

**Robert Dankiewicz**

Politechnika Rzeszowska

e-mail: robertdankiewicz@wp.pl

ORCID: 0000-0003-3453-2892

---

## **UBEZPIECZENIE KREDYTU KUPIECKIEGO W PROCESACH ZARZĄDZANIA RYZYKIEM UPADŁOŚCI**

## **TRADE CREDIT INSURANCE IN THE PROCESSES OF BANKRUPTCY RISK MANAGEMENT**

---

DOI: 10.15611/pn.2018.541.01

JEL Classification: G22, G32, F10, F39

**Streszczenie:** W opracowaniu zaprezentowano ryzyko niewypłacalności kontrahenta na tle innych rodzajów ryzyka. Jako jedną z metod panowania nad ryzykiem odroczonego terminu płatności wskazano ubezpieczenie kredytu kupieckiego. Zwrócono uwagę, iż w określonych warunkach skrajną konsekwencją realizacji omawianego ryzyka może być upadłość narażonego na nie podmiotu. W części praktycznej opracowania, wykorzystując metodę analizy, zbadano strukturę upadłości podmiotów w Polsce w latach 2010-2017 z uwzględnieniem sektorów gospodarki, w których prowadziły one działalność. Celem artykułu jest analiza sytuacji przedsiębiorstw w Polsce w aspekcie ryzyka odroczonego terminu płatności w transakcjach handlowych, możliwości wykorzystania ubezpieczeń w procesach zarządzania nim oraz konsekwencji jego realizacji w skrajnych przypadkach prowadzących do upadłości.

**Słowa kluczowe:** ryzyko, ubezpieczenie kredytu kupieckiego, upadłość.

**Summary:** In the paper the risk of the contractor's insolvency as compared to other types of risk was presented. Trade credit insurance, as one of the methods of controlling the risk of the deferred payment date, was shown. It was pointed out that in certain circumstances the ultimate consequence of an implementation of the discussed risk may be the bankruptcy of the entity exposed to them. In the practical part of the paper, with an application of the analysis method, the structure of the bankruptcy of entities in Poland in 2010-2017 was presented, taking into account the sectors of the economy where they conducted their activities. The aim of the paper is to analyze the situation of enterprises in Poland in the aspect of the risk of deferred payment in commercial transactions, the possibility of using insurance in its management processes and the consequences of its implementation in extreme cases resulting in bankruptcy

**Keywords:** risk, trade credit insurance, bankruptcy.

## 1. Wstęp

Prowadzenie działalności gospodarczej bez względu na jej zakres oraz wielkość w większości przypadków obarczone jest dużym ryzykiem, którego źródła należy się doszukiwać zarówno w samej organizacji, jak i jej otoczeniu. Najczęściej różne rodzaje ryzyka są od siebie odseparowane, pojawiają się w różnych częściach firmy i dotyczą odmiennych jej funkcji. Tym, co je łączy w przypadku realizacji ryzyka, są negatywne konsekwencje, które odczuwa organizacja jako całość, szczególnie w przypadku szkód o poważnych rozmiarach, zagrażających zyskom, majątkowi czy nawet istnieniu przedsiębiorstwa. Nieterminowe płatności stanowią jedną z podstawowych przyczyn kłopotów finansowych przedsiębiorstw, które w ostateczności mogą skutkować ich upadłością. W treści zaprezentowano istotę ubezpieczenia kredytu kupieckiego oraz (w przypadku jego wykorzystania) wskazano jego gospodarcze znaczenie.

Celem artykułu jest analiza sytuacji przedsiębiorstw w Polsce w aspekcie ryzyka odroczonego terminu płatności w transakcjach handlowych, możliwości wykorzystania ubezpieczeń w procesach zarządzania nim oraz konsekwencji jego realizacji w skrajnych sytuacjach prowadzących do upadłości.

