
Spis treści

Przedmowa	9
Wstęp	11
Rozdział 1 KREDYT HANDLOWY W DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA	15
1.1. Istota kredytu handlowego	15
1.2. Teoretyczne podstawy funkcjonowania kredytu handlowego	18
1.2.1. Motywy finansowe wykorzystania kredytu handlowego	19
1.2.2. Motyw stosowania kredytu wynikający z istnienia kosztów transakcyjnych	20
1.2.3. Kredyt handlowy jako środek pozyskiwania informacji o wiarygodności kredytowej kontrahenta	23
1.2.4. Znaczenie kredytu dla zagwarantowania jakości oferowanych produktów	24
1.2.5. Wykorzystanie kredytu handlowego w realizacji strategii sprzedaży i marketingu	26
1.2.6. Makroekonomiczny aspekt funkcjonowania kredytu handlowego	28
1.3. Wpływ udzielania kredytu handlowego na funkcjonowanie przedsiębiorstwa	29
1.3.1. Znaczenie udzielania kredytu handlowego dla generowania sprzedaży	31
1.3.2. Kredyt handlowy a zapotrzebowanie na kapitał obrotowy	32
1.3.3. Wpływ udzielania kredytu handlowego na ryzyko przedsiębiorstwa	35
1.3.3.1. Ryzyko kredytowe jako rezultat odroczenia terminu płatności	37
1.3.3.2. Ryzyko utraty płynności finansowej przedsiębiorstwa jako rezultat opóźnienia lub braku zapłaty ze strony klienta	47
1.3.4. Wpływ udzielania kredytu handlowego na koszty prowadzenia działalności	51
1.4. Znaczenie kredytu handlowego w funkcjonowaniu przedsiębiorstw z sektora MSP	55
1.4.1. Kryteria wyodrębniania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw	56
1.4.2. Potencjał ekonomiczny sektora MSP w Polsce	59
1.4.3. Szanse i zagrożenia związane z wykorzystaniem kredytu handlowego przez MSP	67
1.5. Podsumowanie	70

Rozdział 2

**UWARUNKOWANIA SKUTECZNOŚCI ZARZĄDZANIA
KREDYTEM HANDLOWYM PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWA
Z SEKTORA MSP**

2.1. Czynniki determinujące skuteczność zarządzania kredytem handlowym	73
2.2. Uwarunkowania zewnętrzne poprawy skuteczności w dokonywaniu rozliczeń z klientami przez przedsiębiorstwa z sektora MSP	74
2.2.1. Rola uregulowań prawnych w zapewnieniu terminowości otrzymywania należności handlowych	75
2.2.2. Rola systemu informacji gospodarczej w zapewnieniu skuteczności zarządzania kredytem handlowym	78
2.2.3. Znaczenie przepisów prawa upadłościowego dla bezpieczeństwa obrotu gospodarczego	81
2.2.4. Rola sądownictwa w zapewnieniu bezpieczeństwa obrotu gospodarczego	83
2.2.5. Uwarunkowania prawno-podatkowe stosowania kredytu handlowego	89
2.3. Proces zarządzania kredytem handlowym w przedsiębiorstwie	91
2.4. Znaczenie polityki kredytowej w procesie zarządzania kredytem handlowym	96
2.4.1. Podstawowe elementy polityki kredytowej przedsiębiorstwa	100
2.5. Znaczenie zarządzania kredytem handlowym dla funkcjonowania przedsiębiorstwa	110
2.6. Struktury organizacyjne w procesie zarządzania kredytem handlowym	112
2.7. Znaczenie wykorzystywania usług podmiotów zewnętrznych w procesie zarządzania kredytem handlowym	115
2.7.1. Czynniki determinujące korzystanie z usług podmiotów zewnętrznych	124
2.7.2. Główne obszary współpracy mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z wyspecjalizowanymi podmiotami zewnętrznymi	127
2.8. Podsumowanie	130

Rozdział 3

**FORMY FINANSOWANIA NALEŻNOŚCI PRZEZ SEKTOR MSP
ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM FAKTORINGU**

3.1. Znaczenie zewnętrznych źródeł finansowania należności przez mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa	133
3.1.1. Możliwości uzyskania kredytu bankowego przez MSP	137
3.1.1.1. Znaczenie działalności funduszy poręczeń kredytowych we wspieraniu finansowania MSP	147
3.1.2. Rola kredytu handlowego w finansowaniu należności przez MSP	153

