

Anna Maria Olkiewicz

Rola instrumentów bankowych i ubezpieczeniowych w ograniczaniu ryzyka handlowego przedsiębiorstw

Role of bank and insurance instruments in the reducing of a trade risk

Ryzyko w działalności handlowej

Ryzyko jest nieodłącznym atrybutem rozwijającej się gospodarki rynkowej. Jednocześnie ryzyko dotyka przedsiębiorców szczególnie dotkliwie w czasie trwania kryzysów ekonomicznych. Ryzyko może wpłynąć na działalność niemal każdego podmiotu. Jednak podmiot ten nie powinien traktować ryzyka jako dolegliwości w zarządzaniu. Ryzyko powinno stać się czynnikiem pobudzającym do przedsiębiorczości i stwarzającym nowe możliwości.

W literaturze oraz w praktyce gospodarczej występuje wiele metod ograniczania ryzyka, przy czym zastosowanie poszczególnych metod uzależnione jest od rodzaju ryzyka, które mogłyby zminimalizować. Na potrzeby artykułu wydaje się więc stosowne dokonać klasyfikacji ryzyka, które będzie rozumiane jako możliwość zaistnienia nieprzewidzianych i niezależnych od podmiotu zdarzeń związanych z:

- zawartą transakcją (*ryzyko transakcyjne*),
- zmianami w otoczeniu rynkowym przedsiębiorstwa (*ryzyko rynkowe*),
- usługami, które podmiot oferuje (*ryzyko towarowe*),
- działalnością ekonomiczną i polityczną państw, w których przedsiębiorstwo funkcjonuje (*ryzyko kraju*),

którym nie może w pełni zapobiec, a które poprzez zwiększenie kosztów działalności bądź wywołanie straty mają negatywny wpływ na sytuację finansową przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorcy podejmują różne zachowania w celu ograniczenia czy też wyeliminowania ryzyka dotyczącego ich działalności. Wydaje się, iż najważniejsze z punktu widzenia przedsiębiorcy jest poznanie ryzyk mogących wystąpić w jego działalności oraz dopasowanie do każdego z ryzyk odpowiedniego instrumentu. Prawidłowe zidentyfikowanie czynników stwarzających ryzyko w przedsiębiorstwie umożliwia bowiem zastosowanie odpowiednich metod i narzędzi w celu jego wyeliminowania bądź ograniczenia negatywnych konsekwencji. Zarządzanie ryzykiem (*risk management*) to identyfikacja, mierzenie i kontrolowanie ryzyka w celu jego maksymalnego ograniczenia oraz zabezpieczenia przed jego skutkami¹.

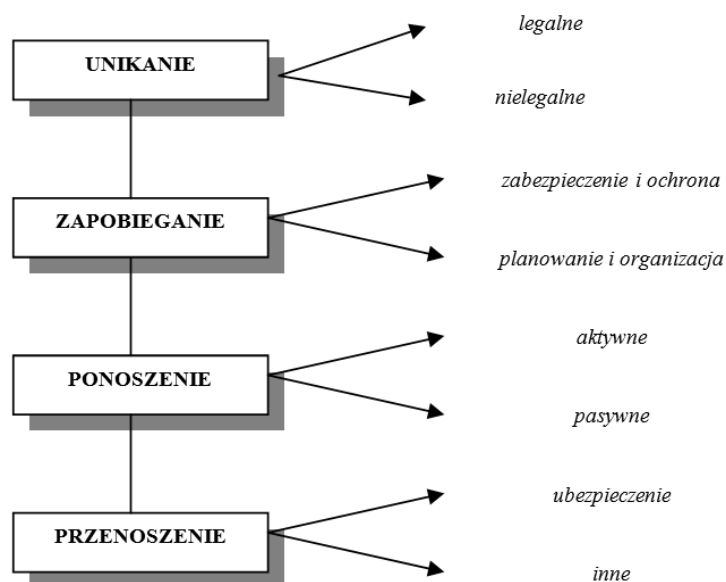
Procedura risk management obejmuje następujące działania:

1. Analizę ryzyka:
 - identyfikację ryzyka,

D. Dziawgo, *Credit – rating. Ryzyko i obligacje na międzynarodowym rynku finansowym*. Warszawa: Wyd. Naukowe PWN 1998, s. 32.

