

Anna Bera

Uniwersytet Szczeciński

ROLA UBEZPIECZYCIELI KREDYTU W ZARZĄDZANIU RYZYKIEM NALEŻNOŚCI W MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTWACH RODZINNYCH

Streszczenie: W opracowaniu podjęto próbę przedstawienia roli ubezpieczycieli kredytu w zarządzaniu ryzykiem należności w małych przedsiębiorstwach rodzinnych. Specyfika działalności małych firm rodzinnych, a także zakres ryzyka należności powinien znaleźć swoje uzasadnienie w budowanych relacjach między ubezpieczycielami kredytu a sektorem małych przedsiębiorstw rodzinnych. W artykule wskazano również na znaczenie ochrony ubezpieczeniowej w małych firmach rodzinnych przez pryzmat korzyści płynących ze współpracy z ubezpieczycielami kredytu.

Słowa kluczowe: małe przedsiębiorstwa rodzinne, ryzyko należności, ubezpieczyciele kredytu, ochrona ubezpieczeniowa.

1. Wstęp

W krajach Unii Europejskiej przedsiębiorstwa rodzinne (niezależnie od formy organizacyjno-prawnej) stanowią ok. 70-80% ogółu przedsiębiorstw¹, zapewniają miejsca pracy dla ok. 40-50% zatrudnionych i wytwarzają blisko 60% produktu brutto całej Unii Europejskiej [Mandel 2008, s. 2]. Wpływają więc w sposób decydujący na rozwój ekonomiczny oraz konkurencyjność systemów gospodarczych krajów tworzących strukturę Unii Europejskiej. Przez przedsiębiorstwo rodzinne według najczęściej podawanej w literaturze amerykańskiej definicji rozumie się: przedsiębiorstwo o dowolnej formie prawnej, którego kapitał w całości lub większej części znajduje się w posiadaniu rodziny, a przynajmniej jeden członek rodziny sprawuje funkcję kierowniczą oraz istnieje zamiar utrzymania przedsięwzięcia w rękach rodziny [Frishkoff 1995]. Rozwój biznesu rodzinnego w krajach Unii Europejskiej, a tym samym również w Polsce, dotyczy przede wszystkim małych przedsiębiorstw (w tym przedsiębiorstw mikro), które charakteryzują się określoną specyfiką działalności.

¹ W krajach europejskich udział przedsiębiorstw rodzinnych w działalności produkcyjnej kształtuje się różnie: od 95% w Niemczech czy Austrii do przeszło 50% w Holandii [Haunschild i in. 2007, s. VIII].

