Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 28/11/2026 07:24:06

DOI:10.17951/h.2016.50.4.49

ANNALES
UNIVERSITATIS MARIAE CURIE-SKŁODOWSKA
LUBLIN – POLONIA
VOL. L, 4 SECTIO H 2016

Politechnika Rzeszowska. Wydział Zarządzania

ROBERT ANTONI DANKIEWICZ

rdankiew@prz.edu.pl

Ubezpieczenia kredytów eksportowych jako narzędzia wspierające handel międzynarodowy

Insurance of Export Credits as a Tool Supporting International Trade

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy; ryzyko handlowe; ryzyko polityczne; ubezpieczenia kredytów eksportowych; agencje kredytów eksportowych

Keywords: international trade; trade risk; political risk; export credit insurance; export credit agencies

Kod JEL: G220; G230; G280; E320; F230

Wstęp

W niepewnych realiach rynkowych przedsiębiorstwa skłaniają się ku dostępnym na rynku możliwościom minimalizowania i zarządzania ryzykiem związanym z ich klientami. Niewypłacalność kluczowego klienta lub kilku klientów o średnim znaczeniu dla firmy może powodować poważne problemy z płynnością, a nawet bankructwo. Obok takich zabezpieczeń, jak gwarancje, akredytywy, factoring czy tworzenie rezerw na niewypłacalnych dłużników, funkcjonują ubezpieczenia kredytów kupieckich, przez wielu uważane jako najefektywniejsze rozwiązanie, szczególnie w przypadku handlu międzynarodowego. Wykorzystując metody analizy oraz syntezy danych wtórnych publikowanych w raportach branżowych oraz opracowaniach naukowych, przedstawiono zmiany na rynku ubezpieczeń kredytów eksportowych.

Celem artykułu jest analiza roli, znaczenia i miejsca ubezpieczeń kredytów eksportowych jako narzędzi wspierających wymianę handlową. Coraz częściej podej-

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 28/11/2026 07:24:06

mowane są kroki ukierunkowane na poprawę istniejącego systemu, mające na celu mocniejsze zaangażowanie w problem rządów poszczególnych państw. Powyższe skutkuje intensywnym zaangażowaniem agencji kredytów eksportowych w system wsparcia kredytów, ubezpieczeń oraz gwarancji.

1. Dostęp do finansowania a handel międzynarodowy

Handel międzynarodowy w znacznej mierze opiera się na instytucjach finansujących (bankowych i ubezpieczeniowych), które według szacunków Międzynarodowego Funduszu Walutowego zabezpieczają około 40–50% obrotów w tym obszarze. Znaczenie państwowego sektora ubezpieczeń należności eksportowych jest znane, zaś wpływ prywatnych ubezpieczycieli kredytu kupieckiego na rozwój handlu międzynarodowego nie był jak dotąd szerzej badany w Polsce. Próbę taką podjęto, analizując ubezpieczony handel w obrębie 25 krajów eksporterów (członkowie OECD plus Hong Kong), którzy prowadzili sprzedaż do 183 państw. Uzyskane wnioski pozwalają na stwierdzenie, że istnieje związek między wzrostem wielkości ubezpieczonego eksportu a wzrostem eksportu w ogóle. Każde zaangażowane 1 euro w ubezpieczenie należności eksportowych generuje średnio wzrost eksportu o 1,3 euro. Jednocześnie z obserwacji wynika, że kraje, w których jest większy udział ubezpieczonych należności (co do wartości), wykazują większy poziom handlu niż te w których ubezpieczenie należności należy do rzadkości. Istnieje zatem silna pozytywna statystyczna zależność potwierdzająca wpływ prywatnych ubezpieczeń należności na eksport [Van der Veer, 2015, s. 601–614].

Szczególnie istotne znaczenie należy przypisać produktom ubezpieczeniowym zabezpieczającym ryzyko utraty należności w okresach kryzysów w gospodarce. Dlatego nie dziwi fakt, że kwoty wypłacanych odszkodowań w dwóch następujących po sobie latach mogą się znacznie różnić. Kryzys z 2008 r. skutkował wzrostem w 2009 r. liczby bankructw o 33%, a w 2010 r. – o 34% [*Companies Turning to Trade Credit Insurance…*, 2013]. Według raportów Marsha blisko 90% globalnej sumy składek w 2008 r. trafiło do trzech głównych graczy rynkowych, jak: Euler Hermes (36%), Atradius (31%), Coface (20%), inni (13%). Już w 2013 r., zgodnie z danymi Swiss Re, zależności te wyglądały diametralnie inaczej: Euler Hermes (26%), Atradius (15%), Coface (15%), Sinosure (22%), inni (22%).

