

Ewa Wierzbicka

Ubezpieczenie jako ekonomiczny instrument zarządzania należnościami małych i średnich przedsiębiorstw

Acta Scientifica Academiae Ostroviensis. Sectio A, Nauki Humanistyczne, Społeczne i Techniczne 5 (1), 9-20

2015

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

EWA WIERZBICKA

Zakład Finansów Przedsiębiorstw,
Instytut Finansów Korporacji i Inwestycji,
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

**UBEZPIECZENIE JAKO EKONOMICZNY INSTRUMENT ZARZĄDZANIA
NALEŻNOŚCIAMI MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW****INSURANCE AS AN ECONOMIC INSTRUMENT FOR MANAGING OF RECEIVABLES FOR
SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES (SME)**

Streszczenie: Jednym z rodzajów ryzyka, na które jest narażone przedsiębiorstwo jest ryzyko transakcyjne, które dotyczy nieterminowego odzyskiwania należności za sprzedane towary lub usługi przy udzieleniu odbiorcy kredytu handlowego (zwanego także kupieckim). Ten rodzaj ryzyka jest związany ze sposobem oraz warunkami płatności w transakcjach handlowych oraz ze sposobem zarządzania tym ryzykiem. Powszechność w obrocie gospodarczym wykorzystywania kredytu kupieckiego, stwarza niebezpieczeństwo powstawania przeterminowanych należności, które są szczególnie niebezpieczne dla małych i średnich przedsiębiorstw. Skutki realizacji ryzyka związanego z udzielaniem przez przedsiębiorstwo swojemu kontrahentowi kredytu kupieckiego, wpływają na jego wyniki finansowe. Ryzyko związane z należnościami handlowymi można ubezpieczyć, co daje możliwość transferu tego ryzyka na ubezpieczyciela. Zakłady ubezpieczeń coraz częściej oferują produkty ubezpieczenia kredytu kupieckiego także dla małych i średnich przedsiębiorstw.

Słowa kluczowe: ryzyko, należności handlowe, kredyt kupiecki, ubezpieczenie

Received: 04.2015

Abstract: One of the risks to which a company is exposed is the risk of transaction, which concerns overdue of receivables of goods or services sold by the award recipient's commercial credit (also called the merchant credit). This type of risk is associated with the methods and terms of payment in commercial transactions and the methods of risk management. The universality of the trade credit in the economic use, creates a danger of overdue receivables, which are particularly dangerous for small and medium-sized enterprises. The effects of the risk associated with granting the company a contractor trade credit, affect its financial results. The risk associated with trade receivables can be insured, giving the ability to transfer this risk to the insurer. Insurance companies are increasingly offering credit insurance products to small and medium-sized enterprises.

Key words: risk, trade receivables, trade credit, insurance

Accepted: 06.2015

WPROWADZENIE

Przedsiębiorcy we wzajemnych relacjach biznesowych często regulują swoje zobowiązania z wykorzystaniem odroczonego terminu płatności. Sprzedawca udziela kredytu kupieckiego, ale także może otrzymywać go od kontrahenta. Problem pojawia się wtedy, gdy kontrahent nie wywiązuje się z płatności. Ryzyko transakcyjne wynika z możliwości zaistnienia zdarzeń, które spowodują, że kontrahent z różnych powodów nie wywiązuje się z umowy, czego skutkiem jest zwłoka w płatności lub niedokonanie płatności za dostawę towarów lub usług. Natomiast brak zapłaty za faktury lub opóźnienie płatności należności przez kontrahentów wpływa na zdolność płatniczą dostawcy i przyczynić się może do ryzyka utraty płynności finansowej przez tego przedsiębiorcę (producenta lub eksportera). Na takie ryzyko narażone są przede wszystkim mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, które nie dysponują dostatecznymi rezerwami finansowymi. Przedsiębiorstwa mogą ograniczać ryzyko, przez staranny dobór partnerów biznesowych oraz przez monitorowanie sytuacji finansowej swoich kontrahentów oraz nadzorowanie spływu należności. Przedsiębiorstwo może także zarządzać ryzykiem, przez poszukiwanie wiarygodnych kontrahentów, odbiorców lub dostawców, przez analizę ich relacji handlowych z innymi partnerami biznesowymi. Nie zawsze jest to jednak możliwe. Jednocześnie należy podkreślić, że kredyt kupiecki jest źródłem finansowania znacznej części krajowych i międzynarodowych obrotów towarów i usług. Kredyty kupieckie przyczyniają się *„do zwiększenia obrotów handlowych z zagranicą oraz utrzymania wewnętrznej równowagi rynkowej. Korzyści z kredytu mają dwie strony transakcji: dla sprzedawcy (dostawcy) stanowi on element strategii sprzedaży, natomiast dla odbiorcy jest jednym ze źródeł zewnętrznego finansowania”* [Lisowski 2010, 106].