## 2. Ryzyko odroczonego terminu płatności oraz konsekwencje jego realizacji

Ryzyko definiowane jest jako prawdopodobieństwo realizacji konsekwencji określonych zdarzeń skutkujących negatywnym wpływem na zdolność jednostki do osiągnięcia obranych przez nią celów czy przyjętych strategii [McNeil, Frey 2015]. Wynika ono z faktu podejmowania decyzji dotyczących przyszłości i objawia się podejmowaniem działań w sytuacji braku kompletnych informacji [Kaczmarczyk 2006]. W praktyce dotyczy wszystkich obszarów działalności przedsiębiorstwa [Suraj-Sołtysiak, Sołtysiak 2008]. Ze względu na zakres tematyczny opracowania rozważania zostaną ograniczone do ryzyka wynikającego ze stosowania odroczonego terminu płatności w transakcjach handlowych.

W systemie gospodarki rynkowej przedsiębiorstwa napotykać na coraz silniejszą konkurencję i ciągłą zmienność warunków zewnętrznych. Aby sprostać tym wyzwaniom, podejmują decyzję o liberalizacji warunków dostaw zarówno w odniesieniu do długości udzielanych terminów płatności, jak i wykorzystywanych zabezpieczeń transakcji. Kształt polityki kredytowej przedsiębiorstwa jest zależny od poziomu ryzyka, jakie podejmują zarządzający nim menedżerowie [Zimon 2013]. Bezpośrednio zależy ona od preferowanej przez kierownictwo stopy zysku oraz jego skłonności do ponoszenia ryzyka związanego z jej osiągnięciem [Lisowski 2010]. Kredyt kupiecki, pomimo iż ma bardzo wiele zalet, gdy przekształca się w przeterminowaną należność, wywołuje bardzo poważne konsekwencje, do których obok

zwiększonych kosztów działalności zaliczyć można w skrajnym przypadku nawet bankructwo. Im wyższy zakres zamrożenia środków w wierzytelnościach, tym większe jest prawdopodobieństwo powstania kosztów utraconych możliwości, a równocześnie mniejszej stopy zwrotu z zaangażowanego kapitału. Ryzyko wynika z tego, że kredytobiorca nie może bądź nie chce wywiązać się ze zobowiązania podjętego w momencie zawierania transakcji. Przedsiębiorcy coraz częściej dostrzegają potencjalne konsekwencje realizacji ryzyka, jednocześnie zwracają uwagę na fakt, iż często nie mają przygotowanych formalnych planów działania w razie realizacji tego typu ryzyka [Aon Polska 2018]. Dostrzegają również wzrost zapotrzebowania na informacje i mają świadomość, że aktualna i dobrze przetworzona informacja jest ważnym atutem i najistotniejszym elementem procesu decyzyjnego, a posiadanie rzetelnych informacji jest przesłanką racjonalnego działania [Mendel, Przeniczka 2002]. Ich pozyskanie nie jest wcale łatwe, ale jest niezbędne, zwłaszcza gdy myśli się o przyszłości i o skutecznym przystosowaniu przedsiębiorstwa do możliwości ograniczeń występujących w otoczeniu. Wyniki prowadzonych badań dowodzą, że zatory płatnicze (39,8%) są drugą, po nietrafionych inwestycjach (42%), przyczyną bankructw przedsiębiorstw. Wielu przedsiębiorców dostrzega także ryzyko, jakie wywołuje współpraca z bankrutem, który nie wywiązując się ze swoich zobowiązań, może być źródłem problemów dla swoich dostawców<sup>1</sup>.

Ryzyko braku spłaty należności może mieć przyczynę naturalną, być konsekwencją działań politycznych, najczęściej jednak wynika z relacji handlowych. Poziom ryzyka oraz ewentualne roszczenia są odzwierciedleniem sytuacji, w której aktualnie znajduje się gospodarka [Sokolowska 2016]. Aktywna obserwacja i ocena warunków i wskaźników ekonomicznych mają kluczowe znaczenie w minimalizacji negatywnego wpływu wahań koniunktury na poziom ryzyka wynikającego z odroczonego terminu płatności. Proaktywne i skrupulatne zarządzanie, oparte na ocenie stanu gospodarki, może złagodzić oddziaływanie cykli koniunkturalnych na poziom występującego ryzyka [Clipici 2013].

