

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 398

Zarządzanie kosztami i dokonaniem

Redaktorzy naukowi
Edward Nowak
Marcin Kowalewski



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2015

Redaktor Wydawnictwa: Elżbieta Kozuchowska
Redakcja techniczna i korekta: Barbara Łopusiewicz
Łamanie: Adam Dębski
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa
www.pracnaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2015

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-522-3

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
tel./fax 71 36 80 602; e-mail: econbook@ue.wroc.pl
www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	11
Anna Bartoszewicz: Zbilansowana karta wyników jako narzędzie pomiaru pracy komórki audytu wewnętrznego	13
Barbara Batóg, Jacek Batóg, Andrzej Niemiec, Wanda Skoczylas, Piotr Waśniewski: Application of ordinal logit models in the diagnosis of performance measurement system in Polish enterprises	24
Bogusława Bek-Gaik, Bartosz Rymkiewicz: Model biznesu w sprawozdawczości polskich spółek publicznych na przykładzie branży energetycznej.....	36
Paulina Belch: Analiza kosztów rodzajowych w sektorze paliwowym.....	53
Anna Bialek-Jaworska: Determinanty kosztów kształcenia w szkołach wyższych	62
Leszek Borowiec: Kalkulacja kosztu netto usług transportowych Miejskich Zakładów Autobusowych sp. z o.o. w Warszawie.....	73
Halina Buk: Sprawozdawczość segmentowa bazą informacyjną dla oceny efektywności zarządzania operacyjnego	84
Michał Chalastra: Zakres integracji rachunku kosztów tworzonego na potrzeby systemów rachunkowości finansowej i budżetowania – wyniki badań empirycznych.....	96
Małgorzata Czerny: Pomiar dokonań w bankach islamskich	105
Dorota Czerwińska-Kayzer: Korzyści biologiczne w rachunku opłacalności produkcji rolniczej	112
Joanna Dyczkowska: Nowoczesne narzędzia raportowania menedżerskiego w kontekście roli współczesnych controllerów	121
Tomasz Dyczkowski: Financial and non-financial information in performance assessment of public benefit organisations	134
Tomasz Dyczkowski: Mierniki dokonań organizacji pożytku publicznego. Możliwości i ograniczenia stosowania	146
Aleksandra Ferens: Identyfikacja i grupowanie kosztów środowiskowych w systemie informacyjnym zarządzania	159
Rafał Jagoda: Koszty i korzyści a ryzyko ubezpieczenia należności.....	168
Elżbieta Jaworska: Pomiar dokonań w obszarze społecznego aspektu odpowiedzialności przedsiębiorstwa wobec pracowników.....	179
Jacek Jaworski, Jacek Woźny: Ramy koncepcyjne zastosowania strategicznej karty wyników w zarządzaniu jednostką podstawową uczelni publicznej.....	189

Wojciech Kariozen: Balanced Scorecard w czołowych polskich uniwersytetach – analiza gotowości do opracowania i wdrożenia	200
Magdalena Kludacz: Zasady rachunku kosztów francuskich szpitali na potrzeby wyceny świadczeń zdrowotnych	209
Bartosz Kołodziejczuk: Uwarunkowania zarządzania kosztami w przemyśle poligraficznym	219
Roman Kotapski: Koszty zbiorowego zaopatrzenia w wodę i zbiorowego odprowadzania ścieków na potrzeby kształtowania taryf.....	228
Mariola Kotłowska: Czynniki kreowania wartości przedsiębiorstwa ciepłowniczego.....	239
Robert Kowalak: Sprawozdawczość zarządcza zakładu gospodarowania odpadami	249
Marcin Kowalewski: Pomiar i raportowanie dokonań na poziomie strumienia wartości w <i>lean accounting</i>	260
Wojciech Dawid Krzeszowski: Planowanie kosztów w ujęciu procesowym	269
Justyna Kujawska: Koszty administracyjne w szpitalu.....	280
Grzegorz Lew: Pomiar dokonań relacji z klientami w przedsiębiorstwach handlowych.....	289
Monika Łada: Rachunek celowego postarzania produktów.....	298
Małgorzata Macuda: Rola benchmarkingu w pomiarze i ocenie dokonań szpitali.....	307
Teresa Martyniuk, Klaudia Balcer: Pomiar w rachunkowości na tle regulacji międzynarodowych.....	317
Łukasz Matuszak: Rola sprawozdania z działalności w społecznie odpowiedzialnym przedsiębiorstwie.....	327
Jarosław Mielcarek: EBITDA jako podstawa rachunku kosztów docelowych	343
Maria Nieplowicz: Organizacyjne aspekty wdrażania zrównoważonej karty wyników	354
Edward Nowak: Controlling zorientowany na dokonania przedsiębiorstwa..	363
Marta Nowak: Moral conflict in performance measurement.....	372
Agnieszka Nóżka: Zarządzanie kosztami projektów budowlanych realizowanych zgodnie z procedurami kontraktowymi FIDIC – wybrane problemy	380
Ryszard Orliński: Rozliczanie procedur medycznych z wykorzystaniem aplikacji grupera	391
Ewa Różańska: Metody oceny i selekcji projektów badawczo-rozwojowych w przedsiębiorstwie społecznie odpowiedzialnym	401
Jolanta Rubik: Zarządzanie kosztami pracy a wymogi CSR.....	411
Beata Sadowska: Rachunek kosztów działań – teoria i praktyka.....	420
Anna Surowiec: Supply chain management practices in SME sector	432