- oszacowanie ryzyka,
 - ustalenie hierarchii ryzyk.
2. Aktywne podejście do ryzyka:
- eliminowanie ryzyka,
 - ograniczanie ryzyka,
 - segmentowanie ryzyka,
 - podział ryzyka,
 - przemieszczenie ryzyka.
3. Finansowanie ryzyka:
- rozpoznanie możliwości samoubezpieczenia lub ubezpieczenia w systemie ubezpieczeń gospodarczych.

Rysunek nr 1 prezentuje możliwe sposoby radzenia sobie z ryzykiem w przedsiębiorstwie.



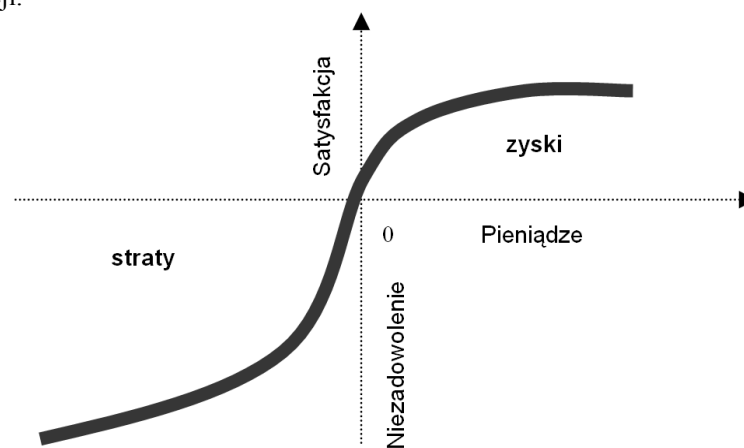
Rysunek 1 Sposoby podejmowania ryzyka w przedsiębiorstwie

Źródło: opracowanie własne

Unikanie ryzyka zalicza się do pasywnych metod ograniczania ryzyka. W praktyce oznacza, że przedsiębiorstwo nie podejmuje pewnych działań, które w jego opinii obciążone są zbyt dużym ryzykiem. W tym aspekcie można mówić o **ryzyku z wyboru** i **ryzyku z konieczności**. Pierwsze oznacza hamowanie inicjatyw i przedsiębiorczości, drugie zaś jest wyrazem pewnej niedoskonałości. Trzeba jednak pamiętać, że uniknięcie wszystkich ryzyk jest niemożliwe. **Zapobieganie** nie eliminuje ryzyka, ale zmniejsza prawdopodobieństwo jego wystąpienia oraz łagodzi jego skutki.

W transakcjach handlowych zapobieganie ryzyku polega przede wszystkim na doborze odpowiedniego partnera, dokładnym sprecyzowaniu warunków umowy, ustalaniu optymalnych warunków zapłaty i innych działaniach. **Ponoszenie kosztów ryzyka** (kompensacja) może mieć miejsce wówczas, gdy z odpowiednio przeprowadzonych analiz wynika, że prawdopodobieństwo zaistnienia ryzyka jest znikome i jego koszt może być włączony w koszty przedsięwzięcia. Natomiast **przeniesienie ryzyka** pozwala na przesunięcie problemów związanych z oceną i kosztami ryzyka na kogoś innego. Oczywiście przeniesienie ryzyka nie zawsze może być pełne i pewne.

Wybór określonego sposobu zachowania uzależniony jest przede wszystkim od decyzji człowieka. Daniel Kahneman (laureat Nagrody Nobla z ekonomii w 2002r.) i Amos Tverski – twórcy tzw. teorii perspektywy - w serii badań pokazali, że ludzie a więc również menedżerowie w swoich ocenach szans zwykle nie kierują się zasadami logiki i rachunku prawdopodobieństwa, a raczej łatwymi w użyciu regułami, które nierzadko okazują się wystarczające, ale mogą prowadzić także do błędów. Na przykład przy ocenie szans ludzie kierują się zazwyczaj zasadą dostępności psychicznej, a to znaczy że uczą się wnioskować o prawdopodobieństwach z łatwości, z jaką mogą sobie przypomnieć odpowiednie zdarzenia. W związku z tym na decyzje wpływ mają między innymi takie czynniki, jak łatwość przypominania sobie o zdarzeniach przeszłych, czy uwaga poświęcana określonym zdarzeniom w masowej komunikacji.