### **3. Zarządzanie ryzykiem w aspekcie odroczonego terminu płatności w działalności przedsiębiorstw**

Poziom wiedzy oraz możliwości dotyczących specyfiki zarządzania poszczególnymi rodzajami ryzyka wraz z upływem czasu ulegał znaczącej poprawie zarówno w odniesieniu do poszczególnych jednostek, całych społeczeństw, jak i podmiotów gospodarczych. Analiza zjawiska prowadzi do wniosku, że nie należy wyłącznie dążyć do eliminacji ryzyka, lecz do umiejętnego zarządzania nim. Straty, na jakie narażone jest przedsiębiorstwo ze strony otoczenia, oraz straty, na jakie naraża się przedsiębiorstwo poprzez swoje decyzje, wyznaczają zakres jego ryzyka [Kuchlewska 2003].

---

<sup>1</sup> Według danych na podstawie badania wykonanego na zlecenie BIG InfoMonitor przez Keralla Research w 2018 r.

Wywiera ono istotny wpływ na poziom bezpieczeństwa ekonomicznego organizacji. Pojawia się zatem konieczność dążenia do kompleksowego zabezpieczenia interesów przedsiębiorstwa we wszystkich obszarach, w których może być ono narażone na negatywne konsekwencje realizacji ryzyka. Kluczowe obszary ryzyka, na które narażone są przedsiębiorstwa, zaprezentowano w tabeli 1.

**Tabela 1.** Ranking kluczowych typów ryzyka dla biznesu w Polsce i na świecie

Lp.	Polska	Świat
1	wzrost konkurencji	utrata reputacji
2	zmiany regulacji prawnych	spowolnienie gospodarcze
3	spowolnienie gospodarcze	wzrost konkurencyjności
4	ceny towarów	zmiany regulacji prawnych
5	należności handlowe	przestępczość komputerowa
6	zmienność kursów walut	niezdolność do innowacji
7	przepływy pieniężne	niezdolność do przyciągania i zatrzymywania talentów
8	brak odpowiedniej kadry na rynku	brak danych
9	utrata reputacji	niestabilność polityczna
10	niestabilność polityczna	odpowiedzialność cywilna

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Aon Polska 2018].

Aktualnie na świecie tradycyjne typy ryzyka, które mogą być przedmiotem ubezpieczenia, tracą na znaczeniu, z kolei te rodzaje ryzyka, które są nieubezpieczalne, zyskują na znaczeniu. Uwagę należy zwrócić między innymi na wzrost znaczenia typów ryzyka politycznego. Niestabilność polityczna to jeden z głównych wrogów biznesu, wpływający na koszty jego prowadzenia oraz inwestycje długoterminowe i decyzje handlowe. Polscy przedsiębiorcy, w przeciwieństwie do przedsiębiorców z zagranicy, w większym stopniu koncentrują się na realnych, aktualnie występujących problemach, do których zaliczają: zmienność cen towarów, wahania kursów walut czy ryzyko płynności. Jako jedno z kluczowych rodzajów ryzyka, w przeciwieństwie do przedsiębiorców z Europy i świata, wskazują oni konieczność zabezpieczenia ryzyka braku zapłaty za sprzedane produkty lub wykonane usługi [Dankiewicz 2017]. Tendencje do zmian w czasie w powyższym zakresie, uwzględniające ich preferencje, zaprezentowano w tabeli 2.

Odroczone płatności odgrywają w przedsiębiorstwie ważną rolę w procesach wspierania sprzedaży, a ich wielkość jest ściśle związana z prowadzoną polityką kredytowania odbiorców. Ich wykorzystywanie wynika przede wszystkim z trzech przyczyn, do których zaliczamy: oczekiwania odbiorców, obowiązujące standardy w branży oraz brak możliwości wzrostu sprzedaży.