2. Cechy charakterystyczne małych przedsiębiorstw rodzinnych

Małe przedsiębiorstwa rodzinne wyróżniają określone cechy odmienne wobec średnich i dużych podmiotów rynkowych. Zasadniczą przyczyną odrębności jest silne przenikanie się sfery rodzinnej z prowadzonym biznesem. Przede wszystkim przedsiębiorstwo rodzinne jest mocno zdominowane przez osobowość przedsiębiorcy, który jest często jedyną osobą zarządzającą [Mugler 1998, s. 18]. W małych przedsiębiorstwach decydowanie jest zresztą podstawową powinnością właściciela, który ponosi jednoosobową odpowiedzialność i ryzyko oraz jest twórcą wszystkich impulsów przedsiębiorczych w firmie. Cechą charakterystyczną małych przedsiębiorstw rodzinnych jest również dość luźne podejście do polityki należności. Związane jest to z posiadaną siecią osobistych kontaktów z klientami, dostawcami oraz względną wobec nich otwartością. Kontakty handlowe przyjmują zazwyczaj formę mało sformalizowaną, a obydwu partnerów handlowych często łączy zażyłość wykraczająca poza sferę biznesową. Rodzi to dodatkowe ryzyko nieterminowości lub utraty powstających w przedsiębiorstwie należności. Cechą wyróżniającą małe przedsiębiorstwa rodzinne jest także świadczenie usług zgodnie z indywidualnymi potrzebami klientów. Zaspokajanie indywidualnych potrzeb nabywców jest zarówno sposobem na wyróżnienie się na rynku, jak i reakcją na brak możliwości wywierania wpływu na otoczenie lub na niewielki zakres tych możliwości. Działalność małych przedsiębiorstw rodzinnych jest często związana z jednym produktem lub jest słabo zdywersyfikowana, małe przedsiębiorstwa bowiem z reguły koncentrują swoją działalność na wybranych rynkach lub produktach. Niewielka liczba pracowników oraz ograniczone zasoby finansowe zmuszają właściciela do poszukiwania szans rozwoju prowadzonego przedsiębiorstwa w wybranych segmentach czy niszach rynkowych. W dalszej kolejności należy wskazać, że właściciel ma możliwość szybkiego reagowania na zmiany w otoczeniu. Jest to zresztą jedna z ważniejszych zdolności małych przedsiębiorstw rodzinnych, która to wynika z elastycznej struktury organizacyjnej, potencjału kadrowego i technologicznego, co umożliwia skuteczne konkutowanie na rynku. Udział w sprzedaży małych przedsiębiorstw rodzinnych jest z reguły niewielki. Działają one w większości na rynkach lokalnych bądź regionalnych, a do rzadkości należą takie, które można zaliczyć do liderów na rynku krajowym lub międzynarodowym. Specyfiką małych przedsiębiorstw rodzinnych są mało sformalizowane relacje pomiędzy właścicielem a pracownikami. Rodzi to dodatkowo trudność w definiowaniu zadań dla pracowników, co sprawia, że zakres nakładanych obowiązków często pozostaje płynny. W małych firmach rodzinnych występuje wyraźna zależność między wydajnością i jakością pracy zatrudnionych. Wskazać należy również na odrębny charakter gospodarki finansowej małych firm rodzinnych. Podstawą finansowania działalności są zwykle oszczędności właściciela i jego rodziny oraz pożyczki od krewnych i znajomych. Wynika to z jednej strony z niechęci instytucji finansowych do współpracy z małymi przedsiębiorstwami, ale również z postawy samych przedsiębiorców, którzy niechętnie dzielą się swoją samodzielnością i niezależnością.

3. Czynniki kształtujące ryzyko należności w małych przedsiębiorstwach rodzinnych

Przedsiębiorstwo rodzinne w sposób szczególny narażone jest na ryzyko związane z powstającymi należnościami, które związane jest przede wszystkim z:

- *siłą wyższą* prowadzącą do klęsk żywiołowych i wypadków, takich jak: trzęsienie ziemi, powódzie, huragany, skutki wyładowań atmosferycznych, pożar oraz ryzyko katastrof technicznych, tj. skażenia radioaktywne, biologiczne itp.;
- *krajem*, w którym odbiorca produktów lub usług prowadzi działalność gospodarczą. Obejmuje ono ryzyko: polityczne, wojny, terroru, ekonomiczne, społeczne czy kursowe;
- *sektorem* w sytuacji, gdy światowa gospodarka odnotowuje spadek koniunktury. Należy jednak zwrócić uwagę, iż małe przedsiębiorstwa rodzinne znacznie lepiej radzą sobie z recesją, kryzysem czy załamaniem koniunktury. Jest to wynikiem lepszych zdolności adaptacyjnych oraz większych możliwości elastycznego reagowania na oddziaływania rynku;
- *kontrahentem*; wynika z tego, że jedna strona kontraktu (kupujący) nie wywiązuje się z ciężących na niej obowiązków wynikających z umowy [Coyle 2000, s. 1; Nawai 2010, s. 155]. Ryzyko to związane jest z niesolidnością partnera, niechęcią wywiązania się z zawartej umowy; związane jest to również z ryzykiem kredytowym, czyli możliwością poniesienia strat w wyniku upadłości kontrahenta, który w związku z tym nie wypełni swoich zobowiązań płatniczych wobec przedsiębiorstwa; wiąże się to również z konstrukcją umowy i jej niewykonaniem.