Ryzyko przedsiębiorstwa jest związane ze sposobem oraz warunkami płatności w transakcjach handlowych oraz ze sposobem zarządzania tym rodzajem ryzyka, sprzedaż na warunkach kredytu kupieckiego może powodować powstawanie należności przeterminowanych lub nieściągalnych.

Przedsiębiorstwa małe i średnie są bardziej niż przedsiębiorstwa duże narażone na ryzyko utraty płynności, a w rezultacie także na ryzyko niewypłacalności i upadłości. Wynika to z niskiego poziomu ich kapitałów własnych, małych rezerw finansowych i ograniczonego dostępu do zewnętrznych źródeł finansowania.

ZNACZENIE KREDYTU KUPIECKIEGO

Kredyt kupiecki polega na odroczeniu zapłaty za towar lub usługę (długość okresu kredytowania może być różna) udzielany jest zwyczajowo w granicach 30 – 120 dni. Stanowi alternatywę wobec kredytu bankowego i jest ważną pozabankową formą finansowania działalności gospodarczej. W okresach kryzysu gospodarczego banki podnoszą kryteria oceny zdolności kredytowej, zwiększają marże, wymagają wyższych zabezpieczeń, a także zmniejszają maksymalne kwoty lub limity przyznawanych kredytów. Wszystko to powoduje, że część przedsiębiorstw ubiegających się o kredyt nie spełnia wymogów stawianych przez banki, inne natomiast firmy nie korzystają z kredytów obawiając się trudności z ich spłatą. Ograniczony dostęp do kredytów bankowych mają zwłaszcza przedsiębiorstwa sektora MSP, stąd kredyt kupiecki staje się jego substytutem i ważną formą kredytowania w kapitale obcym przedsiębiorstw – odbiorców.

Kredyt kupiecki zaliczany jest do grupy krótkoterminowych form finansowania działalności kapitałem obcym. Stanowi, zwłaszcza dla firm sektora MŚP, źródło pozyskiwania kapitału, jest jednym z najbardziej elastycznych i dostępnych ze wszystkich źródeł zewnętrznego finansowania. Wyróżnia się dwa rodzaje kredytu kupieckiego – kredyt dostawcy (postać klasyczna) oraz kredyt odbiorcy (postać nieklasyczna).

W kredycie dostawcy następuje odroczenie płatności za sprzedany towar lub wykonaną usługę. Koszt odroczenia jest co do zasady wliczony w cenę towaru w postaci rabatu lub upustu przyznawanego nabywcy w sytuacji, kiedy płatność za zakupiony towar zostanie dokonana przed z góry ustalonym terminem (tzw. skonto) [Bień 2011, 168].

Z kolei kredyt odbiorcy przyjmuje formę przedpłaty środków finansowych na określony przez dostawcę rachunek, np. za nie wyprodukowane jeszcze dobra lub nie wykonane usługi. W przypadku takiej formy kredytu niewystępuje skonto za wcześniejszą zapłatę, natomiast kredyt kupiecki oferowany jest bezpłatnie. Ta forma kredytu kupieckiego jest raczej gwarancją sprzedaży towarów lub wykonania usług.

Zakres korzystania przez przedsiębiorstwa z kredytu kupieckiego zależy w dużym stopniu od branży w jakiej działa firma. Jednostki z sektora MSP są szczególnie narażone na oddziaływanie restrykcyjnej polityki kredytowej banków komercyjnych, co wpływa na mniejszą dostępność źródeł kapitału zewnętrznego z banków. Dla tej

grupy przedsiębiorstw możliwość skorzystanie z kredytu kupieckiego jest więc jednym z istotniejszych czynników warunkujących ciągłość prowadzonej działalności gospodarczej.