Występowanie należności wymusza zatem konieczność zarządzania nimi w celu zapewnienia ciągłości ich spływu oraz utrzymania pozytywnych stosunków z klientami. To umożliwia właściwie skonstruowany proces zarządzania, obejmujący następujące etapy:

- działania prewencyjne podejmowane przed podjęciem decyzji o powstaniu należności,
- kształtowanie warunków umów handlowych,
- monitorowanie należności,
- windykację należności.

**Tabela 2.** Kluczowe typy ryzyka w działalności gospodarczej w odpowiedziach respondentów w okresie 2010-2018

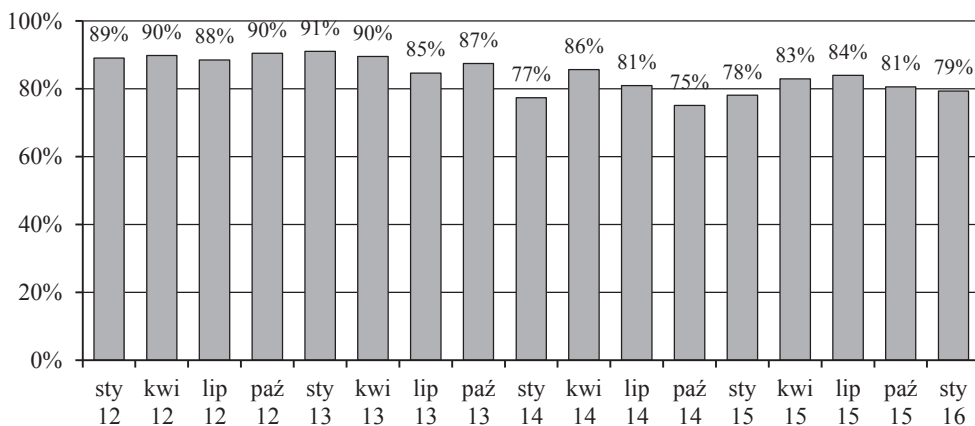
Lp.	Ranking typów ryzyka 2017/2018	Ranking typów ryzyka 2015/2016	Ranking typów ryzyka 2013/2014	Ranking typów ryzyka 2011/2012	Ranking typów ryzyka 2009/2010
1	wzrost konkurencji	wzrost konkurencji	spowolnienie gospodarcze	wahania kursów walut	spowolnienie gospodarcze
2	zmiany regulacji prawnych	spowolnienie gospodarcze	wzrastająca konkurencja	wzrastająca konkurencja	wahania kursów walut
3	spowolnienie gospodarcze	zmiany regulacji prawnych	przepływy pieniężne	spowolnienie gospodarcze	wahania cen surowców
4	ceny towarów	utrata reputacji	należności handlowe	wahania cen surowców	zmiany w otoczeniu prawnym
5	należności handlowe	wahania cen surowców	zmiany w otoczeniu prawnym	należności handlowe	wzrastająca konkurencja
6	zmienność kursów walut	przerwa w działalności	wahania kursów walut	zmiany w otoczeniu prawnym	należności handlowe
7	przepływy pieniężne	należności handlowe	wahania cen surowców	przerwa w działalności	przepływy pieniężne
8	brak odpowiedniej kadry na rynku	wahania kursów walut	awaria technologiczna	awaria technologiczna	przerwa w działalności
9	utrata reputacji	awaria systemów informatycznych	nieuczciwość pracownicza	przepływy pieniężne	utrata danych
10	niestabilność polityczna	zniszczenie/ uszkodzenie mienia	odpowiedzialność cywilna	utrata reputacji, odpowiedzialność cywilna	utrata reputacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Aon Polska 2018].