Przyczyny braku lub opóźnienie płatności ze strony dłużnika mogą mieć podłoże ekonomiczno-finansowe, być wynikiem sporu kontraktowego lub nieuczciwego działania. Przesłanki ekonomiczno-finansowe dotyczą kondycji finansowej kontrahenta, która w początkowej fazie współpracy często nie jest właściwie zdiagnozowana przez przedsiębiorstwo udzielające kredytu kupieckiego. Jest to dość typowe dla przedsiębiorstw rodzinnych, które z racji specyfiki sprzedaży często darzą sporym zaufaniem swoich partnerów handlowych i nie dostrzegają ich problemów związanych z płynnością finansową (czy niewypłacalnością). Przesłanka ta dotyczy również sposobu prowadzenia działalności. Związane jest to z brakiem doświadczenia i umiejętności w zarządzaniu finansami firmy [Rytko 2009, s. 40]. Brak środków pieniężnych, trudności w pozyskaniu finansowania, nieskuteczne zarządzanie kapitałem pracującym wywołują problemy kupującego z regulowaniem zobowiązań wobec dostawców. Brak płatności lub opóźnienie może być spowodowane (poza czynnikami ekonomicznymi) także nieuczciwymi działaniami klienta. Ma to wówczas formę świadomego łamania warunków umowy i wydłużania terminu zapłaty za dostarczone towary czy wykonane usługi. Podmiot stosujący taką metodę traktować może kredyt handlowy jako źródło pozyskiwania kapitału.

Powodem opóźnienia zapłaty lub jej braku może być także spór dotyczący warunków kontraktu. Kontrahent może bowiem odmówić dokonania zapłaty z powodu nieodpowiedniej ilości czy jakości produktu, która może być rezultatem błędów powstałych w fazie projektowania, produkcji, magazynowania lub transportu. W konsekwencji spór może opóźnić uregulowanie płatności przez dłużnika.

Identyfikacja ryzyka związanego z transakcjami z odroczonym terminem płatności polega na analizie poszczególnych aspektów kredytu kupieckiego oraz jego ocenie pod względem prawdopodobieństwa wystąpienia straty, a także jej rozmiaru. Celem analizy jest wskazanie poszczególnych czynników składowych ryzyka, stanowiących podstawę do zastosowania odpowiednich długoterminowych środków prewencyjnych, jak również wyboru właściwych sposobów jego finansowania. Jednym z rozwiązań jest podjęcie współpracy z ubezpieczycielem kredytu oraz wykorzystanie w ograniczaniu ryzyka należności ochrony ubezpieczeniowej oraz systemu biznesowego ubezpieczyciela [Lisowski 2010, s. 155].

4. Kształtowanie relacji ubezpieczycieli kredytu z małymi przedsiębiorstwami rodzinnymi

Na rynkach Unii Europejskiej („starej” piętnastki) ponad 80% transakcji z odroczonym terminem płatności objętych jest ubezpieczeniem kredytu kupieckiego. W Polsce odsetek ten nie przekracza 4% obrotu kredytowego przedsiębiorstw. Świadczy to z pewnością o nadal niskiej świadomości ubezpieczeniowej. Należy jednak zwrócić uwagę, że samo funkcjonowanie rynku ubezpieczeń kredytowych po wejściu Polski do Unii Europejskiej jest w coraz większym stopniu uzależnione od tendencji na międzynarodowym rynku ubezpieczeniowym [Lisowski 2008, s. 30]. Rozwiązania ubezpieczeniowe stosowane dotychczas w Europie Zachodniej są z dużym powodzeniem adaptowane do warunków gospodarowania w Polsce. Charakterystyczną cechą oferty rynkowej ubezpieczycieli kredytu jest obok proponowanej ochrony ubezpieczeniowej należności wykonywanie takich usług, jak: zarządzanie należnościami, obrót informacjami gospodarczymi, ocena kontrahentów, windykacja oraz faktoring [Kwiecień 2010, s. 181].