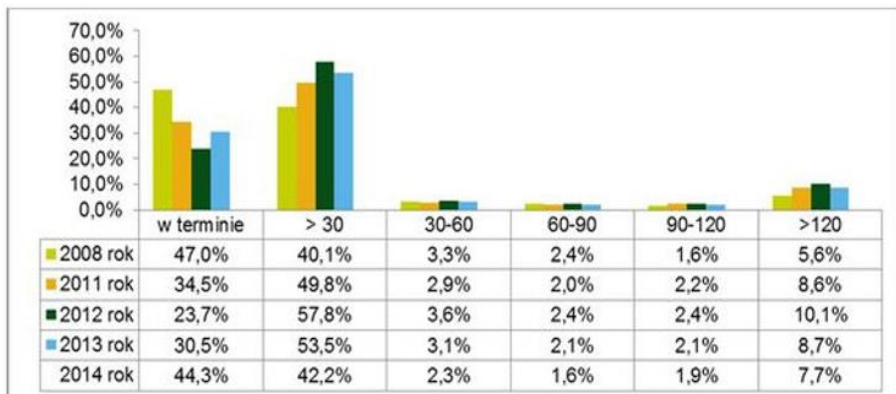
MORALNOŚĆ PŁATNICZA W POLSCE

W Polsce, w porównaniu z innymi krajami europejskimi, moralność płatnicza jest na niskim poziomie. Terminowość płatności w Polsce w roku 2010 według statyki CRIBIS D&B *Payment Practices Study* (z 2011r.) wyniosła 29,6%, była o 10 % niższa niż średnia dla Europy (co oznacza, że tylko ok. 30 % faktur było płaconych w terminie). Gorzej było tylko w Wielkiej Brytanii oraz w Portugalii, natomiast w Polsce a także w Hiszpanii oraz w Portugalii był najwyższy odsetek przeterminowanych płatności powyżej 90 dni (9,89%) oraz powyżej 120 dni (7,9%) [Sałajczyk-Szafranski, Wierzbicka 2013, 131]. *„Wskaźnik moralności płatniczej, w skrócie PMI (ang. Payment Morality Index), pokazuje kondycję polskiej gospodarki analizując zadłużenie w każdej z gałęzi przemysłu. Indeks PMI bierze pod uwagę wysokość zadłużenia, liczbę dni opóźnienia w spłacie należności i skalę działalności przedsiębiorstwa. Im wskaźnik PMI jest wyższy, tym kondycja danej branży, czy pojedynczego przedsiębiorstwa jest lepsza, zaś wartość wskaźnika poniżej pewnej wartości oznacza kryzys i zatory płatnicze”* [Wyżkiewicz, www.gf24.pl].

Na koniec 2014 r. w Polsce, mimo znacznej poprawy zaledwie 44 proc. faktur płaconych było w terminie. Porównując to do sytuacji z 2008 r., kiedy rozpoczął się światowy kryzys finansowy, nastąpił prawie 3 proc. spadek w terminowości płacenia swoich zobowiązań. W 2014 r. ok. 42,2 proc. faktur było płaconych z przekroczonym terminem płatności do 30 dni, a co należy podkreślić blisko 10 proc. zobowiązań płaconych było po przekroczeniu 90 dni, w tym 7,7 proc. po więcej niż 120 dniach. Do tak relatywnie złych wyników w stosunku do innych krajów UE, w zakresie moralności płatniczej w dużym stopniu przyczyniają się firmy mikro i małe, które najdłużej zwlekają z zapłatą (por. rysunek 1) [Moralność ... www.windykacja.pl].