Dzięki aktywnemu zarządzaniu ryzykiem kredytowym firmy mogą oceniać i określać możliwości narażania się na ryzyko, aktywnie je ograniczać zgodnie z możliwościami oraz przyjętą strategią finansową i biznesową biorącą pod uwagę cele biznesowe, obecny i pożądany portfel ryzyka, wykorzystywane techniki, urządzenia i instrumenty z uwzględnieniem ich dostępności i kosztów [Jus 2013]. Zatem skuteczność zarządzania należnościami w dużym stopniu wynika z przyjętej strategii przez przedsiębiorstwo w zakresie kredytowania kontrahentów, którą mierzyć można udziałem należności przeterminowanych w należnościach ogółem. Prowadzone badania potwierdzają, że przedsiębiorstwa lepiej zarządzające należnościami [Kreczmańska-Gigol 2011]:

- korzystają częściej z opinii bankowych,
- żądają zaświadczeń o niezaleganiu z opłatami wobec ZUS i US,
- analizują dokumenty finansowe kontrahentów,
- częściej korzystają z usług wywiadowni gospodarczych i monitorują należności niewymagalne,
- wykorzystują liczne zabezpieczenia transakcji, m.in. ubezpieczenia należności.

W latach 2009-2018 z 36% do 68% wzrósł w Polsce odsetek przedsiębiorstw, które deklarują, iż posiadają plan działania w przypadku braku płatności za wykonane usługi lub dostarczone towary (w okresie 2013-2014 odsetek ten wynosił nawet 73%). Stanowi to potwierdzenie koncepcji, iż skutecznie i konsekwentnie wdrażana polityka kredytowa stanowi klucz do dobrego zarządzania ryzykiem kredytowym [Gorman 2011]. Celem tej polityki jest maksymalizacja sprzedaży przy akceptowalnym poziomie ryzyka. Jednocześnie coraz częściej środowisko przedsiębiorców ma świadomość, iż skala strat finansowych z tytułu materializacji ryzyka będącego konsekwencją utraconych należności handlowych jest znaczna. W okresie 2009-2018 wzrosła ona z poziomu 17% do 53% [Aon Polska 2018]. Skalę problemu przeterminowanych należności w Polsce zaprezentowano na rysunku 1.



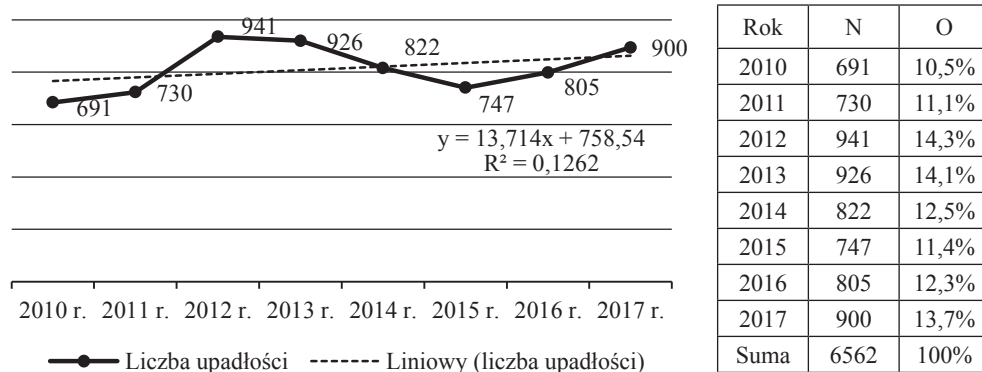
**Rys. 1.** Odsetek przedsiębiorstw mających problemy z wyegzekwowaniem należności

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KRD.

Analizowany problem dotyczy większości przedsiębiorstw. W przyjętym przedziale czasu można zauważyć wyraźnie zarysowaną tendencję do poprawy. W latach 2012-2013 jedynie ok. 10% badanych podmiotów nie zgłaszało nieprawidłowości, aktualnie jest ich przeciętnie dwukrotnie więcej [Dankiewicz 2018].

#### 4. Wykorzystanie ubezpieczenia kredytu w procesach zarządzania ryzykiem upadłości w Polsce

Zjawisko opóźnień płatniczych dotyka ośmiu na dziesięć przedsiębiorstw w Polsce, co powoduje, że zdecydowana większość podmiotów gospodarczych jest stale narażona na jego negatywne konsekwencje, które mogą skutkować problemami z płynnością, a także upadłością. Nietrafione inwestycje, długotrwałe zatory płatnicze oraz upadłości kontrahentów stanowią główne przyczyny upadłości. Skalę zjawiska w warunkach polskich zaprezentowano na rysunku 2.