Rynek ubezpieczycieli kredytu charakteryzuje się ścisłą koncentracją i konsolidacją czterech największych koncernów: Euler Hermes, Atradius, Coface i Crédito y Caución (CyC), które zdominowały rynek światowy. W Polsce największy udział w rynku ubezpieczeń należności mają: Euler Hermes (62%), Coface (16%), Atradius (12%), Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (7%), natomiast na pozostałe zakłady ubezpieczeń przypada 3% rynku². Ta część rynku ubezpieczeń kredytowych należy do uniwersalnych ubezpieczycieli (jak: PZU SA, Warta, Ergo Hestia), które dodatkowo uzależniają swoją aktywność w zakresie ubezpieczeń należności

² Dane dotyczą 2008 r. Podano za Euler Hermes.

od cyklu koniunkturalnego w gospodarce, a poza ochroną ubezpieczeniową nie oferują dodatkowych usług związanych z polityką należności.

Pod względem dominującą na rynku ubezpieczeń należności w Polsce zajmuje Euler Hermes SA. Oferta rynkowa tego ubezpieczyciela dotyczy: ubezpieczenia ryzyka kredytu kupieckiego z opcją windykacji, ubezpieczenia ryzyka kredytu kupieckiego „Kredyt +”, ubezpieczenia All Inclusive, gwarancji oraz ubezpieczenia ryzyka sprzeniewierzenia. Ubezpieczeniem objęte są bezsporne należności z tytułu sprzedaży lub dostawy towarów oraz świadczenia usług, które powstały w okresie obowiązywania umowy ubezpieczeniowej lub do 90 dni przed jej rozpoczęciem, o ile spełniono pozostałe warunki umowy ubezpieczenia [Wieczorek-Kosmala 2009, s. 126-128]. Ubezpieczenie należności obejmuje płatności, w wypadku których:

- termin płatności nie przekracza 180 dni od dnia dokonania dostawy albo wykonania usługi,
- bez zgody ubezpieczyciela ubezpieczający może pisemnie przedłużyć termin płatności pierwotnie ustalony (nawet kilkakrotnie), jednak łącznie nie więcej niż o 60 dni,
- termin płatności po jego przedłużeniu nie może przekraczać 180 dni.

W przypadku tego ubezpieczenia podstawową funkcją jest ochrona płynności finansowej wierzyciela bez względu na to, kto jest inicjatorem zawarcia umowy ubezpieczenia należności (tj. dłużnik czy wierzyciel).

Wskazać również należy na wykonywaną na rzecz przedsiębiorstw przez Euler Hermes Zarządzanie Ryzykiem analizę należności. Analiza ta polega na dostarczaniu przedsiębiorstwu informacji odnośnie do wywiązywania się przedsiębiorców ze swoich zobowiązań. W ramach tej usługi przedsiębiorstwo otrzymuje również dostęp do ratingu oraz wskaźnika moralności płatniczej podmiotów gospodarczych. Wykonywany monitoring należności pozwala przede wszystkim na: usprawnienie spływu należności oraz zmniejszenie płatności przeterminowanych, a także pozwala obniżyć koszty sprzedaży z odroczonym terminem płatności oraz koszty ponoszone na monitoring należności wykonywany w ramach prowadzonej działalności.

W procesie współpracy ubezpieczycieli kredytu z małymi przedsiębiorstwami rodzinnymi w polityce należności, oprócz sprzedaży ochrony ubezpieczeniowej i usług dodatkowych, powinien przenikać się również ich wzajemny system biznesowy. Kształtowanie relacji ubezpieczycieli z małymi przedsiębiorstwami powinno być bowiem działaniem wieloetapowym wymagającym zaangażowania w tym procesie również podmiotów z otoczenia rynkowego. W przedsiębiorstwach rodzinnych, zwłaszcza mikro i małych, kierunek działania firmy wyznacza niezłomna wola właściciela, który w zarządzaniu własnym biznesem kieruje się często wolnością i niezależnością, a także chęcią decydowania o firmie nawet w najdrobniejszych sprawach. Włączenie ubezpieczyciela kredytu w politykę należności małych przedsiębiorstw wymaga zatem podejmowania działań zwiększających świadomość ubezpieczeniową również poprzez aktywne zaangażowania podmiotów z otoczenia

(tj. izby rzemieślnicze, samorząd). Podmiotowe i przedmiotowe uwarunkowania współpracy w zakresie polityki należności ubezpieczycieli kredytu z małymi przedsiębiorstwami przedstawiono na rys. 1.