Piotr Szczypa: Koncepcja pomiaru osiągnięć w POL-EKO APARATURA spółka jawna	441
Olga Szolno: Cele i mierniki monitorowania celów w systemie kontroli zarządczej i budżetu zadaniowego w jednostkach samorządu terytorialnego.....	450
Łukasz Szydelko: Segmentowy rachunek kosztów i wyników w rachunkowości zarządczej zorientowanej na procesy	460
Joanna Świerk: Mapa strategii w działalności jednostek samorządu terytorialnego na przykładzie miasta Lublin	470
Marcin Wierzbiński: Model biznesowy a strategia i zarządzanie strategiczne.....	481
Beata Zyznarska-Dworczak: Zrównoważone zarządzanie kosztami wobec alternatywnych badań naukowych w rachunkowości zarządczej	501

Summaries

Anna Bartoszewicz: Balanced scorecard as a tool of efficiency measurement of the internal audit unit	13
Barbara Batóg, Jacek Batóg, Andrzej Niemiec, Wanda Skoczylas, Piotr Waśniewski: Wykorzystanie porządkowych modeli logitowych w diagnozie systemu pomiaru dokonań przedsiębiorstw polskich	24
Bogusława Bek-Gaik, Bartosz Rymkiewicz: Business model in the reporting of Polish public companies on the example of the energy sector	36
Paulina Belch: Analysis of generic costs of companies from the petroleum sector.....	53
Anna Bialek-Jaworska: Determinants of the education costs at universities	62
Leszek Borowiec: Calculation of net costs of transport services of Warsaw Bus Company.....	73
Halina Buk: Segment reporting as the information base for evaluation of effectiveness of operating management	84
Michał Chalastra: Areas of integration of costing systems created for the purpose of financial accounting and budgeting – the results of empirical research.....	96
Małgorzata Czerny: Performance measurement in Islamic banks	105
Dorota Czerwińska-Kayzer: Biological benefits in profitability account of agricultural production	112
Joanna Dyczkowska: Modern tools of management reporting in the context of roles of contemporary management accountants	121
Tomasz Dyczkowski: Informacje finansowe i niefinansowe w ocenie dokonań organizacji pożytku publicznego	134

Tomasz Dyczkowski: Performance measures for public benefit organization. Opportunities and limitations of their use	146
Aleksandra Ferens: Identification and grouping of environmental costs in the management information system.....	159
Rafał Jagoda: Costs and benefits vs. a risk of receivables insurance.....	168
Elżbieta Jaworska: Performance measures in the area of social context of corporate responsibility towards employees.....	179
Jacek Jaworski, Jacek Woźny: Conceptual frameworks for the use of Balanced Scorecard in the management of the basic unit of public university	189
Wojciech Kariozen: Balanced Scorecard in top ranked Polish universities – an analysis of readiness for design and implementation	200
Magdalena Kludacz: The principles of cost accounting in French hospitals for the valuation of medical services.....	209
Bartosz Kolodziejczuk: Determinants of business cost management in printing industry	219
Roman Kotapski: Costs of water supply system and sewage collection system with the purpose of creating scales of charges	228
Mariola Kotłowska: Factors of value creation in a heating company	239
Robert Kowalak: Managerial reporting for the waste disposal plants	249
Marcin Kowalewski: Value stream performance measurement of lean accounting.....	260
Wojciech Dawid Krzeszowski: Cost planning in the process perspective.....	269
Justyna Kujawska: Administrative costs in hospital.....	280
Grzegorz Lew: Performance measurement of customer relationships in enterprises of trade	289
Monika Łada: Product planned obsolescence accounting.....	298
Malgorzata Macuda: The role of benchmarking in hospitals' performance measurement.....	307
Teresa Martyniuk, Klaudia Balcer: Measurement in accounting against international regulations.....	317
Łukasz Matuszak: The role of management commentary of socially responsible enterprise	327
Jarosław Mielcarek: EBITDA as a basis for target costing	343
Maria Nieplowicz: Organizational aspects of the Balanced Scorecard implementation	354
Edward Nowak: Performance-oriented controlling.....	363
Marta Nowak: Konflikt moralny w zarządzaniu dokonaniem	372
Agnieszka Nózka: Managing the costs of construction designs carried out in accordance with the FIDIC contract conditions – selected issues	380
Ryszard Orliński: Settlement of medical procedures using Gruper applications	391

Ewa Różańska: Evaluation and selection methods of research and development projects in socially responsible company	401
Jolanta Rubik: Labour costs management vs. CSR requirements.....	411
Beata Sadowska: Cost accounting operations – theory and practice	420
Anna Surowiec: Praktyki zarządzania łańcuchem dostaw w sektorze MSP..	432
Piotr Szczypa: The concept of performance measurement in POL-EKO general partnership	441
Olga Szolno: Objectives and indicators for monitoring the goals in management control and performance budget in local self-government entities.....	450
Łukasz Szydelko: Segment costs and results accounting in process-oriented management accounting	460
Joanna Świerk: Strategy map in the performance of local government units on the example of the city of Lublin.....	470
Marcin Wierzbiński: Business model vs. strategy and strategic management.....	481
Beata Zyznarska-Dworczak: Sustainable costs management in the light of alternative research in management accounting	501