N – liczba przedsiębiorstw, które ogłosiły upadłość; O – odsetek upadłości w danym roku w badanym okresie.

**Rys. 2.** Upadłości polskich przedsiębiorstw w latach 2010-2017

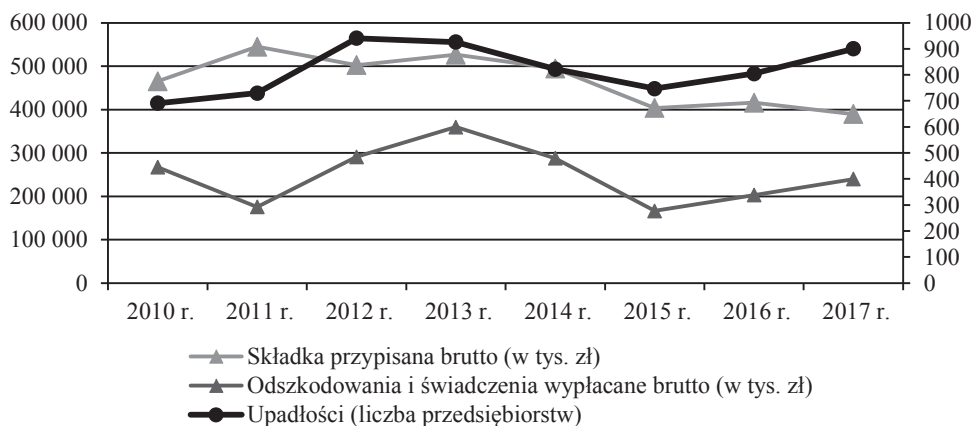
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W ostatnich dwóch latach obserwowano niebezpieczny trend wzrostowy w zakresie liczby upadłości w Polsce, który wygasił korzystny trend z lat 2012-2015. Lata kryzysowe, jeśli chodzi o liczbę upadłości przedsiębiorstw, to: 2012, 2013 i 2017. W tym okresie liczba upadłości sukcesywnie przekraczała średni trend krajowy oscylujący na poziomie ok. 12,5%. Dane Głównego Urzędu Statystycznego wskazują, iż w największym stopniu w latach 2010-2017 upadłości dotknęły: produkcję 25,5% (1675 przypadków), usługi – 24,3% (1596 przypadków), budownictwo – 21,6% (1416 przypadków), sprzedaż hurtową – 16,1% (1059 przypadków), sprzedaż detaliczną – 8,8% (579 przypadków) oraz transport – 3,6% (236 przypadków). Jednocześnie wskazać należy, że każdego roku odsetek upadłości będących konsekwencją problemów z płatnościami oscyluje w granicach 20%. Dlatego też przedsiębiorcy często wspierają prowadzone w tym obszarze procesy zarządzania ofertą podmiotów zewnętrznych, głównie ubezpieczycieli, dzięki którym możliwe jest m.in. wydłużanie terminów płatności, przy jednoczesnym akceptowalnym poziomie ryzyka braku otrzymania spłaty



należności od kontrahentów. Dzięki możliwości wykorzystania ubezpieczenia należności przedsiębiorstwa mogą swoim odbiorcom wydłużać terminy płatności, co umożliwia zwiększanie zakresu sprzedaży prowadzonej z odroczonym terminem płatności, jednocześnie zmniejszając ryzyko braku otrzymania spłaty należności od kontrahentów. Ubezpieczycielem jest zakład, który ubezpiecza ryzyko braku otrzymania spłaty należności, zaś ubezpieczonym – podmiot nabywający polisę, posiadający związane z nią prawa i obowiązki [ICISA 2015].