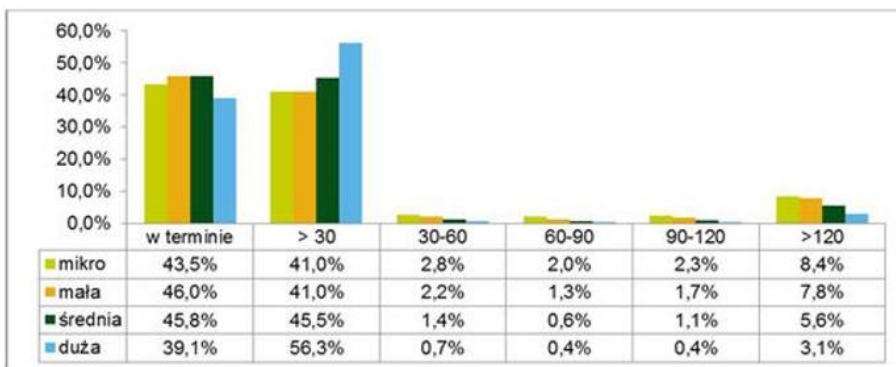
Problemem polskich przedsiębiorców jest nie tylko niepłacenie terminowo faktur, lecz także długi czas ich przetrzymywania. Najgorszymi płatnikami są firmy z sektora sprzedaży detalicznej, hurtowej, a także budowlanej i transportowej. Dane zawarte na rysunku 1 uwiadcniają także patologię z wstrzymaniem płatności sięgającą ponad 120 dni. Pod tym względem najgorzej wypadają polskie przedsiębiorstwa z sektora górnictwa, w których po terminie 121 dni opłaconych było ponad 19 proc.

faktur. Podobnie źle było w branży budowlanej, gdzie płacono 14 proc. swoich zobowiązań po ponad 120 dniach. Nigdzie w UE zjawisko to nie jest tak mocno widoczne jak w Polsce, a przy tym problem ten narastał od wielu lat.



Rys. 1. Polska - ogólne zwyczaje płatnicze

Źródło: Raport: Bisnode D&B Polska, Barometr płatności na świecie 2015.



Rys. 1. Polska – w podziale na wielkość firm

Źródło: Źródło: Raport: Bisnode D&B Polska, Barometr płatności na świecie 2015.

Jak wynika z badania „Portfel należności polskich przedsiębiorstw” przygotowanego przez Krajowy Rejestr Długów oraz Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, dla ponad połowy firm z branży handlowej zaległe należności od kontrahentów stanowią barierę dla prowadzonej działalności. Większość przedsiębiorców wskazuje, że na skutek zaległych zobowiązań sama nie może regulować własnych,

stąd zalega z płaceniem faktur od swoich dostawców. „Dlatego tak ważne jest, by współpracować z firmami, dla których rzetelność płatnicza jest jedną z kluczowych wartości w prowadzeniu biznesu” [Handlowcy ..., www.2krd.pl].

Poprawie moralności płatniczej miało pomóc wejście w życie ustawy z dnia 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (Dz. U. 2013. Poz. 403.), która wprowadziła zasadę, że terminy zapłaty w transakcjach między przedsiębiorcami nie powinny przekraczać 60 dni kalendarzowych, chyba że strony ustalą inny termin i że nie będzie to rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela. Przekroczenie 60 dni traktowane będzie jako opóźnienie pod warunkiem, że wierzyciel udowodni, że okoliczności takiej umowy były rażąco nieuczciwe. Po wypełnieniu zobowiązań umownych wierzycielowi przysługiwać będą odsetki za opóźnienie w wysokości określonej w ustawie lub w wysokości uzgodnionej między stronami.

Ożywienie w gospodarce jakie miało miejsce od początku 2014 r. przełożyło się na zmniejszenie zatorów w niektórych branżach polskiej gospodarki, ale każde osłabienie koniunktury gospodarczej, spowolnienie gospodarcze w Polsce oraz państwach UE, wpływa na wzrost opóźnień w realizacji zobowiązań finansowych między partnerami biznesowymi.

Obecnie najczęściej stosowanymi instrumentami przez przedsiębiorstwa do zarządzania należnościami są: korzystanie z informacji kredytowej, faktoring, forfaiting, zabezpieczenia wierzytelności, ubezpieczenia należności, dochodzenie roszczeń z wykorzystaniem windykacji.

Część z tych instrumentów jest ze względu przede wszystkim na koszty dostępna wyłącznie dla dużych oraz średnich przedsiębiorstw.