Rafał Jagoda

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: rafal.j.jagoda@gmail.com

KOSZTY I KORZYŚCI A RYZYKO UBEZPIECZENIA NALEŻNOŚCI

COSTS AND BENEFITS VS. A RISK OF RECEIVABLES INSURANCE

DOI: 10.15611/pn.2015.398.15

Streszczenie: W artykule podjęto zagadnienia ryzyka związanego ze sprzedażą z odroczone terminem płatności. Zaprezentowano ubezpieczenie należności jako mechanizm wpływający na płynność finansową jednostki gospodarczej. W rozważaniach scharakteryzowano ryzyko utraty należności oraz przedstawiono jego wpływ na przedsiębiorstwa. Omówiono istotę ubezpieczenia należności, podając szczegółowo koszty i korzyści zawarcia polisy. W ostatniej części przedstawiono na danych empirycznych wady i zalety ubezpieczenia stosowanego w przedsiębiorstwie należącym do wiodących producentów betonowych i żelbetonowych elementów kanalizacyjnych w Polsce.

Słowa kluczowe: ryzyko, ubezpieczenie należności, płynność finansowa, kredyt kupiecki.

Summary: This paper deals with the issue of risk associated with the sale with deferred payment. It presents receivables insurance as a mechanism influencing the liquidity of an enterprise. The article characterizes the risk of receivables losing and shows its impact on businesses. It also discusses the essence of receivables insurance, stating in detail the costs and benefits of the conclusion of the policy. The last section presents on empirical data the pros and cons of insurance used in a company owned by the leading manufacturers of concrete and reinforced concrete sewer elements in Poland.

Keywords: risk, receivables insurance, financial liquidity, trade credit.

1. Wstęp

Prowadzenie działalności gospodarczej jest związane z niepewnością i nieprzewidywalnością. Wydarzenia nieoczekiwane są faktem, oczekiwane całkowicie się przeobrażają. Rezultat może być pomyślny, niewykluczona jest jednak strata, niepowodzenie. Każde doświadczenie powinno czynić osoby zarządzające przedsiębiorstwami mądrzejszymi, rzeczywistość niejednokrotnie potrafi zaskoczyć.

Ryzyko istnieje niezależnie od ludzkiej świadomości. Może dotyczyć podejmowanych działań oraz zdarzeń zupełnie niezależnych, jak np. siły przyrody. Zdolność do podejmowania oceny, zarządzania oraz kontrolowania ryzyka jest cechą odróżniającą człowieka współczesnego od żyjących we wcześniejszych epokach [Bernstein 2011, s. 22].

Zrozumiałe jest zatem dążenie zarządzających przedsiębiorstwami do poszukiwania narzędzi umożliwiających redukcję ryzyka gospodarczego. Działania te pomagają osiągnąć założone cele związane z działalnością na konkurencyjnym rynku, takie jak: maksymalizacja wartości przedsiębiorstwa, założony poziom zysku, harmonijny rozwój czy utrzymanie płynności finansowej.

Niezależnie od formy prowadzonej działalności gospodarczej każdy przedsiębiorca podejmuje działania mające na celu ograniczenie ryzyka związanego ze sprzedażą z odroczonego terminem płatności. Odpowiedzialne postępowanie w tym zakresie zabezpiecza nie tylko interesy właścicieli, ale również pracowników, kontrahentów oraz instytucji finansujących.

Celem artykułu jest zaprezentowanie ubezpieczenia należności jako jednego z narzędzi wykorzystywanych w procesie zarządzania ryzykiem utraty płynności finansowej. Problematyka ta zostanie ukazana w świetle dotychczasowych rozważań teoretycznych, a także na przykładzie empirycznym. Do planowanych metod badawczych należy przegląd literaturowy oraz analiza źródeł wtórnych oparta na danych jakościowych i ilościowych.

2. Kredyt kupiecki i ryzyko z nim związane

Ryzyko to konsekwencja prowadzenia działalności gospodarczej w warunkach niepewności. Świadomość menedżerów wyższego szczebla oraz właścicieli o możliwości wystąpienia ryzyka skłania ich do jego identyfikacji, eliminacji, jak również niwelowania jego skutków. Należy zaznaczyć, iż pojęcie ryzyka nie jest równoznaczne z niepewnością. Niepewność określa się jako stan, w którym prawdopodobieństwo wystąpienia określonych zdarzeń jest nieznanne bądź niemożliwe do ustalenia. Biorąc pod uwagę definicję ryzyka, osoba decyzyjna potrafi oszacować prawdopodobieństwo wystąpienia pewnych zjawisk czy stanów o charakterze losowym [Kiziukiewicz (red.) 2006, s. 196]. Ryzyko jest pojęciem wieloaspektowym, wieloznacznym i złożonym [Wojciechowski 1999, s. 11], co powoduje różne jego definiowanie. Ryzyko może być określane jako trudna, a często wręcz niemożliwa do przewidzenia potencjalna zmienność rezultatów, wyników zdarzenia [Michalski (red.) 2004, s. 46]. W celu wyszczególnienia ryzyka związanego z działalnością każdego przedsiębiorstwa niezbędna jest zindywidualizowana analiza, każda klasyfikacja ryzyka może być przedmiotem polemiki, każdy cel klasyfikacji determinuje jej kryteria.

