub wręcz nieuczciwymi kontrahentami. W najlepszym przypadku prowadziło to do wydłużonego i uciążliwego procesu windykacji należności, w najgorszym do straty całego przekazanego w ramach kredytu kupieckiego towaru. Producenci próbują bronić się przed tym zjawiskiem w oparciu o doświadczenia własnych służb sprzedaży, jednak rosnąca konkurencja rynkowa utrudnia działania tego typu. Dążenie do sprzedaży „za wszelką cenę” w przypadku wielu firm prowadzi do spadku ostrożności i entuzjastycznego traktowania szczególnie dużych zamówień. Trzeba zauważyć, że wprowadzenie Ustawy o Ochronie Danych Osobowych w działalności gospodarczej doprowadziło do utrudnień w gromadzeniu i udostępnianiu danych o nieuczciwych kontrahentach.

Największe doświadczenia na rynku polskim w badaniu wiarygodności kredytowej zgromadziły niewątpliwie banki. Działalność kredytowa obarczona jest ryzykiem i to, że nieodpowiednia polityka kredytowa może doprowadzić do powstania dużych strat, powoduje nałożenie na banki, które na mocy prawa mają wyłączność na tego rodzaju działalność, szeregu ograniczeń i wymogów. Ograniczenia te bezpośrednio zawarte są w ustawie Prawo bankowe oraz w regulacjach nadzorczych stanowionych przez Komisję Nadzoru Bankowego (KNB).

Ustawodawca pozostawił bankom stosunkowo dużą swobodę w ustalaniu metod badania zdolności kredytowej. Analiza zdolności kredytowej jest jednak skomplikowanym procesem wymagającym od pracowników banku posiadania szerokiej wiedzy ekonomicznej i prawnej a także umiejętności analitycznych i prognostycznych.

Wiąże się zawsze z ryzykiem popełnienia błędu, którego skutki będą obciążały zarówno pracownika, który przygotował wniosek kredytowy, jak i tego, który podejmował ostateczną decyzję o przyznaniu kredytu. Stąd całkowicie zrozumiała jest duża ostrożność przy ocenie zdolności kredytowej oraz wprowadzanie przez zarządy banków

rygorystycznych, o wysokim stopniu sformalizowania procedur udzielania kredytu (czy w szerszym ujęciu zarządzania ryzykiem kredytowym), ograniczających tym samym dostępność kredytu.

Porównanie możliwości w zakresie badania wiarygodności kredytowej

Wyszczególnienie	Możliwości banku	Możliwości sprzedającego
Sprawdzenie dokumentacji finansowej firmy	Warunek udzielenia kredytu	Ograniczone
Rozpoznanie rynkowe (informacje dostępne publicznie)	W oparciu o własne procedury	W oparciu o własne procedury
Przedstawienie zabezpieczenia hipotecznego	Warunek udzielenia kredytu	Praktycznie nie stosowane
Przedstawienie ubezpieczenia transakcji	Warunek udzielenia kredytu	Dostępne, ale rzadko stosowane ze względu na koszty
Przeprowadzenie wizytacji kontrolnej w firmie kontrahenta/klienta	W oparciu o własne procedury	Dostępne, ale rzadko stosowane
Badanie historii dotychczasowej współpracy (ze szczególnym uwzględnieniem terminów regulowania zobowiązań)	Warunek udzielenia kredytu	W oparciu o własne procedury
Doświadczenia własnych pracowników	Wykorzystywane	Wykorzystywane
Stosowanie ratingu	Wykorzystywane	Bardzo rzadkie
Wykorzystanie wywiadowni gospodarczych	Rzadkie	Bardzo rzadkie

Źródło: opracowanie własne

Dla podejmowania decyzji gospodarczych niezbędna jest znajomość sytuacji ekonomiczno – finansowej przedsiębiorstwa. Podstawę analiz finansowych stanowią materiały źródłowe takie jak bilans, rachunek zysków i strat, rachunki funduszowe czy rachunek przepływów pieniężnych. Są one podstawą do statystycznej i dynamicznej oceny finansowej przedsiębiorstwa.

O wynikach analizy finansowej decydują w dużym stopniu materiały źródłowe, które służą do badania zjawisk gospodarczych. Materiały te można podzielić na dwie grupy:

- materiały wewnętrzne, zawierające dane o przedsiębiorstwie,
- materiały zewnętrzne, informujące o otoczeniu przedsiębiorstwa.

Dane o przedsiębiorstwie mogą mieć charakter ewidencyjny i pozaewidencyjny. Materiały ewidencyjne mają znaczenie podstawowe i wynikają z prowadzonej w danym przedsiębiorstwie ewidencji. Źródłem informacji liczbowych są więc: księgowość, kalkulacja i ewidencja, sprawozdawczość finansowa i rzeczowa, poprzednie analizy ekonomiczne,

plany, dokumentacja konstrukcyjno-technologiczna oraz inna dokumentacja obrazująca działalność przedsiębiorstwa.