UBEZPIECZENIA FINANSOWE

Do ubezpieczeń finansowych należą: ubezpieczenie kredytu kupieckiego w obrocie krajowym i zagranicznym, czyli ubezpieczenie wierzytelności handlowych, w tym przewlekłej zwłoki i ogólnej niewypłacalności, a także kredytu bankowego, w tym: kredytu hipotecznego, eksportowego, spłat rat i inne. Specyficznym produktem ubezpieczeniowym są gwarancje ubezpieczeniowe, w tym gwarancje kontraktowe, takie jak: gwarancje wadialne, gwarancje należytego wykonania kontraktu oraz gwarancje usunięcia wad i usterek.

Podstawowy podział ubezpieczeń finansowych należących do grupy 14 działu II [Kukielka, Poniewierka 2003, 244]:

Ubezpieczenie wiarygodności handlowych (ubezpieczenie kredytu kupieckiego UKK) może dotyczyć:

- ryzyka handlowego (komercyjnego, nazywanego też ryzykiem ekonomicznym) - kiedy brak otrzymania płatności za dostawę wynika z sytuacji finansowej odbiorcy;
- ryzyka niehandlowego (niekomercyjnego) – kiedy brak zapłaty ze strony odbiorcy za dostarczony towar lub usługę wynika z zajścia zdarzeń spoza sfery gospodarczej i od niego niezależnych, a co najczęściej określane jest jako wystąpienie ryzyka politycznego.

Mniejsze problemy z otrzymywaniem zapłaty za faktury mają duże przedsiębiorstwa, zatrudniające powyżej 250 osób, ponieważ zarządzanie należnościami realizowane jest tam przez zastosowanie procedur weryfikacji klientów, monitorowanie spływu należności, czy odmowę współpracy z nieuczciwymi firmami. Natomiast zatory płatnicze, także te wynikające ze sprzedaży na warunkach kredytu kupieckiego, są problemem dla przedsiębiorstw małych i średnich [Handlowcy ..., www.2krd.pl].

Dla MSP ważne są również gwarancje przetargowe, zapłaty wadium, spłaty należności celno – podatkowych¹. W ubezpieczeniach finansowych coraz większą rolę odgrywają ubezpieczenie różnych ryzyk finansowych, w tym utraty zysku (Business Interruption), utraty wartości rynkowej przedsiębiorstwa i inne związane z ryzykiem strat finansowych [Wierzbicka, Wierzbicki 2010, 380].

Posiadanie gwarancji zapłaty wadium ma szczególne znaczenie dla małych i średnich przedsiębiorstw, ponieważ stanowi niezbędny warunek uczestnictwa w przetargach, bez angażowania własnych środków finansowych, gwarancja bowiem zastępuje wadium gotówkowe. Coraz więcej firm sektora MSP uczestniczy w realizacji kontraktów inwestycyjnych także za granicą i korzysta z gwarancji kontraktowych i usunięcia wad i usterek, dopasowanych do specyfiki poszczególnych krajów. Jednocześnie problemem są długie terminy płatności w pracach budowlanych.

¹ Beneficjent gwarancji będący wierzycielem zabezpiecza właściwe wykonanie zobowiązania przez dłużnika.

no – montażowych, czy remontowych i ryzyko otrzymania płatności, stąd rośnie zapotrzebowanie na gwarancje zapłaty należności kontraktowych¹.

Ubezpieczenie wiarytelności handlowych zarówno krajowych jak i zagranicznych (ubezpieczenie kredytu kupieckiego), przenosi ryzyko niespłacenia w terminie kredytu kupieckiego na zakład ubezpieczeń. Ubezpieczenie to nie tylko gwarantuje wyrównanie ewentualnych strat wynikłych z utraty należności, ale przede wszystkim minimalizuje ryzyko ich powstania. Ubezpieczyciel bowiem pomaga ocenić i monitorować wiarygodność finansową partnerów biznesowych. Przedmiotem ubezpieczenia są wiarytelności powstałe z tytułu dostaw towarów lub wykonania usług potwierdzonych fakturą i dowodem wydania towaru lub wykonania usługi. Wiarytelności te objęte są ochroną ubezpieczeniową do wysokości uzgodnionej w umowie ubezpieczenia [Ubezpieczenie krajowego ..., <https://www.pzu.pl>].