Biorąc pod uwagę dotychczasowe podejścia teoretyków i uwzględniając zasady funkcjonowania przedsiębiorstw, można zaproponować następującą klasyfikację ryzyka [Kwiecień 2010, s. 31]:

- kryterium rodzajowe
 - ryzyko rynkowe,
 - ryzyko operacyjne,
 - ryzyko prawne,
 - ryzyko kredytowe/kontraktowe,
 - ryzyko reputacji;
- kryterium źródła zagrożenia i stopnia zależności
 - ryzyko wewnętrzne (organizacji),
 - ryzyko zewnętrzne (globalne);
- kryterium obszarów zagrożenia
 - ryzyko dotyczące majątku,
 - ryzyko dotyczące odpowiedzialności,
 - ryzyko dotyczące zasobów ludzkich.

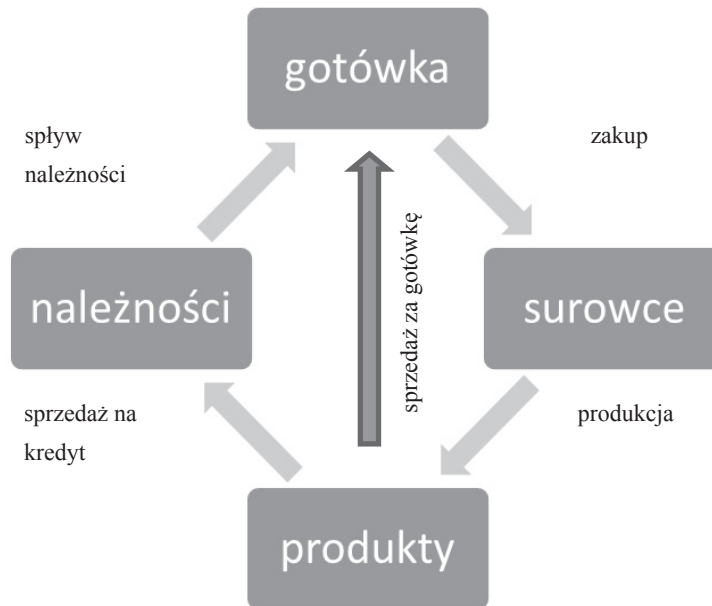
Punktem wyjścia do dalszych rozważań niniejszego opracowania będzie stanowił podział ryzyka oparty na kryterium rodzajowym, a w szczególności pojęcie ryzyka kredytowego, które jest związane z możliwością niewykonania przez kontrahenta zobowiązań wynikających z umowy. W głównej mierze dotyczy to ryzyka związanego z niewypłacalnością kontrahenta, czyli utratą jego zdolności do regulowania zobowiązań wynikających z zawartych umów. Nie należy ograniczać pojęcia ryzyka kredytowego do kredytu kupieckiego i zobowiązań finansowych, ale do wszystkich, które miały nastąpić w przyszłości i mogą w jakikolwiek sposób oddziaływać na pozycję wierzyciela [Kendall 2000, s. 25]. Toteż w szerokim ujęciu można wskazać tu:

- ryzyko braku zapłaty,
- ryzyko braku wykonania zobowiązania niepieniężnego.

Nie można obecnie wyobrazić sobie funkcjonowania przedsiębiorstw bez osób, komórek zarządzających finansami. Działania te niejednokrotnie przesądzają o sukcesie, a czasami porażce całej organizacji. Przedsiębiorstwo niefinansowe działa w sferze rzeczowej obejmującej szeroko rozumiany proces wytwarzania i sprzedaży dóbr i usług, oraz w sferze finansowej, która jest ściśle związana z efektami osiąganymi w sferze rzeczowej i dotyczy finansowych wyników procesów rzeczowych. W praktyce w przedsiębiorstwach spotykamy się z cyklem krążenia kapitału obrotowego, który został przedstawiony na rys. 1.

Poprzez ruch okrężny kapitału w przedsiębiorstwie następuje zamiana środków pieniężnych, poprzez cykl produkcyjny, na wyroby gotowe, na które istnieje popyt, a następnie zamiana tych wyrobów poprzez sprzedaż na gotówkę. Podstawowymi składnikami aktywów obrotowych przedsiębiorstwa są należności, zapasy oraz środki pieniężne. Każda zmiana struktury aktywów zmienia relację między ryzykiem a stopą zwrotu w działalności przedsiębiorstwa. Kluczowym problemem

decyzyjnym staje się wybór pomiędzy działaniami dążącymi do zwiększenia sprzedaży i należności, a z drugiej strony działaniami zapewniającymi zwiększony stan środków pieniężnych [Gup 1985, s. 434].



Rys. 1. Cykl krążenia kapitału obrotowego

Źródło: [Jog, Suszyński 2000].