Kryzys istotnie zmienił warunki panujące na rynku. Wzrosła liczba przedsiębiorstw mających problemy z płynnością, niekiedy skutkujące niewypłacalnością. W efekcie wzrosła szkodowość w obszarze ubezpieczeń kredytu do poziomu 73% w Coface, 78% w Euler Hermes i 99% w Atradius. W 2009 r. tendencja ta jeszcze się pogłębiła i Euler Hermes zanotował szkodowość 88%, a Coface – aż 116%. W celu przeciwdziałania negatywnym skutkom kryzysu najwięksi ubezpieczyciele podjęli kroki zmierzające do opuszczenia najbardziej ryzykownych krajów, sektorów oraz klientów, często ograniczając lub całkowicie redukując oferowaną uprzednio

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 28/11/2026 07:24:06

ochronę ubezpieczeniową przy jednoczesnym wzroście składek na pozostałych rynkach. Powstała luka była trudna do zagospodarowania dla mniejszych zakładów ubezpieczeń z uwagi na brak niezbędnej, rozbudowanej, a zarazem kosztownej infrastruktury informatycznej umożliwiającej kontakt z klientami, działalność operacyjną i projektowanie nowych produktów [*International Financial Consulting…*, 2012, s. 10–12]. Wiele firm z powodu braku ubezpieczenia należności zbankrutowało, wiele celem eliminacji ryzyka ograniczyło sprzedaż lub zostało do tego zmuszonych przez brak możliwości pozyskania finansowania ze strony banków (będący skutkiem braku dostatecznej ochrony ubezpieczeniowej należności) [*The Impact of the Financial Crisis…*, 2011, s. 30–31].

W związku z zaistniałą sytuacją na rynku wzmogły się naciski ze strony sektora bankowego i przedsiębiorców, by rządy podjęły kroki w celu ograniczenia ryzyka, na które narażone są przedsiębiorstwa i zapewnienia finansowania dla nich [Chauffour, Saborowski, Soylemezoglu, 2011, s. 273]. Niektóre państwa zdecydowały się na wsparcie krajowych firm, szczególnie eksportowych. Najczęstszą formą pomocy było tzw. doładowanie (*top-up*), polegające na tym, że w wypadku, gdy zakres ochrony się zmniejszał, państwo podejmowało kroki w celu uzupełnienia brakującej luki. Działania te w zamierzeniu miały być formą krótkoterminowej pomocy, szczególnie przeznaczonej dla eksporterów [*The Impact of the Financial Crisis…*, 2011, s. 43–45].

2. Rynek ubezpieczeń należności w transakcjach międzynarodowych

W rozwoju handlu międzynarodowego sprzedaż z odroczonym terminem płatności jest uważana za siłę napędową pobudzającą inwestycje, produkcję i zatrudnienie. Zabezpieczenie ryzyka wynikającego z odroczonego terminu płatności istotnie wpływa na pobudzenie handlu, a sami ubezpieczyciele występują tutaj w roli tzw. niewidzialnych banków [Van der Veer, 2011, s. 201–205]. Ubezpieczyciel, podejmując decyzję, czy zdecyduje się ubezpieczyć należności danego podmiotu czy też nie, poprzedza ją wnikliwą analizą w oparciu o czynniki prawne, ekonomiczne, polityczne oraz dotyczące samego podmiotu. Poza tym określa poziom ryzyka politycznego, kredytowego, gospodarczego i produkcyjnego oraz kwotę możliwego odszkodowania w przypadku wystąpienia zdarzenia ubezpieczeniowego. Ryzyka związane z problemami ekonomicznymi, legislacyjnymi czy administracyjnymi w kraju dłużnika mogą mieć wpływ na możliwość spłaty długu przez importerów, podobnie jak katastrofy naturalne, wojny czy niepokoje społeczne. Kwoty możliwe do otrzymania z polisy w wypadku zdarzenia ubezpieczeniowego muszą być bezpośrednio związane z niespłaconą należnością [Clipici, 2013, s. 38–40].