Rysunek 2 Teoria perspektywy według Tverskiego-Kahnemana

Rysunek nr 2 pokazuje, że ludzie stają się coraz mniej wrażliwi zarówno na wzrost strat, jak i zwiększanie zysków. Wykres strat jest bardziej stromy niż wykres zysków, a oznacza, iż bardziej „boli” strata niż „cieszy” zysk. W związku z tym, podejmujący decyzję dotkniętą ryzykiem będzie lepiej pamiętał sytuacje, w których stracił, niż te, które przyniosły zyski.

Teoria perspektywy wykazuje, że w warunkach niepewności mogą być podejmowane decyzje, które odbiegają od tych, jakie przewidują tradycyjne teorie ekonomiczne. Oznacza to, że na ograniczanie ryzyka w przedsiębiorstwie mają wpływ ludzie i ich indywidualne podejścia do problemu, a więc również ich doświadczenia z przeszłości i pamięć o poszczególnych zdarzeniach.

Niemniej jednak, decydujące dla przedsiębiorcy, oprócz znajomości czynników ryzyka w działalności jest również poznanie instrumentów i instytucji, które w tym procesie mogą go wspomóc. Spośród podmiotów oferujących najszerszą ofertę w tej materii znajdują się banki i towarzystwa ubezpieczeniowe, które wyposażone w instrumenty ustawowe finansowania i zabezpieczania przedsiębiorców grają główną rolę w zabezpieczaniu ryzyka przedsiębiorcy.

Instrumenty ubezpieczeniowe

Ubezpieczenie jest jednym z głównych sposobów zabezpieczania ryzyka. W aspekcie ekonomicznym jest to urządzenie gospodarcze, zapewniające pokrycie przyszłych potrzeb majątkowych, wywołanych u poszczególnych jednostek przez odznaczające się pewną prawidłowością zdarzenia losowe, w drodze rozłożenia ciężaru tego pokrycia na wiele jednostek, którym te same zdarzenia losowe zagrażają². Z punktu widzenia organizacyjno-finansowego ubezpieczenie to scentralizowany fundusz ubezpieczeniowy, pochodzący z wpłat wnoszonych na ten fundusz przez jego uczestników. W aspekcie prawnym ubezpieczenie jest stosunkiem prawnym łączącym ubezpieczyciela z ubezpieczającym, na podstawie którego zakład ubezpieczeń zobowiązuje się spełnić określone świadczenie w razie zajścia przewidzianego w umowie wypadku, a ubezpieczający zobowiązuje się zapłacić składkę³ (kc, art. 805).

Z punktu widzenia przedsiębiorstwa, które prowadzi działalność handlową największe znaczenie mają ubezpieczenia finansowe. Ich istotą jest zapewnienie przez zakład ubezpieczeń pokrycia strat majątkowych poniesionych przez kredytodawców, spowodowanych nieotrzymaniem od kredytobiorców, w sytuacjach określonych w umowie ubezpieczenia, należności z tytułu udzielonego kredytu. Rozróżnia się przede wszystkim ubezpieczenia: kredytu krajowego i kredytu eksportowego.

Inny bardziej ogólny podział obejmuje ubezpieczenie ryzyka:

- handlowego – wynikające z prowadzenia działalności w normalnych warunkach gospodarczych, dotyczące głównie niewypłacalności danego podmiotu; ubezpieczenie to urzeczywistnia się w razie prawnie stwierdzonej niewypłacalności (bankructwo, otwarcie postępowania układowego lub upadłościowego, brak majątku do zaspokojenia zobowiązań wobec wierzycieli), faktycznej niewypłacalności (utrata płynności lub niewypłacalność) lub przewlekłej zwłoki w regulowaniu zobowiązań;
- niehandlowego – ta grupa ryzyk obejmuje ryzyko polityczne, katastrofalne, kursowe, specyficzne.