Informacjami pozaewidencyjnymi wykorzystywanymi w analizach są protokoły z różnych zebrań w przedsiębiorstwie, sprawozdania i protokoły z posiedzeń zarządu i rady nadzorczej, protokoły pokontrolne czy też informacje uzyskane w trakcie prowadzenia rozmów oraz wywiadów z pracownikami przedsiębiorstwa i banku finansującego. Informacje pozaewidencyjne są dla analizy równie cenne, jak dane ewidencyjne. Na podstawie samych danych liczbowych nie można wiarygodnie ustalić, jakie były przyczyny i skutki niektórych zjawisk. Dopiero rozmowy z zainteresowanymi pracownikami pozwalają właściwie zinterpretować odchylenia w kształtowaniu się tych zjawisk.

Sprawdzonym sposobem, na radzenie sobie z problemem określenia, w jakim stopniu wiarygodny jest dany podmiot gospodarczy, jest rating. Rating to syntetyczny wskaźnik określający stopień zaufania do podmiotu gospodarczego lub państwa. Polskim odpowiednikiem angielskiego terminu „rating” jest „ocena wiarygodności kredytowej”. Ocena ta wystawiana jest przez agencje ratingowe, czyli instytucje wyspecjalizowane w analizach gospodarczych pod kątem oceny ryzyka niewypłacalności. Agencje ratingowe stosują specjalną skalę ocen składającą się z kombinacji kilku liter, jednej cyfry i dodawanych znaków plus lub minus, podwyższających lub obniżających konkretną ocenę.

Najłatwiej praktycznie wykorzystać do badania wiarygodności system ratingu korzystając z jednej z poniższych metod:

- **Metoda punktowa** polega na tym, że porównuje się poszczególne czynniki punktowe od 1 do 10. Punkt zero oznacza najniższą wiarygodność odbiorcy np. przy porównywaniu terminowej realizacji płatności przez hurtownie uwzględniane są następujące czynniki, które są różnie według punktów oceniane, a mianowicie:
 - płatności są zawsze dotrzymywane 10 punktów
 - płatności często są opóźniane przez odbiorcę 8 punktów
 - terminy najczęściej przekraczane 5 punktów
 - wiele terminów jest odwlekanych 3 punkty
- **Metoda wskaźnikowa** polega na tym, że na podstawie określonych wskaźników oceniamy poszczególnych odbiorców. Do wskaźników tych zalicza się m.in.:
 - wartość wszystkich złożonych zamówień które zostały już zapłacone do całości zamówień;
 - wartość przeterminowanych płatności w stosunku do całego zadłużenia;

- liczba dostaw reklamowanych do ogólnej liczby dostaw;
- częstotliwość (w czasie) występowania nietrafnych dostaw.

Obliczone jedną z metod wskaźniki po podsumowaniu i odniesieniu do przyjętej skali oceny określają jakość odbiorcy.

Taniej sprawdzić czy windykować?

W procesie zawierania transakcji handlowych występuje zwykle zjawisko jej traktowania przez pracowników biura sprzedaży jako elementu własnego sukcesu. W takiej sytuacji mogą oni uznać, że wszelkie wątpliwości zgłaszane wobec zdobytego z trudem na konkurencyjnym rynku kontrahenta, wynikają raczej z zawiści współpracowników, niż rzeczywistego zagrożenia.

Ponieważ gruntowne sprawdzenie wiarygodności kontrahenta jest procesem czasochłonnym, a przede wszystkim kosztownym, zwykle dokonuje się go w sposób powierzchowny lub skrótowy, wychodząc z jednej z wymienionych niżej przesłanek:

- klient może się obrazić za brak zaufania i zrezygnować z transakcji;
- wydłużony okres zawierania transakcji może oznaczać również w konsekwencji opóźnienie dopływu gotówki;
- sprzedający ma zwykle świadomość istnienia ostrej konkurencji na rynku.

Należy jednak w takiej sytuacji rozważyć, jak mają się spodziewane zyski z transakcji do kosztów windykacji, w przypadku braku wiarygodności kontrahenta. Rozpatrzmy następujący przykład:

Pojawia się oferta zakupu od nas towaru, którego cena wynosi z 15% marżą 115.000 zł. Mamy, więc możliwość zarobienia 15.000 zł. Jednak w przypadku pojawienia się problemu z płatnością i koniecznością windykacji należności, zamiast zysku pojawią się koszty windykacji w granicach od 10 do 30% i więcej. W skrajnym przypadku możemy nawet utracić całą naszą należność. Tak więc rozpatrując ofertę należy rozważając ryzyko oraz koszty transakcji należy odnieść ewentualny koszt sprawdzenia kontrahenta do wspomnianych zagrożeń.

W ramach systemu zapewnienia firmie płynności finansowej, ocena odbiorców, a zwłaszcza przyjęcie właściwej procedury dla oceny ich zdolności kredytowej zyskuje duże znaczenie. Przyjęcie właściwej procedury oceny odbiorców a zwłaszcza jej konsekwentne stosowanie, przysparza producentowi następujących korzyści:

- Uwidacznia, jak kształtuje się sytuacja odbiorcy, poprzez co można uzyskać spadek ryzyka handlowego.