Ubezpieczyciel zapewnia ochronę do maksymalnej kwoty przyznanego limitu, który może w każdej chwili zmniejszyć lub odwołać. Prywatny sektor ubezpieczenia należności różni się zasadniczo od publicznego. Prywatni ubezpieczyciele oferują

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 28/11/2026 07:24:06

krótkoterminowe produkty, w przypadku których okres kredytowania waha się najczęściej w przedziale 30–120 dni. Z uwagi na regulacje wewnętrzne oraz procedury zarządzania ryzykiem znaczenie prywatnego sektora ubezpieczeń w okresach recesji w gospodarce spada. Znacznie szersze znaczenie w takich okresach jest przypisywane ubezpieczycielom publicznym, zarówno z uwagi na zasięg działania, który obejmuje praktycznie cały świat, jak i procedury oceny oraz stopień pokrycia ryzyka.

Rynek ubezpieczeń należności na świecie podlega ciągłym przeobrażeniom. W 2013 r. globalna składka przypisana brutto wynosiła 10,3 mld USD i w 59% odnosiła się do krajów EMEA (Europa, Bliski Wschód i Afryka). Dla porównania w 2003 r. rynek EMEA miał 80-procentowy udział w globalnej składce. Najbardziej rozwijają się rynki wschodzące w Azji, gdzie średnioroczny wzrost składki przypisanej brutto w latach 2003–2013 to około 38%. Dla przykładu ten sam wskaźnik w Ameryce Południowej to 15%, w Ameryce Północnej i rozwijających się krajach EMEA – po 9%, zaś w krajach rozwiniętych EMEA – 4%. Przeciętny udział rynków wschodzących w ciągu dekady z poziomu 10% wzrósł do niemal 33%. Głównym jego motorem były Chiny, gdzie składki ze 100 mln USD wzrosły do poziomu 2,5 mld USD. Wskaźniki penetracji rynku w ciągu dekady utrzymywały się na stabilnym poziomie (poza Chinami, gdzie intensywnie rosły). Średnia dla całego świata to niespełna 0,02%. Najwyższe wskaźniki penetracji rynku utrzymane są tradycyjnie w Europie [Swiss Re, 2014, s. 9–10]. Wielkość rynku ubezpieczeń eksportowych należności kredytowych w ramach Unii Berneńskiej w latach 2010–2014 zaprezentowano w tab. 1.

Tab. 1. Wielkość rynku ubezpieczeń eksportowych należności kredytowych w ramach Unii Berneńskiej w latach 2010–2014

Lata	Krótkoterminowe ubezpieczenie należności eksportowych (w mln USD)	Średnio- i długoterminowe ubezpieczenie należności eksportowych (w mln USD)
2010	1 257 794	173 393
2011	1 495 227	191 428
2012	1 538 609	181 808
2013	1 645 176	160 901
2014	1 709 246	166 864

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Berne Union.

Największymi limitami kredytowymi (w mln USD) w Unii Berneńskiej na przestrzeni lat 2013/2014 dysponowały odpowiednio: USA (79 128/81 215), Niemcy (71 448/65 910), Wielka Brytania (54 783/54 095), Francja (51 547/48 438), Włochy (49 011/45 969), Chiny (45 851/45 611), Holandia (32 230/31 737), Hiszpania (32 289/31 364), Brazylia (30 071/30 665), Szwajcaria (31 202/28 780), inne (61 5570/58 7684). Parametry zawieranych umów ubezpieczenia, uwzględniające limity kredytowe, wypłacone odszkodowania oraz środki odzyskane w ramach działań regresowych dla krótkoterminowych, średnio- i długoterminowych ubezpieczeń należności eksportowych, zaprezentowano w tab. 2 i 3.

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 28/11/2026 07:24:06

Tab. 2. Limity kredytowe, wypłacone odszkodowania oraz odzyskane należności w ramach działań regresowych dla krótkoterminowych ubezpieczeń należności eksportowych w latach 2010–2014

Lata	Limity kredytowe (w mln USD)	Wypłacone odszkodowania (w mln USD)	Odzyskane należności w ramach działań regresowych (w mln USD)
2010	836 573	1 508	368
2011	884 662	1 323	397
2012	1 032 223	1 827	340
2013	1 092 130	1 913	385
2014	1051 470	2007	565

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Berne Union.