Produkty dostępne dla przedsiębiorców prezentuje tabela nr 1

² J. Lazowski: *Wstęp do nauki ubezpieczeń*. Warszawa: 1948, s. 10.

³ Ustawa Kodeks cywilny, art. 805.

Tabela 1 Produkty ubezpieczeniowe służące ograniczaniu ryzyka finansowego

PRODUKTY UBEZPIECZENIOWE		
Ubezpieczenie kredytu, w tym:	Ubezpieczenie różnych ryzyk finansowych, w tym:	Gwarancje ubezpieczeniowe
ogólnej niewypłacalności	ryzyka zatrudnienia	bezpośrednie
kredytu eksportowego	niewystarczającego dochodu	pośrednie
spłaty rat	złych warunków atmosferycznych	
kredytu hipotecznego	utruty zysków	
kredytu rolniczego	stałych wydatków ogólnych	
	nieprzewidzianych wydatków handlowych	
	utruty wartości rynkowej	
	inne	

Ochrona ubezpieczeniowa może być wykorzystywana przez przedsiębiorstwo w dwóch formach:

- umowy ubezpieczenia,
- gwarancji ubezpieczeniowej.

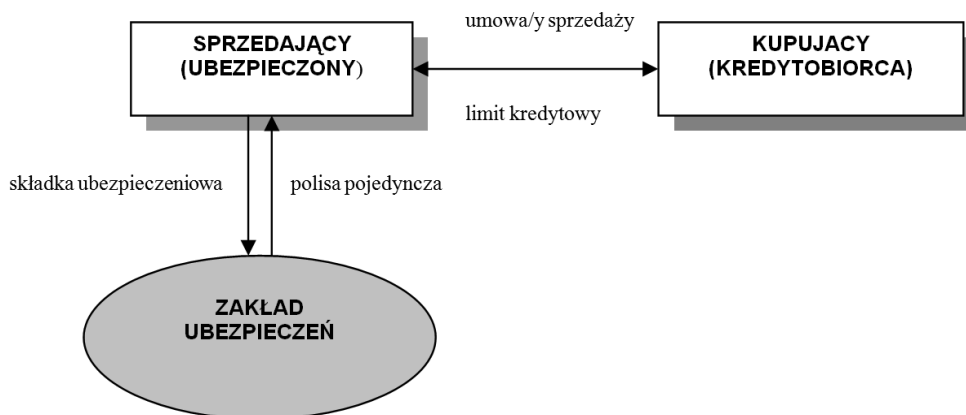
Umowa ubezpieczenia przeważnie ma charakter adhezyjny. Cecha ta może jednak zanikać, jeżeli klientem jest przedsiębiorstwo o dużej sile ekonomicznej, może ono wynegocjować warunki ubezpieczenia odpowiadające jego indywidualnym potrzebom.

Umowa ubezpieczenia może przyjmować różne formy, np.:

- ubezpieczenia tylko jednej transakcji,
- ubezpieczenia wielu transakcji z jednym kontrahentem,
- umowy portfelowej - ubezpieczenie wielu transakcji z wieloma odbiorcami,
- umowy z wierzycielem – wierzyciel jest równocześnie ubezpieczającym i ubezpieczonym,
- umowy z dłużnikiem – ubezpieczającym jest dłużnik, ubezpieczonym wierzyciel; (jest to klasyczny przykład umowy na rzecz osoby trzeciej - *pactum in favorem tertii*).