Sam proces ubezpieczenia należności obejmuje przede wszystkim pogłębioną analizę sektora, w którym działa przedsiębiorstwo, rodzaje ryzyka towarzyszące jego działalności, przyjętą strategię finansową, zapotrzebowanie na kapitał oraz podstawowe informacje niezbędne do ubezpieczenia (tj. główni kontrahenci, kraje, do których dostarczane są wyroby, informacje o metodach zarządzania kredytem kupieckim, struktura należności oraz procedury dotyczące ich egzekwowania). W efekcie ubezpieczenie kredytu kupieckiego umożliwia transfer ryzyka spłaty należności na ubezpieczyciela, zapewnia dostęp do profesjonalnej obsługi w zakresie oceny ryzyka, chroni przed utratą płatności lub całkowitą niewypłacalnością, zwiększa dostęp do instrumentów finansowych związanych zarówno z obsługą należności, jak i finansowaniem działalności [Jones 2010]. Ubezpieczenia kredytu są podatne na cykle koniunkturalne w gospodarce. W zależności od koniunktury różnią się okresy ochrony ubezpieczeniowej oraz jej zakres. Aktywna obserwacja trendów, ocena warunków i wskaźników ekonomicznych są kluczowe w podejmowanych działaniach dotyczących minimalizacji negatywnego wpływu wahań koniunktury. Proaktywne i skrupulatne zarządzanie, oparte na ocenie stanu gospodarki, może złagodzić oddziaływanie cykli koniunkturalnych [Clipici 2013]. Zależności pomiędzy sytuacją na rynku ubezpieczeń kredytu mierzoną kwotą składki przypisanej brutto oraz wysokością wypłaconych odszkodowań a liczbą upadłości w latach 2010-2017 w Polsce zaprezentowano na rysunku 3.



**Rys. 3.** Sytuacja na rynku ubezpieczeń kredytu vs liczba upadłości w latach 2010-2017

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF i GUS.



Analiza danych zaprezentowanych na rysunku 3 pozwala na stwierdzenie, że brak jest korelacji pomiędzy liczbą upadłości a kwotą wypłaconych odszkodowań i zainkasowanych składek za ubezpieczenia w latach 2010-2017, jednak można mówić o pewnych trendach sezonowych, które zaprezentowano w tabeli 3.

**Tabela 3.** Tabela okresowa uwzględniająca trendy czasowe w relacji: liczba upadłości vs kwoty opłaconych składek i wypłaconych odszkodowań w ubezpieczeniu kredytu

Trendy czasowe	Liczba upadłości	Składki ubezpieczeniowe	Wypłacone odszkodowania
2010-2011	wzrost	wzrost	spadek
2011-2012	wzrost	spadek	wzrost
2012-2013	spadek	wzrost	wzrost
2013-2014	spadek	spadek	spadek
2014-2015	spadek	spadek	spadek
2015-2016	wzrost	wzrost	wzrost
2016-2017	wzrost	spadek	wzrost

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF i GUS.

Analiza danych zestawionych w tabeli 3 pozwala na wyróżnienie dwóch śródokresów, w których zachowany został jednorodny trend w obszarze wszystkich parametrów. W pierwszym z nich, obejmującym lata 2013-2015, mamy do czynienia ze stałym trendem spadkowym w obrębie wszystkich analizowanych parametrów, tj. liczby upadłości, przypisanych składek oraz wypłaconych odszkodowań. Drugi okres to lata 2015-2016; wówczas wszystkie analizowane parametry wzrosły. Analiza pozostałych okresów nie pozwala na wykazanie występowania jednoznacznych związków przyczynowo-skutkowych, które w przypadku zwiększenia liczby upadłości powinny skutkować wzrostem zarówno inkasowanych składek za ubezpieczenie, jak i kwot wypłacanych odszkodowań.