Tab. 3. Limity kredytowe, wypłacone odszkodowania oraz odzyskane należności w ramach działań regresowych dla średnio- i długoterminowych ubezpieczeń należności eksportowych w latach 2010–2014

Lata	Limity kredytowe (w mln USD)	Wypłacone odszkodowania (w mln USD)	Odzyskane należności w ramach działań regresowych (w mln USD)
2010	593 089	1 836	2 194
2011	646 373	2 457	2 179
2012	687 679	2 608	2 646
2013	716 052	2 440	2 180
2014	701 657	2 427	2 432

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Berne Union.

Ze swej natury ubezpieczenia kredytów są podatne na cykle koniunkturalne [zob. szerzej: Lisowski, 2014, s. 24–26]. Aktywna obserwacja oraz ocena warunków i wskaźników ekonomicznych mają kluczowe znaczenie w minimalizowaniu negatywnego wpływu wahań koniunktury. Proaktywne i skrupulatne zarządzanie oparte na ocenie stanu gospodarki może złagodzić oddziaływanie cykli koniunkturalnych. Rosnący popyt na ubezpieczenia jest zasługą rosnącego handlu, szczególnie na wysoko rozwiniętych rynkach, oraz zwiększającego się ryzyka w handlu opartym na odroczonym terminie płatności. Ubezpieczyciele zaczęli zauważać niezagospodarowane dotychczas rynki, m.in. w obszarze małych i średnich przedsiębiorstw [Clipici, 2013, s. 43–45]. Podmioty takie mają trudności z wypełnieniem dokumentacji potrzebnej do złożenia wniosku o ubezpieczenie należności, w związku z tym ubezpieczyciele, wychodząc naprzeciw ich potrzebom, zaczęli konstruować uproszczone formy produktów [Swiss Re, 2014, s. 4].

3. Rola i znaczenie agencji kredytów eksportowych w procesie wsparcia międzynarodowej wymiany handlowej

Rozwój agencji kredytów eksportowych podąża za zjawiskami globalizacji, rozwojem handlu międzynarodowego i strategiami rządów w zakresie wspierania eksporterów, szczególnie w obszarze ryzyk średnio- i długoterminowych. Z prawnego punktu widzenia agencjami kredytów eksportowych mogą być banki lub inne instytucje

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 28/11/2026 07:24:06

finansujące prowadzone, jak banki importowo-eksportowe, całkowicie lub częściowo należące do Skarbu Państwa. Drugą formą mogą być (działające na podstawie upoważnienia ze strony państwa) prywatne zakłady ubezpieczeń, których działalność ubezpieczeniowa w zakresie kredytów eksportowych zabezpieczonych przez rząd jest odseparowana od pozostałej działalności. Trzecią formę stanowią agencje rządowe. Ich wspólną cechą charakterystyczną jest to, że otrzymują albo mogą otrzymywać wsparcie finansowe ze strony państwa, w razie gdy zajdzie taka konieczność [Zlatko, 2014, s. 9–10]. Przykłady organizacji agencji kredytów eksportowych w zależności od formy działalności w wybranych krajach zaprezentowano w tab. 4.

Tab. 4. Organizacja agencji kredytów eksportowych w wybranych krajach

Rodzaj działalności agencji	Kraje
Działalność ubezpieczeniowa	Austria, Belgia, Dania, Francja, Grecja, Holandia, Luksemburg, Polska, Wielka Brytania, Włochy
Działalność ubezpieczeniowa wsparta kredytowaniem	Australia, Kanada, Słowacja, Turcja, USA
Działalność ubezpieczeniowa i kredytowanie jako odrębne instytucje	Chiny, Czechy, Japonia, Niemcy, Węgry

Źródło: opracowanie własne.