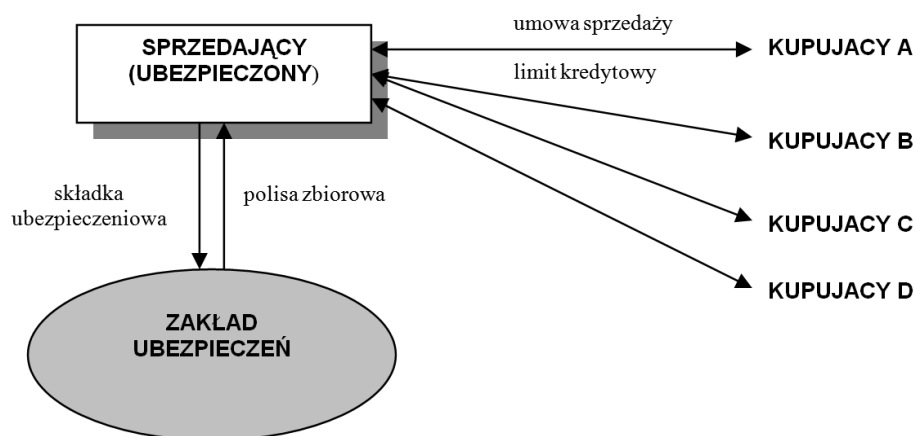
Dla działalności handlowej najistotniejsze jest **ubezpieczenie kredytu kupieckiego**. Przedmiotem tego ubezpieczenia są przysługujące ubezpieczonemu (kredytodawcy) bezsporne należności z tytułu udzielonych kredytów kupieckich, które powstały według wystawionych przez kredytodawcę (ubezpieczonego) faktur w okresie ubezpieczenia, nie zapłacone w terminach i kwotach określonych w fakturach. Ochrona ubezpieczeniowa z reguły nie obejmuje odsetek, kar umownych i innych należności dodatkowych. Ubezpieczenie to obejmuje zarówno kredyt kupiecki krajowy jak eksportowy. Wyróżnia się następujące jego formy: **pojedyncze** – ochroną objęta jest

jedna lub więcej transakcji z jednym kontrahentem; odbiorca i suma wierzytelności są ściśle określone (rys. 2)



Rysunek 3 Schemat ubezpieczenia w ramach polisy pojedynczej
Źródło: Opracowanie własne

Ubezpieczenie zbiorowe pokrywa cały obrót kredytodawcy (rys. 3).



Rysunek 4 Schemat ubezpieczenia w ramach polisy zbiorowej
Źródło: Opracowanie własne

Ubezpieczenie mieszane ma cechy ubezpieczenia pojedynczego i zbiorowego. Ubezpiecza się całą sumę kredytów kupieckich udzielanych przez przedsiębiorstwo. Operacje kredytowe ubezpieczonego dzieli się na dwie kategorie: w pierwszej odbiorcy

są nienazwani, natomiast w drugiej odbiorców należy nazwać (podobnie jak przy polisie pojedynczej).

Dla każdego kontrahenta zakład ubezpieczeń wyznacza tzw. limit kredytowy oraz czas jego obowiązywania. Limit stanowi górną sumę odpowiedzialności towarzystwa.

Odszkodowanie ubezpieczeniowe jest wypłacane, gdy:

- zostanie ogłoszona upadłość dłużnika,
- zostanie wszczęte postępowanie układowe z dłużnikiem,
- bezskutecznie zakończy się egzekucja należności kredytowych przeciwko majątkowi dłużnika,
- nastąpi przewlekła zwłoka dłużnika w zapłacie należności (od 30 do 180 dni – okres ten uzależniony od warunków wynegocjowanych z zakładem ubezpieczeniowym).

W ubezpieczeniach kontraktów eksportowych ochroną ubezpieczeniową objęte są szkody poniesione przez sprzedającego w wyniku niemożności wykonania kontraktu eksportowego bądź w wyniku niewykonania lub nienależytego wykonania kontraktu przez kontrahenta zagranicznego, jeżeli szkody te są następstwem zdarzeń określanych jako:

- ryzyko handlowe (stwierdzona niewypłacalność lub upadłość kontrahenta, przewlekła zwłoka w regulowaniu zobowiązań kontraktowych),
- ryzyko niehandlowe (polityczne, katastrofalne).

Gwarancje ubezpieczeniowe stanowią odrębną grupę produktów ubezpieczeniowych. Mogą być wydawane tylko przez zakłady ubezpieczeniowe posiadające pozwolenie ministra finansów na tę działalność. Sens ekonomiczny gwarancji ubezpieczeniowej sprowadza się do tego, że w zamian za pobranie ustalonej w umowie składki ubezpieczeniowej, zakład ubezpieczeń przyjmuje - w miejsce dłużnika – rolę gwaranta terminowej i kwotowej zapłaty określonych zobowiązań na rzecz beneficjenta gwarancji.