Silna konkurencja i ciągła zmienność warunków zewnętrznych doprowadzają do podejmowania przez zarządzających decyzji o liberalizacji warunków dostaw, co wiąże się z wydłużeniem terminów płatności i okresu ściągania należności [Rutkowski 2000, s. 19-25]. Korzyści z zastosowania liberalnej strategii kredytowej są rezultatem porównania dodatkowego zysku ze stratami z tytułu nieodzyskanych należności oraz kosztem kapitału zainwestowanego w należnościach. Należy jednak pamiętać, że wydłużanie terminów płatności w celu zdobycia nowych kontraktów, klientów czy utrzymania dotychczasowych niekoniecznie jest równoznaczne z większymi przychodami z tytułu sprzedaży. Tylko przedsiębiorstwa o dobrej kondycji finansowej mogą wprowadzać strategię agresywną w zakresie przyciągania nowych klientów za pomocą kredytu kupieckiego [Krzemińska 2005, s. 36-37].

Sprzedaż z odroczonym terminem płatności powinna być każdorazowo analizowana ze względu na każdego nowego kontrahenta, z którym przedsiębiorstwa zamierzają podjąć współpracę. Należy brać pod uwagę przyszłe zyski, a jednocześnie dodatkowe koszty mogące wystąpić z obsługą należności. Towarzyszący zwiększonej sprzedaży zysk jest iloczynem jednostkowego wzrostu sprzedaży oraz zysku

jednostkowego, będącego różnicą między ceną sprzedaży a jednostkowym kosztem pełnym. Analizując tę zależność, należy stwierdzić, iż opłacalne jest zwiększanie sprzedaży, tym bardziej jeśli jest ona uzależniona od udzielenia kredytu kupieckiego czy od dłuższego terminu płatności niż ten zaproponowany przez konkurencję. Zwiększona sprzedaż generuje dodatkowe korzyści poprzez obniżenie kosztu jednostkowego, gdyż dodatkowo wyprodukowany wyrób nie generuje dodatkowych kosztów stałych proporcjonalnie do poniesionych kosztów zmiennych. Liberalna polityka kredytowa jest kosztowna dla przedsiębiorstwa, jest ono obciążone kosztem należności niepewnych oraz kosztem alternatywnym kapitału zamrożonego w należnościach. Liberalna polityka ma też zalety wynikające z porównania dodatkowego zysku ze stratami związanymi z niepewnymi należnościami i kosztem kapitału zainwestowanego w należnościach [Krzemińska 1997, s. 329]. Większy zakres zamrożenia środków w wierzytelnościach generuje większe prawdopodobieństwo powstania kosztów utraconych możliwości, co jest równoznaczne ze zmniejszeniem stopy zwrotu kapitału. Powszechnie występuje ryzyko związane ze sprzedażą z odroczonego terminem płatności, gdyż kontrahenci-kredytobiorcy nie chcą bądź nie są w stanie wywiązać się z podjętego zobowiązania w momencie zawarcia transakcji. Wierzyciel jest narażony na [Holly 2003, s. 68-69]:

- niewykonanie zobowiązania przez dłużnika, które skutkuje uratą wierzytelności,
- nienależyte wykonanie zobowiązania przejawiające się niewykonaniem świadczenia w określonym czasie,
- szkodę powstałą wskutek niewykonania lub nienależytego wykonania umowy.

Minimalizowanie ryzyka związanego z utratą należności powinno być realizowane jeszcze przed podjęciem współpracy, a także w sposób ciągły w czasie jej trwania. Mogą temu posłużyć metody ilościowe i jakościowe oceny wiarygodności kontrahentów, a na etapie realizacji transakcji wykorzystywanie różnego rodzaju zabezpieczeń. Istnieje wiele sposobów zarządzania ryzykiem kredytowym. Można tutaj wskazać specjalistyczne metody weryfikacji kredytowej kontrahentów, ustalanie limitów wielkości sprzedaży, różnego rodzaju zabezpieczenia prawne (np. weksel, poręczenie, cesja wierzytelności), po ubezpieczenia należności. Ryzyko kredytowe jest coraz częściej przedmiotem ubezpieczeń finansowych zabezpieczających interesy nie tylko właścicieli, ale też różnych innych grup interesariuszy.

3. Koszty i korzyści ubezpieczenia należności

Ciągłe wahania koniunktury obserwowane w gospodarce oraz związane z tym trudności finansowe przedsiębiorstw, a w skrajnych przypadkach upadłości, są powodem zainteresowania osób zarządzających zastosowaniem ochrony ubezpieczeniowej w zarządzaniu ryzykiem. Z drugiej strony zakłady ubezpieczeń postrzegają ubezpieczenia należności jako źródło znacznych przychodów. Coraz częściej oferują programy ochrony należności dedykowane przedsiębiorcom w zależności od wielkości, branży czy zakresu terytorialnego działalności. Także z punktu widzenia

nauk związanych z ubezpieczeniem należności przedsiębiorstwa jako podmioty popytowej strony rynku stanowią ważny i aktualny obiekt analiz.