Wprowadzenie agencji na rynek wywołuje skutki, które można rozpatrywać z dwóch perspektyw: sektora finansowego i realnej gospodarki. Z uwagi na to, że agencje to potencjalne czynniki zmniejszające i rozregulowujące rynek finansowy, konieczna jest analiza, czy w ogóle takie instytucje są potrzebne oraz jakie skutki wywierają na cały rynek finansowy. Rządzący powinni skrupulatnie analizować dostępne produkty w ramach agencji. Jednocześnie, uwzględniając główny atut usług agencji – wspieranie działalności wysoce narażonej na ryzyko, powinni planować ich działalność z uwagi na ich rolę i znaczenie w pobudzaniu eksportu [Soh Young, 2014]. Proponowane formy wsparcia ze względu na koszty nie zawsze są atrakcyjne, jednak w praktyce często bywają jedynymi dostępnymi formami wsparcia. Ceny produktów oferowanych przez agencje kredytów eksportowych zostały ujednolicone dokumentem OECD (*The Knaepen Package*) z 1997 r., który wszedł w życie 1 kwietnia 1999 r. Ustalono w nim zasady obliczania minimalnych wzorów składek. Zasady te mają na celu zapewnienie równych szans eksporterom z krajów OECD w odniesieniu do otrzymanej ze strony państwa pomocy. Zasady te:

- odzwierciedlają rzeczywiste ryzyko,
- zapewniają równe możliwości rywalizacji rynkowej eksporterom z OECD i uwzględniają zakres ochrony oferowanej przez produkty,
- są odpowiednie przy zapewnieniu ochrony kosztów i strat operacji długoterminowych,
- są przejrzyste w odniesieniu do agencji kredytów eksportowych z krajów stosujących się do powyższego dokumentu,
- mają zastosowanie do średnio- i długoterminowego biznesu o okresie spłaty powyżej 2 lat.

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 28/11/2026 07:24:06

Metoda oceny ryzyka kredytowego dla danego kraju opiera się na ocenie zdolności państwa do regulacji zewnętrznych zobowiązań, posługuje się ekonometrycznymi modelami, które uwzględniają sytuację ekonomiczną, finansową oraz historię kredytową kraju, a także biorą pod uwagę możliwe zmiany polityczne i gospodarcze, w efekcie kraje przypisane są do jednej z siedmiu kategorii ryzyka.

Według raportu WTO [Finger, Schuknecht, 1999] to brak wystarczającego przepływu informacji między eksporterem i importerem, niechęć lub wręcz niemożność prywatnych instytucji finansowych do finansowania handlu zagranicznego z odroczonym terminem płatności są uważane za główne przyczyny uzasadniające istnienie rządowych agencji eksportowych. Odnosi się to w szczególności do krajów o niskim poziomie dochodów, których dostęp do informacji jest znacznie ograniczony i dlatego instytucje finansowe bardzo niechętnie decydują się na udzielenie finansowania. Z tego powodu agencje kredytów eksportowych z krajów rozwiniętych umożliwiają rozwój wymiany handlowej z rynkami krajów o niższym poziomie rozwoju. Trzy główne typy finansowania oferowane przez agencje to: kredyty na transakcje, które trudno byłoby uzyskać od komercyjnych podmiotów; gwarancje spłaty kredytu, które umożliwiają eksporterowi uzyskanie korzystniejszych terminów spłaty od banku; ubezpieczenia należności od ryzyka handlowego i politycznego [Dinh, Hilmarsson, 2014, s. 16–17].

Kryzys z 2008 r. spowodował, że wiele krajów Unii Europejskiej zanotowało znaczne redukcje i wycofania ubezpieczycieli w zakresie oferowanych limitów. W reakcji na to rządy kilkunastu państw podjęły działania zaradcze, które miały na celu pomoc krajowym nabywcom ubezpieczeń eksportowych krótkoterminowych sprzedającym do innych krajów Unii Europejskiej i OECD. Ten typ polis nie był oferowany wcześniej przez państwowe agencje kredytów eksportowych. W związku z wprowadzonymi programami pomocy pojawiły się liczne kontrowersje ze strony prywatnych ubezpieczycieli, którzy uważali je za próbę dyskredytacji prywatnego sektora. Co prawda, składki zawierały opłaty przekazywane na konta prywatnych ubezpieczycieli za promowanie pomocy państwowej, lecz nie kompensowały one utraconej reputacji przez zakłady w oczach klientów [Van der Veer, 2011, s. 210–211]. Zakres i parametry państwowej pomocy dla klientów rynku ubezpieczeń eksportowych krótkoterminowych w wybranych krajach Unii Europejskiej zaprezentowano w tab. 5.