## 5. Zakończenie

Ryzyko wynikające z powszechnego stosowania odroczonej płatności stanowi kluczowy obszar zainteresowania decydentów zdecydowanej większości przedsiębiorstw. Konsekwencje jego realizacji skutecznie utrudniają prowadzenie działalności gospodarczej oraz jej rozwój, w wielu wypadkach prowadzą do upadłości. W praktyce w poszczególnych regionach świata są rozbieżności co do postrzegania tego ryzyka, stopnia zagrożeń oraz konsekwencji jego realizacji. Są one jednak pochodną podejścia do zarządzania ryzykiem oraz zakresu i stopnia wykorzystania ubezpieczeń kredytu kupieckiego w tych procesach. Im bardziej powszechne jest ubezpieczenie kredytu kupieckiego, tym odczuwalny stopień zagrożenia jest mniejszy. Badania rynku pozwoliły na osiągnięcie postawionego na wstępie celu i prowadzą do wniosku, iż w Polsce, pomimo znacznej poprawy, w dalszym

ciągu stopień zagrożenia ryzykiem utraty należności jest stosunkowo wysoki, często też konsekwencje jego realizacji prowadzą do upadłości podmiotów. Jednocześnie brakuje korelacji pomiędzy liczbą upadłości a kwotą wypłaconych odszkodowań i zainkasowanych składek w ramach ubezpieczenia kredytu kupieckiego.

## Literatura

- Aon Polska, 2018, *Zarządzanie ryzykiem i ubezpieczeniami w firmach w Polsce*.
- BIG InfoMonitor, 2018, *Badanie pt. Skaner MSP, wśród mikro-, małych i średnich firm, przeprowadzone przez Keralla Reserach*.
- Clipici E., 2013, *Credit insurance during the financial crisis*, Practical Application of Science, vol. 1, Issue 1, s. 44.
- Dankiewicz R., 2017, *The role of merchant credit insurance in processes stimulating the economic security of companies*, Economics, Entrepreneurship, Management, Lviv Politechnic National University, vol. 4, no. 2, s. 1.
- Dankiewicz R., 2018, *Wpływ przeterminowanych należności na kondycję polskich przedsiębiorstw – analiza branżowa*, Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska, sectio H – Oeconomia, vol. LII, 1, s. 41.
- Gorman T., 2011, *The Complete Idiot's Guide to MBA*, Alpha Books, Indianapolis.
- ICISA, 2015, *A Guide to Trade Credit Insurance*, International Credit Insurance&Surety Association, Anthem Press, New York.
- Jones P.M., 2010, *Trade credit insurance*, Primer Series on Insurance, The World Bank, Issue 15, s. 9-11.
- Jus M., 2013, *Credit Insurance*, Elsevier Inc, Oxford.
- Kaczmarczyk T.T., 2006, *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem. Ujęcie interdyscyplinarne*, Difin, Warszawa.
- Kreczmańska-Gigol K., 2011, *Windykacja należności – ujęcie interdyscyplinarne*, Difin, Warszawa.
- Kuchlewska M., 2003, *Ubezpieczenie jako metoda finansowania ryzyka przedsiębiorstw*, Wydawnictwo AE, Poznań.
- Lisowski J., 2010, *Specyfika gospodarki finansowej ubezpieczycieli kredytu kupieckiego w Polsce*, Wydawnictwo AE, Poznań.
- McNeil A.J., Frey R., 2015, *Embrechts, Quantitative Risk Management: Concepts, Techniques and Tools*, Princeton University Press, Princeton.
- Mendel T., Przeniczka J., 2002, *Badanie i ocena wiarygodności partnera gospodarczego*, Wydawnictwo AE, Poznań.
- Sokolowska O., 2016, *Trade credit insurance: Theoretical background and some international practices*, Munich Personal RePEc Archive, no. 74303, s. 6.
- Suraj-Sołtysiak M., Sołtysiak M., 2008, *Charakterystyka przyczyn upadłości podmiotów gospodarczych w gospodarce rynkowej*, [w:] Rymarczyk J., Drelich-Skulska B., Michalczyk W. (red.), *Regionalizacja globalizacji*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław, s. 402-405.
- Zimon G., 2013, *Kontrola i zarządzanie należnościami w przedsiębiorstwach tworzących grupy zakupowe*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego nr 62, Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia, s. 776.