Rys. 1. Podmiotowe i przedmiotowe uwarunkowania współpracy małych przedsiębiorstw rodzinnych z ubezpieczycielami w ramach polityki należności

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawiona w procesie kształtowania świadomości ubezpieczeniowej rola ubezpieczycieli kredytu polegająca na wspomaganie przedsiębiorstw w rozpoznawaniu ryzyka czy procesu zarządzania ryzykiem powinna sprowadzać się również do: stymulowania rozwiązań organizacyjnych i prawnych w przedsiębiorstwie, weryfikacji wiarygodności kontrahentów w zakresie przyznawanych limitów kredytowych, wspomaganie planowania finansowego oraz zwiększania wiarygodności ubezpieczających wobec instytucji finansowych. Ważnym aspektem współpracy małych przedsiębiorstw rodzinnych z ubezpieczycielami kredytu jest również upraszczanie procedur współpracy, które stanowią dodatkową barierę organizacyjną i merytoryczną dla małych podmiotów rynkowych.

5. Znaczenie ubezpieczeń w polityce należności małych przedsiębiorstw rodzinnych

Głównym celem ubezpieczenia należności jest ochrona interesu ekonomicznego wierzyciela. Dotychczasowe rozważania wskazują, że rola ubezpieczyciela kredytu sprowadza się nie tylko do asekuracji ryzyka należności, ale obejmuje zakresem szeroko rozumiany proces kredytowania kontrahentów. Można tu wymienić czynności związane z: pozyskiwaniem informacji i oceną wiarygodności kredytowej kontrahenta, ustalaniem limitów kredytowych, monitorowaniem ryzyka należności, inkasem i windykacją należności [Wagner 2011, s. 380-381]. Dodatkowe usługi są istotne zwłaszcza dla małych przedsiębiorstw, które nie mają w swoich strukturach wyodrębnionego działu zarządzania ryzykiem. Wspomagająca w tym procesie rola

ubezpieczyciela jest zatem niezwykle istotna. Współpraca z ubezpieczycielem kredytu oraz posiadanie ubezpieczenia wiarygodności handlowych zapewnia małym przedsiębiorstwom rodzinnym wiele korzyści. Do najważniejszych z nich można zaliczyć:

- przeniesienia ryzyka kredytowego na ubezpieczyciela,
- wspomaganie płynności finansowej, a w długim okresie ochronę przed kryzysem finansowym,
- uniezależnienie się od niekorzystnych sytuacji czy zdarzeń w kraju płatnika, które w momencie zawierania kontraktu nie były możliwe do przewidzenia,
- możliwość skorzystania z profesjonalnej oceny ryzyka kredytowego,

Transfer ryzyka towarzyszący transakcjom handlowym na ubezpieczyciela ułatwia poza tym małym przedsiębiorstwom: skoncentrowanie sprzedaży na wiarygodnych partnerach handlowych, osiągnięcie większego bezpieczeństwa w handlu, wzrost atrakcyjności oferty, stabilizowanie udziału w rynku oraz zwiększenie możliwości ekspansji na rynki o zasięgu lokalnym, krajowym, jak również międzynarodowym (bez wsparcia ubezpieczyciela kredytu często niedostępnych).

Wskazać także warto, że ubezpieczenie należności może przyczynić się w sposób wymierny do wzrostu wolumenu sprzedaży w małych firmach rodzinnych. Mają one bowiem możliwość bezpiecznego zwiększenia liczby transakcji zawieranych na warunkach kredytu handlowego. Ubezpieczenie pozwala także na zwiększenie atrakcyjności oferty sprzedaży (np. można wydłużyć termin płatności), co w rezultacie może przyczynić się do pozyskania nowych klientów. Można również wskazać na zakres ubezpieczenia należności w kontekście narzędzi finansowych stosowanych w ograniczaniu ryzyka handlowego w praktyce gospodarczej przedsiębiorstw. Ilustruje to tab. 1.

Tabela 1. Narzędzia finansowe ograniczające ryzyko handlowe

Całkowite przeniesienie ryzyka	Samodzielne zarządzanie ryzykiem
Ubezpieczenie należności	Raporty kredytowe
	Monitoring należności
	Windykacja należności
	Windykacja sądowa
	Obrót wierzytelnościami
	Analiza należności

Źródło: opracowanie własne na podstawie materiałów Euler Hermes SA.