Roszczenie odszkodowawcze przedsiębiorstwa w ubezpieczeniu kredytu kupieckiego na rzecz przedsiębiorstwa wierzyciela powstaje w sytuacji zwłoki lub braku spłaty należności, co jest uszczegółowione w umowie ubezpieczenia kredytu kupieckiego. Koszt ubezpieczenia zależy od szacowanego ryzyka, oparty jest m.in. na wartości obrotów, obejmuje historię wymiany handlowej, historię kredytową itp.

Kredyt kupiecki jest wykorzystywany w relacjach handlowych między przedsiębiorstwami krajowymi, a także w transakcjach zagranicznych. Umożliwia zwiększenie obrotów, dla firm sektora MSP jest bardziej dostępny niż kredyt bankowy. Niezapłacenie lub nieterminowe zapłacenie wiarytelności handlowej może zachwiać płynność, a nawet doprowadzić do bankructwa. W okresach spowolnienia gospodarczego pogarszająca się kondycja finansowa kontrahentów odbiorców przekłada się na powstawanie zatorów płatniczych. Nawet zwłoka w regulowaniu faktur dezorganizuje przepływ rozliczeń pieniężnych między dostawcami i odbiorcami [Szafrąński – Sałajczyk, Wierzbicka 2013, 127 i n.].

Przedsiębiorstwa polskie są wrażliwe także na zmiany koniunktury w krajach, z którymi łączy ich wymiana handlowa z zagranicą. W 2012 r. udział MSP w polskim eksporcie do krajów UE wyniósł 30,4 % (w tym 4,5% przypadło na firmy mikro, 7,8% na małe, a 18,1% na średnie przedsiębiorstwa. W 2012r. udział MSP w eksporcie do krajów spoza UE wyniósł 28,7% (z czego 6,6% mikro, 8,4 % małe, 13,7% śred-

¹ Według danych PIU w 2012 r. wartość odszkodowań z tytułu gwarancji ubezpieczeniowych ogółem wzrosła o 534% do wysokości 422 mln zł.

nie) [Włodkiewicz- Donimirski 2012]. W 2013r. wartość eksportu Polski osiągnęła poziom 155,0 mld EUR i była wyższa o 8% w porównaniu z rokiem 2012. Przedsiębiorstwa coraz śmielej zdobywają nowe rynki zbytu, ale nadal najważniejszymi partnerami eksportowymi Polski są: Niemcy, Wielka Brytania, Czechy, Francja, Rosja i Włochy [Raport o handlu ...2014, 13].

Według raportu ubezpieczyciela Euler Hermes z października 2014r. polskie przedsiębiorstwa eksporterzy coraz częściej ponoszą straty nie tylko z tytułu utraczonych w rezultacie embarga rynków zbytu w Rosji, ale chcąc zrekompensować utraczone rynki na wschodzie sprzedają do innych państw, w tym do krajów UE, czemu towarzyszy wzrost ryzyka zapłaty. Państwami o najwyższym wskaźniku zaległości płatniczych w 2014r są Czechy, Słowacja, Niemcy oraz Francja [Polscy eksporterzy ..., www.biznes.newseria.pl]. Ubezpieczenie należności handlowych zwiększa bezpieczeństwo transakcji w handlu zagranicznym, przez wykorzystanie baz danych ubezpieczyciela o kontrahentach, stwarza przedsiębiorcy możliwość oferowania partnerowi biznesowemu atrakcyjniejszych warunków handlu, wydłużenia terminów płatności, obniżenia kosztów związanych z zabezpieczeniem płatności typu akredytywa, tworzeniem rezerw na nieściągalne należności, a w sytuacji zajęcia szkody umożliwia skorzystanie z pomocy windykacyjnej oraz wypłatę odszkodowania również w walucie kontraktu eksportowego. Cesja praw z umowy ubezpieczenia może stanowić zabezpieczenie kredytu, leasingu lub faktoringu.