3.1.3. Pozyskiwanie środków poprzez emisję krótkoterminowych papierów dłużnych przedsiębiorstw	156
3.1.4. Ocena możliwości pozyskiwania środków poprzez sekurytyzację	161
3.1.5. Znaczenie funduszy pożyczkowych w finansowaniu MSP	164
3.1.6. Możliwości zastosowania forfaitingu przez MSP	166
3.1.7. Znaczenie pozostałych form finansowania należności przez MSP	169
3.2. Znaczenie faktoringu jako formy refinansowania kredytu handlowego przez podmioty z sektora MSP	175
3.3. Czynniki determinujące wykorzystanie faktoringu przez MSP	185
3.3.1. Korzyści i wady stosowania faktoringu przez przedsiębiorstwa	186
3.3.2. Poziom rozwoju rynku faktoringu w Polsce	188
3.3.3. Wymagania stawiane wobec faktoranta jako czynnik determinujący wykorzystanie faktoringu	198
3.3.3.1. Procedura zawarcia umowy faktoringu	198
3.3.3.2. Znaczenie wymagań w zakresie wielkości obrotów oraz wartości faktur przedstawianych do wykupu	201
3.3.3.3. Kształtowanie warunków umowy i jej realizacja	202
3.3.4. Wpływ kosztów na wykorzystanie faktoringu przez przedsiębiorstwa	206
3.3.5. Znaczenie oferty faktorów w zakresie ochrony przed niewypłacalnością dłużnika	212
3.3.6. Znaczenie regulacji prawnych faktoringu	213
3.3.7. Znaczenie oferty faktorów w aspekcie prowadzenia działalności w określonym sektorze	220
3.3.8. Znaczenie okresu funkcjonowania przedsiębiorstwa w dostępie do usług faktoringu	221
3.3.9. Wpływ faktoringu na niezależność w zarządzaniu należnościami przedsiębiorstwa	222
3.3.10. Znaczenie współpracy przedsiębiorstw z zagranicznymi partnerami handlowymi	223
3.3.11. Świadomość i wiedza przedsiębiorców dotycząca usług faktoringu	226
3.4. Podsumowanie	227

Rozdział 4

ZNACZENIE WYKORZYSTANIA USŁUG PODMIOTÓW ZEWNĘTRZNYCH W ZARZĄDZANIU RYZYKIEM KREDYTOWYM PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWA Z SEKTORA MSP	233
--	------------

4.1. Zarządzanie ryzykiem kredytowym w podmiotach z sektora MSP	233
4.1.1. Samodzielne działania przedsiębiorstwa w zakresie zarządzania ryzykiem kredytowym	238
4.2. Rola wspomagania zarządzania ryzykiem kredytowym przez podmioty zewnętrzne	247
4.3. Znaczenie współpracy z instytucjami wspomagającymi pozyskiwanie informacji i ocenę wiarygodności kredytowej kontrahenta w zarządzaniu ryzykiem kredytowym przez MSP	249

4.4. Wpływ bankowej obsługi firm na skuteczność zarządzania ryzykiem kredytowym	263
4.4.1. Podstawowe usługi bankowe wspomagające dokonywanie rozliczeń z kontrahentami	265
4.4.2. Polecenie zapłaty jako instrument wspomagający ograniczanie ryzyka kredytowego	268
4.4.3. Znaczenie systemów obsługi płatności masowych w monitorowaniu należności	275
4.5. Znaczenie faktoringu w zarządzaniu ryzykiem kredytowym.	278
4.6. Rola wspomaganie windykacji należności przez wyspecjalizowane podmioty zewnętrzne	280
4.6.1. Znaczenie współpracy MSP z firmami windykacyjnymi	282
4.7. Znaczenie gwarancji ubezpieczeniowej w ograniczaniu ryzyka kredytowego	291
4.8. Znaczenie ubezpieczenia kredytu handlowego w zarządzaniu ryzykiem kredytowym	296
4.8.1. Usługi dodatkowe oferowane przez ubezpieczycieli kredytu handlowego	299
4.8.2. Czynniki wpływające na wykorzystanie ubezpieczeń kredytu handlowego przez podmioty z sektora MSP	302
4.8.2.1. Wpływ czynników makroekonomicznych	304
4.8.2.2. Znaczenie oferty ubezpieczycieli kredytu handlowego	318
4.8.2.3. Znaczenie czynników zdeterminowanych przez dostawcę	318
4.9. Podsumowanie.	324

Rozdział 5

KREDYT HANDLOWY W PRZEDSIĘBIORSTWACH Z SEKTORA MSP W ŚWIELE BADAŃ EMPIRYCZNYCH.	329
--	------------

5.1. Charakterystyka badania	329
5.2. Rozwiązania stosowane przez MSP w zakresie zarządzania kredytem handlowym	333
5.2.1. Szczególny charakter udzielania kredytu handlowego przez MSP	333
5.2.2. Ocena częstotliwości i zakresu wykorzystania określonych narzędzi i rozwiązań w zakresie zarządzania ryzykiem kredytowym	343
5.2.3. Uwarunkowania wykorzystania określonych źródeł refinansowania należności	360
5.3. Czynniki determinujące wykorzystanie usług podmiotów zewnętrznych w zarządzaniu kredytem handlowym przez przedsiębiorstwa z sektora MSP	366
5.4. Podsumowanie	401

Zakończenie.	407
----------------------	-----

Bibliografia.	411
-----------------------	-----