Jak przedstawiono w tab. 1, ubezpieczenie należności pozwala na całościowe przeniesienie ryzyka na zakład ubezpieczeń. Małe przedsiębiorstwa mają możliwość skorzystania z narzędzi finansowych dostępnych dotychczas dla średnich i dużych przedsiębiorstw mających sformalizowane struktury organizacyjne. Korzyści ze sto-

sowania w praktyce gospodarczej ochrony ubezpieczeniowej należności można również usystematyzować według określonych kryteriów oraz ich znaczenia w poszczególnych obszarach działalności małych przedsiębiorstw rodzinnych.

W obszarze finansowym ubezpieczenie należności i współpraca z ubezpieczycielem:

- umożliwia poprawę płynności finansowej, co pozwala na osiągnięcie wyższej rentowności (w obszarze sprzedaży, majątku i kapitałów);
- pozwala na zmniejszenie rezerw tworzonych w ramach samoubezpieczenia, co przekłada się na lepsze wyniki finansowe dla udziałowców;
- poza tym zapłacone składki zalicza się do kosztów uzyskania przychodu;
- wypłacone odszkodowania nie podlegają opodatkowaniu;
- istnieje możliwość cesji praw do odszkodowania na finansujący bank lub inny podmiot.

W obszarze konkurencyjności ubezpieczenie należności i współpraca z ubezpieczycielem pozwala na:

- rezygnację z uciążliwych dla odbiorców zabezpieczeń, takich jak gwarancja bankowa lub akredytywa;
- poprawę atrakcyjności warunków sprzedaży dla nowych klientów – odroczony termin zapłaty można zaproponować już na początku współpracy;
- utrzymanie dotychczasowych odbiorców – po weryfikacji istnieje możliwość poprawienia dotychczasowych warunków sprzedaży (termin, wysokość obrotu).

W obszarze decyzyjnym przedsiębiorstwa ubezpieczenie należności i współpraca z ubezpieczycielem:

- umożliwia zmniejszenie odpowiedzialności osób podejmujących decyzje finansowe;
- ułatwia wybór sprawdzonych partnerów handlowych w kraju;
- daje możliwość bezpiecznego wchodzenia na nowe rynki zbytu i poszukiwania kontrahentów zagranicznych;
- pozwala na wykorzystanie potencjału rozwojowego przedsiębiorstwa – uwolnienie od samodzielnego kontrolowania odbiorców i skierowanie zasobów przedsiębiorstwa na główny obszar jej działalności;
- przyczynia się do uproszczenia obsługi należności – tzw. polisa automatyczna eliminuje konieczność zgłaszania należności do windykacji.

Reasumując, należy stwierdzić, że szeroki katalog czynności, jakimi zajmuje się ubezpieczyciel kredytu, świadcząc przedsiębiorstwu – dostawcy usługę ubezpieczenia kredytu, a także wykorzystywanie przez niego wielu czynników produkcji (tj. informacji, inkasa, windykacji itp.) w ramach działalności ubezpieczeniowej, powoduje, że staje się on kluczowym partnerem biznesowym dla znacznej części małych firm rodzinnych.

6. Podsumowanie

Dla małych przedsiębiorstw rodzinnych otrzymanie w terminie należności jest sporym problemem. W Polsce tylko 10% przedsiębiorstw twierdzi, że na czas dostaje więcej niż 90% należności [Nie płacę... 2008]. Z kolei w Unii Europejskiej co czwarta niewypłacalność przedsiębiorstwa spowodowana jest długotrwałą zwłoką w regulowaniu należności³.

