

Spis treści

O autorze	IX
Wykaz skrótów	XI
Wstęp	XIII
Rozdział I. Należności przedsiębiorstwa w procesie kredytowania	1
1. Istota należności a zarządzanie wartością przedsiębiorstwa	1
1.1. Koncepcja zarządzania wartością przedsiębiorstwa	3
1.2. Definicja i rodzaje należności	6
2. Motywy posiadania należności	17
2.1. Motywy popytowe	17
2.2. Motywy informacyjne	19
2.3. Motywy koordynacyjne	20
2.4. Motywy finansowe	21
3. Rola należności w kreowaniu wartości przedsiębiorstwa	25
3.1. Podejście empiryczne	26
3.2. Podejście modelowe	37
4. Właściwości procesu kredytowania	46
4.1. Istota i struktura procesu kredytowania	46
4.1.1. Cykl operacyjny netto	48
4.1.2. Proces kredytowania	51
4.2. Strategia kapitału obrotowego netto a strategia przedsiębiorstwa	55
4.2.1. Podejście ryzyko – dochód	58
4.2.2. Podejście harmonizacji	70
4.3. Charakterystyka polityki kredytowej	81
5. Controllingowe podejście do należności	106
Dodatki do rozdziału I	116
Rozdział II. Analiza należności handlowych	127
1. Pomiar inkasa należności i struktury wiekowej należności	127
1.1. Pomiar inkasa należności	128
1.1.1. Cykl należności	129
1.1.2. Metody DSO	149
1.2. Struktura wiekowa należności	155
2. Wzorce w systemach wskaźników należności	173
3. Systemy wskaźników należności	179
3.1. Systemy cyklu należności	180
3.2. Systemy DSO	182
3.3. Analiza wariancji należności	187
3.4. Analiza portfelowa należności	194

3.4.1. Wyodrębnianie portfela klientów przedsiębiorstwa	195
3.4.1.1. Analiza ABC według sprzedaży na kredyt	196
3.4.1.2. Analiza ABC na podstawie należności poszczególnych klientów	201
3.4.2. Portfolio kluczowych klientów	202
3.4.3. Analiza XYZ	209
3.4.4. Portfolio jakości inkasa	212
3.4.5. Zintegrowana analiza ABC i XYZ	215
4. Klasy ryzyka kredytowego jako narzędzie oceny ekspozycji przedsiębiorstwa na ryzyko	218
4.1. Zasady tworzenia klas ryzyka kredytowego	218
4.2. Metody oceny zachowań płatniczych klientów	222
4.2.1. Metody oparte na wartościach bezwzględnych	222
4.2.2. Metody oparte na wartościach względnych	224
4.3. Metody oceny ryzyka upadłości klientów	225
4.4. Analiza sytuacji finansowej klientów przedsiębiorstwa	229
4.5. Segmentacja klientów na podstawie ich zachowań płatniczych	231
5. Analiza jakości należności i polityki kredytowej	237
5.1. Jakość należności	237
5.2. Polityka kredytowa	241
Rozdział III. Zarządzanie należnościami	251
1. Instrumenty polityki kredytowej i ich wybór	251
1.1. Termin płatności	252
1.2. Upust cenowy	253
1.3. Poziom kredytu handlowego	255
1.4. Odsetki karne	257
1.5. Prawne zabezpieczenia należności	258
1.5.1. Zabezpieczenia osobiste	259
1.5.2. Zabezpieczenia rzeczowe	260
1.5.3. Gwarancja	262
1.5.4. Pieczęć prewencyjna	262
1.6. Wykorzystanie instrumentów polityki kredytowej	263
2. Usługi finansowe w zarządzaniu należnościami	273
2.1. Źródła informacji kredytowej	273
2.1.1. Pierwotne bazy danych	274
2.1.1.1. Biura informacji gospodarczej	274
2.1.1.2. Biuro Informacji Kredytowej	277
2.1.1.3. Rejestr dłużników niewypłacalnych	277
2.1.1.4. Rejestr przedsiębiorców	278
2.1.1.5. Centralna Ewidencja i Informacja o Działalności Gospodarczej	279
2.1.1.6. Rejestry branżowe	280
2.1.1.7. Giełdy wiarytelności	281
2.1.2. Wtórne bazy danych	281
2.1.2.1. Wywiadownie gospodarcze	281
2.1.2.2. Biura detektywistyczne	283
2.1.2.3. Serwisy informacyjne	283
2.1.2.4. Biura maklerskie	284
2.1.2.5. Firmy doradcze i konsultingowe	285