Ubezpieczenia można rozpatrywać w ujęciu makroekonomicznym i mikroekonomicznym. W tym pierwszym ubezpieczenia są multiregulatorem [Banasiński 1996, s. 74] procesów rozwoju gospodarczego oraz skuteczną metodą przenoszenia na instytucje prywatne kosztów przywrócenia równowagi gospodarczej po zajściu zdarzeń losowych, w szczególności klęsk żywiołowych i katastrof. Natomiast w mikroekonomicznej perspektywie ubezpieczenie należy do instrumentów zarządzania ryzykiem upadłości przedsiębiorstwa. Jest ono zarówno narzędziem ochrony interesu finansowego, jak i stabilizatorem kondycji finansowej, za pomocą którego przedsiębiorstwa mogą odzyskać pozycję ekonomiczną sprzed zdarzenia losowego. Jest możliwe poprzez rekompensatę poniesionych strat będących konsekwencją szkody, tj. przewlekłej zwłoki w regulowaniu należności, ogłoszenia niewypłacalności, a co za tym idzie – upadłości kontrahenta. Z punktu widzenia podmiotu gospodarczego ubezpieczenie jest instrumentem pozwalającym zastąpić dużą, ale niepewną stratę powstałą w wyniku kreślonego zdarzenia losowego relatywnie niewielką, ale pewną stratą ubezpieczeniową w postaci składki ubezpieczeniowej [Hadyniak 2000, s. 54].

Syntetycznie korzyści wynikające z ubezpieczenia należności można przedstawić jako:

- zabezpieczenie przed niewypłacalnością oraz nieprzewidywalnymi upadłościami kontrahentów,
- zmniejszenie odpisów aktualizujących, a co z tym idzie poprawa wyniku finansowego,
- dokładną kontrolę ryzyka – współpraca z ubezpieczycielem umożliwia korzystanie z oceny wiarygodności odbiorców, analitycy oceniają dane finansowe przedsiębiorstw, analizują bieżące dane z rynku dotyczące moralności płatniczej i na podstawie tych informacji przyznają limit kredytowy,
- możliwość wyegzekwowania należności przez ubezpieczyciela; informacja o opóźnieniach w płatnościach będzie skutkowałą cofnięciem limitów kredytowych dla danego dłużnika wobec wszystkich ubezpieczonych dostawców,
- zmniejszenie kosztów związanych z weryfikacją nowych kontrahentów,
- poprawę płynności finansowej,
- zwiększenie konkurencyjności poprzez oferowanie kontrahentom lepszych warunków płatności,
- ograniczenie innych rodzajów zabezpieczeń płatności, tj. gwarancje bankowe, cesje, umowy poręczenia, co znacznie przyspiesza cały proces sprzedaży,
- dostęp do informacji o pogorszeniu się sytuacji finansowej odbiorcy poprzez decyzje ubezpieczyciela o zmniejszeniu czy cofnięciu limitu,
- pozyskanie możliwości zewnętrznego finansowania, takich jak kredyt bankowy czy factoring, poprzez wykorzystanie cesji praw z umowy ubezpieczenia należności,

- ograniczenie działań pracowników jednostki gospodarczej związanych z windykacją należności, istnieje możliwość korzystania z wyspecjalizowanych podmiotów współpracujących z ubezpieczycielem.

W celu pozyskania nowych klientów główni gracze na rynku ubezpieczeń należności proponują swoim klientom wiele dodatkowych możliwości. Przykładem może być firma Coface, która w swojej ofercie posiada następujące ubezpieczenia [<http://www.coface.pl>]:

- polisa globaliance – dla dużych przedsiębiorstw,
- polisa coface smart – skierowana do małych i średnich przedsiębiorstw,
- coface complete – oferująca ubezpieczenie i finansowanie należności w ramach jednej organizacji,
- topliner – uzupełniająca ochrona ubezpieczeniowa w ramach polisy dla dużych przedsiębiorstw, umożliwia elastyczny dobór kwoty dodatkowej, jak i okresu jej obowiązywania,
- cofanet i cofamove – platforma online umożliwiająca zarządzanie limitami kredytowymi, umożliwia bezpieczny i bezpośredni dostęp do rozbudowanego systemu klasyfikacji i oceny ryzyka.