Ubezpieczenie finansowe, a szczególnie ubezpieczenie kredytu kupieckiego gwarantuje przedsiębiorstwu pokrycie nieściągalnych należności, zapewniając ochronę przed przeterminowanymi płatnościami czy niewypłacalnością kontrahenta. Z punktu widzenia sprzedawcy można wskazać na trzy główne grupy zalet takiego ubezpieczenia⁴.

1. **Transfer ryzyka.** Sprzedający przenosi ryzyko związane z upadłością kupującego na zakład ubezpieczeń. Towarzystwa ubezpieczeniowe mogą wziąć na siebie większe ryzyko, ponieważ ich portfele należności są bardziej zdywersyfikowane i zabezpieczone wyższymi kapitałami, w związku z tym są w stanie przejąć ryzyko w większym stopniu niż przedsiębiorstwo.
2. **Dodatkowe usługi.** Ubezpieczenie kredytu zawiera pakiet wielu dodatkowych usług. Obejmują one nie tylko stały monitoring wiarygodności kredytowej kontrahentów przedsiębiorstwa, ale także obsługę należności ubezpieczonego oraz

⁴ K. Karl, M. Raturi, B. Schmolck: *Trade credit insurance: globalization and e-business are the key opportunities*. Business Credit Magazine 2002 No 4, s. 24.

doradztwo w zakresie ustalania warunków płatności oraz limitów kredytowych dla poszczególnych kontrahentów. Zdarza się, że proces zawierania umowy ubezpieczeniowej trwa nawet około roku, do momentu aż strony umowy ustalą jej szczegóły. Należy zauważyć, iż ubezpieczyciel może również wspomagać przedsiębiorstwo w windykacji przeterminowanych należności.

3. **Ułatwienia w finansowaniu przedsiębiorstwa.** Przedsiębiorstwa posiadające ubezpieczenia kredytu kupieckiego są bardziej wiarygodne dla banków i mogą liczyć na lepsze warunki kredytowania ich działalności.

Instrumenty bankowe

Spośród instytucji wspomagających działalność przedsiębiorców jedną z najważniejszych ról odgrywają banki, Związane jest to z polskim ustawodawstwem, które w kwestii rozliczeń z ZUS oraz urzędami skarbowymi zobowiązuje przedsiębiorców do rozliczeń bezgotówkowych. Jednocześnie banki odgrywają istotną rolę w finansowaniu przedsiębiorstwa, poprzez udzielane im kredyty, gwarancje czy polecenia.

Produkty oferowane przez banki można klasyfikować według różnych kryteriów. Wydaje się, iż w tym miejscu charakterystyka oferty bankowej powinna być dokonana w oparciu o ryzyko, które dany instrument zabezpiecza. Tabela nr 2 prezentuje produkty bankowe wspierające przedsiębiorstwo w zakresie ograniczania poszczególnych ryzyk.

Tabela 2 Produkty bankowe wspomagające ograniczanie ryzyka finansowego w działalności handlowej

Ryzyko przedsiębiorcy			
ryzyko transakcyjne	ryzyko rynkowe	ryzyko towarowe	ryzyko kraju
instrumenty bankowe wspierające poszczególne rodzaje ryzyka			
informacje bankowe formy płatności: - inkaso dokumentowe, - akredytywa dokumentowa, - inkaso weksli i czeków - polecenia przelewu, - polecenia zapłaty zabezpieczenie transakcji: - gwarancje bankowe - blokada środków na rachunku bankowym,	- dyskonto weksli, - zaciąganie pożyczek, kredytów w określonej walucie - zawieranie terminowych transakcji walutowych: opcje, futures	-	- udzielanie informacji na temat kontrahentów (niezwykle rzadko i nieformalnie, z uwagi na obowiązek zachowania tajemnicy bankowej) - odmowa otwarcia akredytywy, przyjęcia inkasa mogą wskazywać na ryzyko kraju

Źródło: opracowanie własne

Wydaje się, iż z punktu widzenia pewności obrotu handlowego najlepszymi instrumentami ochrony przedsiębiorców przed niesolidnymi kontrahentami są akredytywy dokumentowe i inkasa dokumentowe.