Dostępne dla przedsiębiorstw w Polsce są również eksportowe gwarancje ubezpieczeniowe, które stanowią zabezpieczenie kontraktu na każdym etapie jego realizacji oraz stanowią wsparcie w pozyskiwaniu finansowania na realizację kontraktu eksportowego, w tym gwarancje zapłaty należności związanej z akredytywami, a także gwarancje spłaty krótkoterminowego kredytu finansującego kontrakt eksportowy.

Ubezpieczyciele tacy jak: Euler Hermes, Coface, KUKE, PZU, dysponują specjalną ofertą ubezpieczeń finansowych dla małych i średnich firm z uproszczoną procedurą i relatywnie przystępną ceną. Klienci mają do ubezpieczyciela dostęp on – line i przez Internet mogą wnioskować o przyznanie limitu kredytowego w ubezpieczeniu należności handlowych.

Coface Smart jest to polisa ubezpieczenia należności krajowych i eksportowych dla firm z segmentu średnich i małych, oferowana przez zakład ubezpieczeń Coface specjalizujący się w ubezpieczeniach finansowych. Przeznaczona jest dla przedsię-

biorstw, które realizują sprzedaż w kredycie kupieckim osiągając od 4 do 25 mln obrotu rocznie. Ubezpieczyciel proponuje różne opcje oraz uproszczoną procedurę, w tym: uproszczony tryb zawarcia umowy, szybkie uzyskanie limitu kredytowego, możliwość administrowania polisą on – line, pomoc doradcy oraz bezpłatną windykację [Ubezpieczenie należności ...www.coface.pl].

Towarzystwo ubezpieczeniowe Euler Hermes ma w swojej ofercie ubezpieczenie kredytu kupieckiego dla MSP, w którym koszt ubezpieczenia należności oparty jest na wysokości obrotów i stanowi ułamek procenta pobierany od sprzedaży. Jego wysokość zależy m.in. od branży w której działa firma, historii kredytowej (doświadczenia płatniczego), a także od bazy klientów. Wszyscy klienci ubezpieczyciela mają dostęp do szybkiego oraz bezpiecznego systemu internetowego SYNTESYS, oraz dostęp on- line umożliwiający wnioskowanie przez internet o limity kredytowe, a także możliwość sprawdzania bilansu klientów, zgłoszenie szkody, a także windykację należności [Ubezpieczenie należności, www.eulerhermes.pl].

PODSUMOWANIE

Potrzeba poprawy konkurencyjności wymaga od przedsiębiorstw zwłaszcza MŚP, sprzedających swoje usługi lub produkty elastyczności, a także atrakcyjności warunków sprzedaży, dlatego powszechnie udzielany jest kredyt kupiecki. Ubezpieczenie kredytu kupieckiego ochrania także małe przedsiębiorstwo przed nieprzewidywanymi nagłymi stratami, jakie mogą powstać w wyniku braku lub przewlekłej zwłoki w płatności ze strony kontrahentów, nabywców towarów lub usług. Jest skutecznym instrumentem ochrony wierzytelności przedsiębiorstw z tytułu udzielonego kredytu kupieckiego. Stanowi ubezpieczenie tego kredytu. W Polsce ubezpieczenia finansowe sprzedają takie firmy jak: Atradius, Coface, Euler Hermes, Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE), a także m. in. PZU, Warta i Hestia. Ubezpieczyciele posiadają ofertę produktową zarówno dla dużych korporacji, jak i przedsiębiorstw sektora MŚP.

Ubezpieczyciele w Polsce prowadzą działania propagujące na rzecz podniesienia świadomości ubezpieczeniowej przedsiębiorców także tych z grupy MŚP i rozwoju ubezpieczenia należności także wśród tej grupy przedsiębiorstw. Do działań edukacyjnych, propagujących zarządzanie należnościami przedsiębiorstw powinni silniej włączyć się brokerzy ubezpieczeniowi a także agenci ubezpieczeniowi, rozwijając swoje kompetencje jako profesjonalni doradcy ubezpieczeniowi.