2.2. Usługi wspierające proces kredytowania	285
2.2.1. Czynności związane z prawnym zabezpieczeniem należności	285
2.2.2. Ubezpieczenie należności od ryzyka kredytowego	286
2.2.2.1. Zakres polisy ubezpieczeniowej	286
2.2.2.2. Warunki i koszty ubezpieczenia należności	287
2.2.2.3. Zalety i wady ubezpieczenia należności	292
2.2.3. Faktoring	293
2.2.3.1. Przedmiot i podmioty transakcji faktoringowej	293
2.2.3.2. Funkcje faktoringu	295
2.2.3.3. Formy faktoringu	296
2.2.3.4. Koszty faktoringu	299
2.2.3.5. Zalety i wady faktoringu	300
2.2.4. Forfaiting	302
2.2.5. Windykacja należności przeterminowanych	303
2.2.5.1. Formy organizacyjne windykacji	304
2.2.5.2. Windykacja polubowna i przymusowa	305
2.2.5.3. Koszty i skuteczność windykacji	306
2.2.6. Sprzedaż wierzytelności innemu podmiotowi	307
2.2.7. Sekurytyzacja wierzytelności	308
2.2.8. Restrukturyzacja należności przeterminowanych i nieściągalnych	311
2.2.8.1. Formy restrukturyzacji	312
2.2.8.2. Przebieg postępowania restrukturyzacyjnego	313
2.2.8.3. Przebieg postępowania upadłościowego	315
3. Optymalizacja polityki kredytowej w ramach strategii kapitału obrotowego	318
3.1. Rewizja polityki kredytowej	333
3.2. Wybór nowej polityki kredytowej	336
3.3. Kryteria wyboru optymalnej polityki kredytowej	341
4. Integracja kredytu handlowego i upustów cenowych	349
4.1. Skonto kasowe	350
4.1.1. Optymalizacja skonto kasowego w ujęciu popytowym	350
4.1.2. Optymalizacja skonto kasowego w ujęciu podażowym	355
4.2. Upusty hurtowe i ich system	363
4.3. Termin płatności	387
4.4. Cykl windykacji	392
4.5. Limit kredytu	394
5. Analizy decyzyjne w zarządzaniu należnościami	407
5.1. Ocena decyzji kredytowej	407
5.1.1. Model autarkiczny diagnozowania ryzyka kredytowego	408
5.1.2. Model outsourcingowy diagnozowania ryzyka kredytowego	410
5.1.3. Mieszany model diagnozowania ryzyka kredytowego	412
5.1.4. Proces podejmowania decyzji kredytowej	413
5.2. Analiza opłacalności ubezpieczenia należności	431
5.3. Analiza opłacalności faktoringu i forfaitingu	437
5.4. Analiza opłacalności windykacji i sprzedaży wierzytelności	445
5.4.1. Analizy decyzyjne dla windykacji prowadzonych systematycznie	447
5.4.2. Analizy decyzyjne dla windykacji prowadzonych indywidualnie	451
5.4.3. Ocena efektywności zabezpieczeń prawnomajątkowych	453
Dodatki do rozdziału III	473

Rozdział IV. Prognozowanie należności	483
1. Potrzeba prognozowania należności	483
2. Prognozowanie stanu należności	485
2.1. Proste (niestatystyczne) metody prognozowania stanu należności	485
2.2. Statystyczne metody prognozowania stanu należności	491
2.2.1. Prosta regresja liniowa	491
2.2.2. Wieloraka regresja liniowa	497
3. Prognozowanie terminu inkasa i struktury wiekowej należności	501
3.1. Metoda terminu inkasa	502
3.2. Metoda funkcji przeżycia Kaplana–Meiera	504
3.3. Metoda łańcuchów Markowa	517
Dodatki do rozdziału IV	533
Literatura	539