Przedstawione korzyści i udogodnienia są niestety kosztowne, a kosztami są obciążeni ubezpieczeni. Jednym z podstawowych elementów kosztowych polisy jest składka ubezpieczeniowa, płacona najczęściej w formie udziału procentowego w sprzedaży danego miesiąca. W umowach spotyka się zapis o minimalnej wartości rocznej, jaka musi zostać uiszczona. Niedopełnienie tego warunku będzie skutkowało obowiązkiem dopłaty brakującej kwoty, bądź w razie kontynuacji współpracy znacznym wzrostem podstawy do naliczania składki. Koszt ubezpieczenia może być znacznie wyższy niż taryfa przewidziana w polisie. Ma to miejsce w sytuacji, gdy ubezpieczyciel przyznał znacznie niższy limit niż wnioskowany. Jeśli została podjęta decyzja o sprzedaży lub wynika ona z innych umów wcześniej podpisanych, to w razie niewypłacalności dłużnika kwota odszkodowania zostanie wypłacona do wartości przyznanego limitu pomniejszonego o udział własny. Natomiast wartość składki jest naliczana na podstawie zrealizowanej sprzedaży, nawet tej przekraczającej przyznany limit. Wspomniany udział własny jest kolejnym elementem obciążającym ubezpieczonego. Jest to wartość, w jakiej partycypuje on z ubezpieczycielem, najczęściej wynosi ona od kilku do kilkudziesięciu procent wypłaconego odszkodowania. Kolejnym kosztem jest opłata za badanie wiarygodności kredytowej. Analityk po ocenie danych zapisuje parametry i wartość maksymalnego limitu w systemie. Na podstawie tych informacji są przyznawane limity, mimo iż analiza została dokonana tylko raz w określonym przedziale czasowym, to każdy ubezpieczony składający wniosek uiszcza opłatę za badanie wiarygodności. Warto rozważyć problem wypłaty odszkodowania, gdy powstają należności sporne. Standardowo towarzystwa obejmują ochroną należności bezsporne, tzn. takie, które nie są kwestionowane w jakikolwiek sposób przez dłużnika. W momencie kiedy dłużnik podważa zasadność roszczenia, ubezpieczyciel wstrzymuje wypłatę do chwili wy-

jaśnienia sytuacji (np. przez sąd), co może trwać wiele miesięcy, a nawet lat. Zapisy polis najczęściej regulują zasady zaliczania wpłat dłużników. Zgodnie z nimi każda wpłata jest zaliczana na najstarszą nieuregulowaną należność. Biorąc pod uwagę regulacje kodeksu cywilnego i praktykę gospodarczą, dłużnik ma prawo wskazać, na poczet jakiego długu dokonywana jest spłata. Powoduje to rozbieżności między danymi z systemu finansowo-księgowego przedsiębiorstwa a zakwalifikowaniem wpłat zgodnie z polisą, co w przypadku szkody może rodzić problemy z uzyskaniem odszkodowania.

3.1. Empiryczna analiza kosztów i korzyści ubezpieczenia należności

Z rozważań zaprezentowanych we wcześniejszych punktach wynika, że ubezpieczenie należności jest zagadnieniem aktualnym i istotnym w praktyce gospodarczej. Weryfikacja empiryczna zebranych danych ma za zadanie potwierdzenie przedstawionego we wstępie celu pracy. Analizowane dane z lat 2010-2014 dotyczą jednego z wiodących producentów betonowych i żelbetowych elementów kanalizacyjnych w Polsce. Przedsiębiorstwo od 2005 r. ubezpiecza należności będące skutkiem sprzedaży zarówno krajowej, jak i zagranicznej. Szczegółowe dane związane z przyznanymi w badanym okresie limitami zawiera tab. 1. Z przedstawionych informacji wynika, iż tylko w 2010 r. liczba limitów zerowych jest większa niż liczba pozytywnych decyzji limitowych. W 2013 r. liczba negatywnych decyzji w stosunku do wszystkich wydanych w tym roku jest znacznie wyższa. Można postrzegać to jako zwiększoną ostrożność na sytuację rynkową, a także wielkością wypłaconych odszkodowań w 2013 r. Szczegółowe dane zawiera tab. 2.

Tabela 1. Decyzje limitowe w latach 2010-2014

Rok	Liczba limitów niezerowych	Liczba limitów zerowych	Łączna liczba złożonych wniosków	Wartość przyznanych limitów
2014	186,00	86,00	272,00	34 733 000,00
2013	163,00	138,00	301,00	33 689 000,00
2012	266,00	122,00	388,00	61 030 000,00
2011	218,00	111,00	329,00	49 490 000,00
2010	155,00	162,00	317,00	24 516 000,00

Źródło: opracowanie własne.

Z porównania informacji zawartych w tab. 2 wynika, iż wypłacone odszkodowanie przewyższa w analizowanym okresie wielkość wpłaconych ubezpieczycielowi kwot z tytułu naliczonych składek. Duże znaczenie ma tutaj rok 2013, w którym przedsiębiorstwo otrzymało 594 567,35 zł z tytułu nieściągalnych należności. Zaistniała sytuacja miała niewątpliwie wpływ na wielkość składki w 2014 r., która znacznie wzrosła w stosunku do lat poprzednich.

Tabela 2. Wielkość składki ubezpieczeniowej i otrzymanych odszkodowań w latach 2010-2014

Rok	Wielkość składki	Wyplacone odszkodowania
2014	201 143,35	98 587,03
2013	146 954,14	594 567,35
2012	122 467,93	129 657,51
2011	139 485,36	51 000,00
2010	109 104,24	18 747,38
Razem	719 155,02	892 559,27

Źródło: opracowanie własne.

Analizując dane zawarte w tab. 3, można uznać, iż ubezpieczyciel nie zaspokaja w pełni potrzeb badanej spółki. Świadczy o tym fakt, iż od 11 do 37% całej sprzedaży w poszczególnych latach nie było ubezpieczone. Powodem tego mogą być rygorystyczne warunki umowy ubezpieczeniowej, która obliuguje przedsiębiorstwo do przestrzegania uzgodnionych procedur i terminów. Chwilowe problemy finansowe uniemożliwiają przyznanie limitu przez ubezpieczyciela, niezależnie od dotychczasowej współpracy. Przedstawiona jednostka gospodarcza ponosi ryzyko utraty części należności, sprzedając kontrahentom, którzy nie są ubezpieczeni. Ryzyko to jest minimalizowane innymi formami zabezpieczenia, takimi jak poręczone weksle, gwarancje bankowe umowy zastawu czy poręczenia.