Zaletą ubezpieczenia należności handlowych jest, że:

- ubezpieczenia należności zwiększają bezpieczne zarządzanie finansami firmy, co gwarantuje ich stabilny rozwój [KUKĘ, www.kuke.com.pl],
- zawarcie umowy ubezpieczenia kredytu kupieckiego umożliwia transfer ryzyka na ubezpieczyciela,
- ubezpieczenie kredytu kupieckiego daje ochronę przed stratami, które mogą zagrozić płynności przedsiębiorstw i doprowadzić do upadłości,
- ubezpieczyciel dostarcza dodatkowych korzyści o charakterze komplementarnym, takich jak: weryfikacja wiarygodności kontrahentów, pomoc prawna oraz doradczą w zakresie formułowania kontraktów i przyjmowanych zabezpieczeń, monitoring płatności, a także, gdy zajdzie taka potrzeba, uzyskanie pomocy w windykacji.
- posiadanie ubezpieczenia kredytu kupieckiego zwiększa wiarygodność przedsiębiorstwa jako partnera gospodarczego, a także klienta banku.

Problemem przy ubezpieczeniu kredytu kupieckiego jest niedostateczna wiedza i świadomość przedsiębiorców z grupy MŚP, a także relatywnie wysoki koszt tego ubezpieczenia. Nawet jeśli przedsiębiorstwa już posiadają taką polisę nie zawsze potrafią z niej właściwie korzystać co w rezultacie powoduje, że nieprzestrzegają np. terminów i innych warunków ustalanych przez ubezpieczyciela. Może to skutkować brakiem ochrony i niewypłaceniem odszkodowania przez zakład ubezpieczeń.

SPIS LITERATURY

Bień W., *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Difin, Warszawa 2011.

Handlowcy muszą pilnować swoich portfeli, www.2krd.pl/Centrum.../Handlowcy-musza-pilnowac-swoich-portfeli, KUKĘ www.kuke.com.pl

Kukielka J., Poniewierka D., *Ubezpieczenia finansowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2003.

Lisowski J. *Ubezpieczenie w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstwa handlowego*, [w:] *Ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem przedsiębiorstwa*, tom 2, praca zb. pod red. L. Gąsioriewicz, J. Monkiewicz, Poltext, Warszawa 2010.

Moralność płatnicza na świecie- Windykacja.pl www.windykacja.pl/raporty,moralnosc-platnicza-na-swiecie.html,

- Polscy eksporterzy ponoszą straty na Zachodzie*, www.biznes.newseria.pl/komunikaty/.../polscy_eksporterzy,b824828346
- Raport o handlu zagranicznym Polski w 2013r*, Wyd. Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A., Warszawa 08.08.2014.
- Raport Bisnode D&B Polska, Barometr płatności na świecie 2015.
- Sałańczyk – Szafranski M., Wierzbicka E., *Znaczenie ubezpieczeń w zarządzaniu wierzytelnościami handlowymi przedsiębiorstw*, [w:] *Procesy upadłościowe i naprawcze w Polsce na tle doświadczeń Unii Europejskiej*, praca zb. pod red. E. Mączyńskiej, Of. Wyd SGH, Warszawa 2013.
- Ubezpieczenie należności – faktur, kredytu kupieckiego, www.coface.pl/oferta-coface/ubezpiecz-naleznosci.
- Ubezpieczenie należności, www.eulerhermes.pl
- Włodkiewicz- Donimirski Z., *Eksport małych i średnich przedsiębiorstw w 2012 r.*, Analizy BAS, nr 1 z 6 lutego 2014, orka.sejm.gov.pl/wydbas.nsf/LiczOpen?OpenAgent.., [dostęp 07.11. 2014].
- Wierzbicka E., Wierzbicki Z., *Ubezpieczenia finansowe*, w: *Ubezpieczenia non –life*, praca zb. pod red E. Wierzbickiej, CeDeWu, Warszawa 2010.
- Wyżkiewicz A., *Moralność płatnicza w polskim biznesie*, www.gf24.pl/18838/moralnosc-platnicza-w-polskim-biznesie.
- Ubezpieczenie krajowego kredytu kupieckiego dla podmiotów osiągających przychody ze sprzedaży do 15 mln PLN rocznie*, <https://www.pzu.pl/.../ubezpieczenie-wierzytelnosci-pienieznych-ubezpie...>