Kwestie dotyczące **akredytywy dokumentowej** w polskim prawie reguluje art. 85 ustawy Prawo bankowe⁵. Ustawa stanowi, że „bank, działając na zlecenia klienta, ale we własnym imieniu (bank otwierający akredytywę), może zobowiązać się pisemnie wobec osoby trzeciej (beneficjenta), że dokona zapłaty beneficjentowi akredytywy ustalonej kwoty pieniężnej, po spełnieniu przez beneficjenta wszystkich warunków określonych w akredytywie (akredytywa dokumentowa)”. Otwarcie akredytywy następuje na zlecenie klienta banku. Otwarcie akredytywy następuje przez złożenie beneficjentowi akredytywy oświadczenia banku. Akredytywy może udzielić tylko bank. Oświadczenie o otwarciu akredytywy powinno być złożone na piśmie, jednak ma to znaczenie tylko dla celów dowodowych. Może być ono złożone także przy pomocy elektronicznych nośników informacji. Zobowiązanie banku otwierającego staje się wymagalne z chwilą przedstawienia przez beneficjenta dokumentów zgodnie z warunkami akredytywy. Najczęściej wymagane dokumenty to faktury i rachunki, dokumenty związane z opłatą celną, list przewozowy, dowód na ubezpieczenie przewozu oraz dodatkowe dokumenty w zależności od rodzaju transakcji. Zapłata kwoty akredytywy powoduje nie tylko wygaśnięcie akredytywy, ale także wygaśnięcie zobowiązania zleceniodawcy.

Warto zauważyć, że w obrocie międzynarodowym wykształciła się praktyka regulacji warunków akredytywy dokumentowej na podstawie *Jednolitych Zwyczajów i Praktyki dotyczących Akredytywy Dokumentowej* Międzynarodowej Izby Handlowej (ICC) w Paryżu z 1993 r.⁶. *Jednolite zwyczaje i praktyka dotyczące akredytywy dokumentowej* nie są ani konwencją, ani umową międzynarodową, nie mają więc charakteru normatywnego. W związku z tym nie mogą stanowić samodzielnej podstawy prawnej regulującej stosunek akredytywy. Jest to jedynie, jak wskazuje nazwa, zbiór zwyczajów i praktyki bankowej stosowany powszechnie w międzynarodowym obrocie handlowym⁷. Warunkiem zastosowania *Jednolitych zwyczajów* do konkretnej akredytywy jest powołanie się na nie w jej treści. Będą one wtedy miały wówczas moc wiążącą dla wszystkich stron akredytywy, chyba że strony postanowiły inaczej. Od tej reguły istnieje jeden istotny wyjątek. W odniesieniu do akredytyw przekazywanych za pomocą systemu SWIFT, *Jednolite zwyczaje* mają zastosowanie nawet wtedy, gdy w treści akredytywy nie zostało to określone ze względów technicznych.

Inkaso bankowe jest tradycyjną, ale także obecnie popularną usługą, świadczoną przez banki w różnych krajach. Rozróżnia się przy tym⁸:

- inkaso finansowe,
- inkaso dokumentowe.

Inkaso finansowe polega na przyjmowaniu przez bank do dyskonta głównie weksli i czeków składanych przez klienta, a płatnych w innych oddziałach banków.

⁵ Dz. U. 97.140.939 z późn. zm.

⁶ Publikacja ICC nr 500, wersja z 1993 r.

⁷ Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 31 października 1996 r., I Acr 834/96, „Apelacja” 1997 nr 2, s. 17.

⁸Z. Krzyżkiewicz: *Podręcznik do nauki bankowości*. Warszawa: Biblioteka Menedżera i Bankowca 1999, s. 239.

Inkaso dokumentowe znajduje szerokie zastosowanie w rozliczeniach między przedsiębiorstwami w związku z ich działalnością gospodarczą. Ta forma rozliczeń jest wygodna dla podmiotów głównie z tego względu, że czynności rozliczeniowych dokonuje bank. Przez inkaso dokumentowe należy rozumieć windykację od zobowiązanego kupującego (importera) określonej sumy pieniężnej, w zamian za wręczenie bankowi odpowiednich dokumentów⁹.