Sukces ubezpieczycieli kredytu na rynku małych przedsiębiorstw rodzinnych zależy z pewnością od wysiłku włożonego w akcje marketingowe oraz działania podejmowane w kierunku systematycznego upraszczania procedur wzajemnej współpracy. Ubezpieczyciele kredytu dążą również do ciągłego modyfikowania ceny ochrony ubezpieczeniowej, biorąc pod uwagę możliwości finansowe tego sektora oraz wielkość ryzyka kredytowego. Kształtowanie świadomości ubezpieczeniowej jest na tym rynku działaniem niezwykle trudnym, wystarczy bowiem przyrzeć się statystykom na temat wielkości corocznych bankructw. Reasumując, można na koniec sformułować kilka wniosków z przedstawionych rozważań. Niezwykle istotne jest:

- z punktu widzenia ubezpieczycieli kredytu stałe doskonalenie procesu całościowego zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie;
- zwiększanie świadomości ubezpieczeniowej oraz wypracowywanie przekonania wśród małych przedsiębiorstw, że prawdopodobieństwo odzyskania wierzytelności maleje proporcjonalnie do czasu zwłoki;
- edukacja w zakresie umiejętnej oceny kosztów asekuracji w aspekcie posiadanych należności (zwłaszcza tych przeterminowanych i straconych).

Podejmowanie tych działań może przynieść wymierne efekty zarówno dla rynku ubezpieczeniowego, jak i dla udzielających kredytu kupieckiego przedsiębiorców.

Literatura

- Coyle B., *Framework for Credit Risk Management*, CIB Publishing 2000, UK.
- Frishkoff P.A., *Understanding Famili Business: What is a Famili Business?*, Oregon State University, 1995, frishkoffbus.orst.edu.
- Haunschild L., Wallau F., Hauser H., Wolter J., *Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Familienunternehmen*, Gutachten im Auftrag der Stiftung Familienunternehmen, in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn 2007 (Hrsg): IfM-Materialien Nr. 172.
- Kwiecień I., *Ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem działalności gospodarczej*, C.H. Beck, Warszawa 2010.
- Lisowski J., *Rynek ubezpieczeń kredytu kupieckiego a konsekwencje kryzysu gospodarczego*, [w:] *Ubezpieczenia gospodarcze*, red. W. Ronka-Chmielowiec, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 105, UE, Wrocław 2010.

³ Na przykład w Niemczech w 2005 r. 37 900 upadłych przedsiębiorstw posiadało wierzytelności na łączną sumę 26,7 mld euro, co stanowiło 1,3% w relacji do PKB. Problem niewypłacalności dotyczy szczególnie mikro- i małych przedsiębiorstw [Schmidt, Laster 2006, s. 10].

- Lisowski J., *Tendencje na polskim rynku ubezpieczeń kredytu – bariery i możliwości rozwoju*, „Prawo Asekuracyjne” 2008.
- Mandel I., *Overview of Family Business Relevant Issues*, Final Report Project on Gehalf of the European Commission, 2008.
- Mugler J., *Betriebswirtschaftslehre der Klein- und Mittelbetriebe*, Band 1. Verlag Springer, Wien, New York, Austria 1998.
- Nawai N., *Determinants of repayment performance in microcredit programs: a review of literature*, „International Journal of Business and Social Science”, vol. 1, no 2, November 2010.
- Nie płacę, bo mi nie płacą*. „Rzeczpospolita” nr 229 (8130) z 30.09.2008.
- Rytko P., *Zarządzanie kredytem handlowym w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Difin, Warszawa 2009.
- Schmidt Ch., Laster D/, *Kredit- und Kautionsversicherung: Instrumente zum Absichern von Verpflichtungen*, „Sigma”, Zürich 2006.
- Wagner F. (red.), *Versicherungswörterbuch*, Gabler, Wiesbaden 2011.
- Wieczorek-Kosmala M., *Wpływ ubezpieczeń gospodarczych na rynkową wartość dodaną przedsiębiorstwa*, Fundacja Warta, Warszawa 2009.

THE ROLE OF CREDIT INSURERS IN RECEIVABLES RISK MANAGEMENT IN SMALL FAMILY BUSINESSES

Summary: Family businesses are especially important in economic development of countries belonging to the European Union. Specific features of small family businesses and specific owner's approach to the process of managing a company make special significance to the various types of operational risks. The study presents – according to the characteristics of small family businesses and the extent of the receivables risk – the role of insurance coverage in the short term financial policy. The benefits of cooperation with the insurers in financial, organizational, and decision-making areas, in small family businesses, have also been described.