Tabela 3. Sprzedaż w latach 2010-2014

Rok	Sprzedaż ubezpieczona	Udział procentowy sprzedaży ubezpieczonej w sprzedaży ogółem	Przychody ze sprzedaży
2014	43 084 045,53	70,87%	60 789 735,00
2013	36 680 332,52	68,53%	53 521 790,00
2012	43 863 533,33	89,92%	48 778 600,00
2011	51 077 383,74	74,51%	68 554 000,00
2010	35 927 775,41	63,04%	56 989 200,00

Źródło: opracowanie własne.

Zaprezentowane dane empiryczne jednoznacznie wskazują, iż ubezpieczenie należności jest w badanej spółce narzędziem minimalizowania ryzyka. W analizowanym okresie przychody z tytułu ubezpieczenia należności znacznie przewyższyły poniesione koszty, składki ubezpieczeniowe. Można to tłumaczyć pogarszającą się sytuacją rynkową związaną chociażby z zakończeniem inwestycji dotyczących Euro 2012, a także licznymi w tym okresie bankructwami w branży budowlanej.

4. Zakończenie

Stopniowy wzrost świadomości i przezorność ubezpieczeniowa wśród właścicieli przedsiębiorstw i menedżerów zarządzających, a także rozwój oferty ubezpieczeniowej skierowanej do biznesu przyczyniają się do tego, iż ubezpieczenia należności są istotnym instrumentem zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwach. Wykorzystanie ubezpieczeniowych instrumentów zarządzania ryzykiem, które równocześnie będą należały do katalogu dobrych praktyk w przedsiębiorstwie, jest efektem świadomego podejścia do ryzyka. Przedsiębiorstwa ubezpieczające należności są postrzegane jako podmiot o większej wiarygodności, a zarazem budzący duże zaufanie u partnerów biznesowych. Jest to bardzo ważne ze względu na to, iż w większości norm rachunkowości pośród niefinansowych przejawów zagrożenia kontynuacji działalności gospodarczej wymienia się m.in. „brak ubezpieczenia od skutków ryzyka lub zdarzeń losowych” [Nowak 2005, s. 13]. Biorąc pod uwagę dotychczasowe rozważania, jak również zaprezentowane dane empiryczne, należy stwierdzić, iż ubezpieczenie należności, pomimo kosztów z nim związanych, jest narzędziem oddziałującym pozytywnie na przedsiębiorstwa i minimalizującym ryzyko związane z działalnością w warunkach niepewności.

Literatura

- Banasiński A., 1996, *Ubezpieczenia gospodarcze*, Poltext, Warszawa.
- Bernstein P., 2011, *Przeciw bogom. Niezwykłe dzieje ryzyka*, Warszawa.
- Gup B., 1985, *Principles of Financial Management*, John Wiley & Sons, New York.
- Hadyniak B., 2000, *Ubezpieczenie jako urządzenie gospodarcze*, [w:] *Podstawy ubezpieczeń*, t. I: *Mechanizmy i funkcje*, red. J. Monkiewicz, Poltext, Warszawa.
- Holly R. (red.), 2003, *Ubezpieczenia finansowe i gwarancje ubezpieczeniowe*, Poltext, Warszawa.
- Jog V., Suszyński C., 2000, *Zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, CIM, Warszawa.
- Kendall R., 2000, *Zarządzanie ryzykiem dla menadżerów. Praktyczne podejście do kontrolowania ryzyka*, Warszawa.
- Kiziukiewicz T. (red.), 2006, *Rachunkowość zarządcza*, Ekspert, Wrocław.
- Krzemińska D., 1997, *Znaczenie kredytu kupieckiego dla trwania i rozwoju przedsiębiorstwa*, [w:] *Finanse i bankowość – przekształcenia systemowe*, cz. II: *Rynek finansowy, finanse przedsiębiorstw, finanse ubezpieczeń*, Wydawnictwo UŁ, Łódź.
- Kwiecień I., 2010, *Ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem działalności gospodarczej*, C.H. Beck, Warszawa.
- Michalski T. (red.), 2004, *Ubezpieczenia gospodarcze. Ryzyko i metodologia oceny*, C.H. Beck, Warszawa.
- Nowak E., 2005, *Zdolność jednostki gospodarczej do kontynuowania działalności w świetle norm rachunkowości*, „Barometr Regionalny”, nr 1(4).
- Rutkowski A., 2000, *Podejście inwestycyjne przy udzielaniu kredytu kupieckiego*, „Rachunkowość”, nr 1.

Wojciechowski I., 1999, *Opcje na wybrane instrumenty finansowe jako narzędzia ograniczające ryzyko*, Kraków.
<http://www.coface.pl/Oferta-Coface/Ubezpiecz-naloznosci/Uzupelniajaca-ochrona-ubezpieczeniowa-TopLiner>