Bank w operacji inkasa dokumentowego występuje w roli pośrednika między importerem a eksporterem. Na zlecenie eksportera przedstawia importerowi dokumenty które potwierdzają nadanie wysyłki towaru lub wykonanie usługi, w zamian za zapłatę lub zabezpieczenie zapłaty określonej sumy pieniężnej (ceny kupna). Bank nie ponosi żadnej odpowiedzialności za zapłatę – decyzję o zapłacie podejmuje wyłącznie importer po weryfikacji przedstawionych mu dokumentów. Odpowiedzialność banku w tej operacji w zasadzie ogranicza się do przesyłania i wręczania dokumentów w zamian za zapłatę.

Podstawą prawną dla inkasa w międzynarodowym obrocie handlowym są opracowane przez Międzynarodową Izbę Handlową w Paryżu *Jednolite zasady dotyczące inkasa* publikacja nr 332 ze stycznia 1979 r. Wiążą one uczestników transakcji tylko wówczas, gdy strony nie ustanowią innych zasad oraz gdy nie stoją temu na przeszkodzie bezwzględnie obowiązujące normy prawa międzynarodowego.

Oba wymienione instrumenty bankowe umożliwiają ograniczanie ryzyka w działalności przedsiębiorstw, jednak z rozkładu ryzyka transakcji wynika, iż dla sprzedającego najbezpieczniejszą formą zapłaty za towar (po przedpłacie) jest akredytywa. Natomiast dla kupującego (po zapłacie z dołu) – inkaso.

Większość banków w Polsce oferuje wymienione w artykule instrumenty ograniczania ryzyka. Natomiast, ich faktyczne wykorzystanie uzależnione jest od wielu czynników, takich jak np. cena, posiadanie rachunku w danym banku, ocena wiarygodności kredytowej przedsiębiorcy i kontrahenta.

Z przeprowadzonej analizy instrumentów bankowych i ubezpieczeniowych, które mogą być stosowane przez przedsiębiorców wynika, że w świetle literatury i teorii istnieją skuteczne metody minimalizacji ryzyka. Od zarządzających przedsiębiorstwami zależy, czy i jaką metodę wykorzystają. Zauważenia wymaga, iż przy wyborze metody należy wziąć pod uwagę jej dostępność, koszt zastosowania czy zakres ograniczenia ryzyka dla obu stron transakcji. Należy również dodać, iż sposób ograniczenia ryzyka często uzależniony jest od negocjacji z parterem handlowym. Z reguły bowiem, wszystkie przedstawione w artykule instrumenty wpływają na wartość transakcji poprzez zwiększenie jej kosztów.

⁹ Z. Jara: *Akredytywa dokumentowa i inkaso dokumentowe w obrocie międzynarodowym; wybrane zagadnienia prawne; część III.* „Monitor Prawniczy” 1996 nr 9, s. 346.

Literatura

1. Dziawgo D., *Credit – rating. Ryzyko i obligacje na międzynarodowym rynku finansowym*. Wyd. Naukowe PWN Warszawa 1998,
2. Jara Z.: *Akredytywa dokumentowa i inkaso dokumentowe w obrocie międzynarodowym; wybrane zagadnienia prawne; część III*. „Monitor Prawniczy” 1996 nr 9,
3. Karl K., Raturi M., Schmolck B.: *Trade credit insurance: globalization and e-business are the key opportunities*. Business Credit Magazine 2002 No 4,
4. Krzyżkiewicz Z. : *Podręcznik do nauki bankowości*. Biblioteka Menedżera i Bankowca Warszawa 1999,
5. Lazowski J.: *Wstęp do nauki ubezpieczeń*. Warszawa: 1948,
6. Publikacja ICC nr 500, wersja z 1993 r.
7. Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny. Dz. U. z 1964, nr 16, poz. 93
8. Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 31 października 1996 r., I Acr 834/96, „Apelacja” 1997 nr 2.

Informacje o autorze

dr Anna Maria Olkiewicz
Politechnika Koszalińska
Instytut Ekonomii i Zarządzania
Pracownia Prawa
ul Kwiatkowskiego 6e , 75-343 Koszalin
e-mail: anna.olkiewicz@tu.koszalin.pl

CZEŚĆ V

INSTRUMENTY FINANSOWE