- Pozwala na przegląd sytuacji u różnych odbiorców.
- Osiąga się zaplanowane wykorzystanie możliwości badań przy przyjmowaniu zamówień, poprzez wyznaczanie warunków dostawy w zależności od wskaźnika ratingu uzyskanego przez poszczególnego dostawcę.
- Pomaga w podejmowaniu decyzji przez służby marketingu dotyczących średniookresowego lub długotrwałego wyboru kontrahenta.

Kontrola odbiorcy w okresie kredytowania.

Otrzymany kredyt kupiecki powinien być wykorzystany przez kredytobiorcę wyłącznie na sfinansowanie celu określonego w umowie. Polityka producenta obejmująca zasady i formy przeglądu należności oraz ich oceny, zawiera określenie obowiązków i metod dokonywania przeglądu należności oraz systemu punktowej i opisowej oceny hurtowni - co umożliwi z jednej strony ustalenie jakości poszczególnych należności, z drugiej zaś pozwala badać jakość całego portfela należności lub wybranych jego segmentów. Do polityki kredytowej załączone są wymagane procedury wraz z przykładami stosowanych formularzy.

Celem okresowych badań (przeglądu) należności jest ocena ich wartości. Po przestudiowaniu dokumentacji kredytu, dotyczącej między innymi zabezpieczeń i raportów finansowych, oceniana jest aktualna jakość i płynność poszczególnych należności, a następnie kredyty te klasyfikowane są stosownie do przyjętego systemu. Tego rodzaju badanie pomyślane jest jako sposób na wykrywanie - tak wczesne jak to tylko możliwe słabości poszczególnych należności, różnych niezgodności w dokumentacji, pogwałcenia polityki kredytowej lub przepisów powszechnie obowiązujących, co w konsekwencji umożliwia inicjowanie działań korekcyjnych. Pociąga to za sobą nieustające klasyfikowanie i grupowanie należności, odpowiednio do ich jakości. Adresatem rezultatów takiej analizy powinno być średnie i najwyższe kierownictwo producentów zrzeszonych w Systemie Badania Wiarygodności Kontrahentów.

W celu kontroli przebiegu procesu kredytowania rola Systemu Badania Wiarygodności Kontrahentów obejmuje:

1. badania zgodności wykorzystywania kredytu kupieckiego z jego przeznaczeniem;
2. oceny wartości zabezpieczeń;
3. oceny procesów gospodarczych;
4. oceny sytuacji finansowej i zdolności kredytowej.

W przypadku stwierdzenia nieprawidłowości w wyniku wymienionych wyżej kontroli System Badania Wiarygodności Kontrahentów może:

1. zalecić wstrzymanie dalszego kredytowania;
2. zasugerować ustanowienia dodatkowego zabezpieczenia kredytu;
3. zalecić wypowiedzenie całości lub części kredytu przed umownym terminem spłaty.

może również podjąć czynności określone wyżej w szczególnych przypadkach, w razie:

- stwierdzenia, iż hurtownik złożył fałszywe dokumenty lub podał fałszywe dane stanowiące podstawę udzielenia kredytu;
- stwierdzenia niezgodnych z prawdą oświadczeń dotyczących prawnego zabezpieczenia transakcji;
- wykorzystania kredytu niezgodnie z celem określonym w umowie sprzedaży;
- zagrożenia terminowej spłaty kredytu kupieckiego związanego z istotnym pogorszeniem sytuacji ekonomiczno -finansowej kredytobiorcy;
- zmniejszenia realnej wartości zabezpieczeń;
- nie wywiązywania się kredytobiorcy z innych warunków określonych w umowie sprzedaży.

Przedstawiona koncepcja budowy Systemu Badania Wiarygodności Kontrahentów może być potraktowana jako propozycja działań, które poprzez wykorzystanie efektu gromadzenia i analizowania dostępnych danych oraz usystematyzowania podejścia do oceny kontrahenta. Jest ona również odbiciem doświadczeń praktycznych zebranych przez autorów wśród producentów i handlowców. W obecnej sytuacji rynkowej, gdy z jednej strony mamy do czynienia z symptomami kryzysu gospodarczego a z drugiej z nasilaniem się zjawisk afer gospodarczych i ogólnego spadku zaufania w obrotach handlowych, wydaje się nam szczególnie ważne poszukiwanie sposobów ograniczania ryzyka w procesie kredytowania kontrahentów.

Nogalski B., Rybicki J.: Strategiczne zarządzanie firmą, TNOiK, Bydgoszcz 1997.

Nasz Bank nr 6/1999 Krzysztof Markowski Działalność kredytowa banków - główne uwarunkowania

Mayland P. F.: Ocena i kontrola ryzyka kredytowego bankowych usług operacyjnych. PWN, Warszawa 1998.

Derejcz M, Kudłaszyk A.: Relacje bank firma - partnerska współpraca Biblioteka Menedżera i Służby Pracowniczej Ośrodek Postępu Organizacyjnego Bydgoszcz 1999.

Pawłowicz L. Wierzba R.: Ryzyko kredytowe. Uniwersytet Gdański Gdańsk 1998.