Dane w tab. 5 pozwalają na stwierdzenie, że rządy poszczególnych krajów Unii Europejskiej w różnym czasie i stopniu angażują się w pomoc dla eksporterów w przypadku zdiagnozowanego zagrożenia, o czym świadczą daty, w których KE zatwierdziła wsparcie (17 miesięcy przesunięcia w czasie pomiędzy Holandią a Węgrami), oraz istotne rozbieżności pomiędzy poszczególnymi porównywalnymi parametrami.

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 28/11/2026 07:24:06

Tab. 5. Zakres i parametry państwowej pomocy dla klientów rynku ubezpieczeń eksportowych krótkoterminowych w wybranych krajach

Kraj	Data zatwierdzenia KE	Maksymalne ryzyko w mln euro	Zastrzeżenia uczestnictwa			% obrotu				Opłata dla prywatnych ubezpieczycieli (% składki)
			Doładowanie do polisy prywatnej	Maksymalna wysokość doładowania	Wykluczenia indywidualnych kontrahentów	Okres ochrony (do 6 m-cy)		Okres ochrony (do 12 m-cy)		
						min	max	min	max	
Luksemburg	IV 2009	25	nie	stary limit kredytowy	indywidualna ocena	1,5	4	1,5	4	brak
Dania	X 2009	brak limitu	nie	brak	z wysokim ryzykiem niewypłacalności	1	2	1	2	25–35
Finlandia	VI 2009	brak limitu	nie	brak	indywidualna ocena	0,3	0,95	0,6	1,65	brak
Niemcy	VIII 2009	brak limitu	nie	brak	indywidualna ocena	0,49	0,64	0,73	0,82	brak
Holandia	II 2009	1500	tak	100% obec. limitu	w określonych wypadkach	1	1	1	1	25, max 25 tys. EUR
Francja	XI 2009	1000	nie	100% obec. limitu	w określonych wypadkach	0,5	3	1,5	6	15–17
Belgia	XI 2009	300/kwartał	tak	100% obec. limitu	brak	1	1	2	2	20
Szwecja	XI 2009	brak limitu	nie	brak	indywidualna ocena	0,26	2,2	1,36	3,96	brak
Austria	XII 2009	brak limitu	nie	70–80% całego limitu	indywidualna ocena	0,13	2,5	1,5	5	27
Litwa	XII 2009	29	tak	100% obec. limitu	brak	0,3	0,95	0,6	1,65	zależne od wielkości ub-ela państ.
Słowenia	III 2010	brak limitu	tak	poprzedni limit kredytu	indywidualna ocena					33
Łotwa	VI 2010	14	nie	brak	indywidualna ocena	0,39	2,6	0,39	2,6	brak
Węgry	VII 2010	183	nie	100% obec. limitu	indywidualna ocena	0,47	2,77	0,95	3,32	15–25

Źródło: [Van der Veer, 2011, s. 208–209].

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 28/11/2026 07:24:06

Podsumowanie

Ubezpieczenia kredytów eksportowych stanowią istotny element procesów zarządzania ryzykiem odroczonego terminu płatności w transakcjach międzynarodowych. Ich pozycjonowanie na rynku w znacznej mierze jest uzależnione od aktualnej fazy cyklu koniunkturalnego w gospodarce oraz sytuacji geopolitycznej na poszczególnych rynkach. Zaobserwować można spadek ich dostępności w okresach recesji czy międzynarodowych zawirowań politycznych, przy jednoczesnym wzroście zainteresowania ze strony samych zainteresowanych, tj. przedsiębiorstw dokonujących sprzedaży z odroczonym terminem płatności. Takie zjawisko pośrednio stanowi kluczowe kryterium wpływające na wielkość wymiany handlowej z zagranicą, a tym samym stan poszczególnych gospodarek narodowych. Dlatego w okresach, gdy wolnorynkowy mechanizm samoregulacji staje się niewydolny, konieczna jest interwencja aparatu państwowego. Może ona przybierać różne formy i rozmiary, których nadrzędnym celem jest pomoc krajowym nabywcom ubezpieczeń eksportowych w pozyskiwaniu produktów zabezpieczających ryzyko wynikające z odroczonego terminu zapłaty na satysfakcjonującym ich poziomie. Sprawdzonym działaniem w tym obszarze jest organizacja agencji kredytów eksportowych, które stanowią uzupełnienie dla instytucji komercyjnych, niezainteresowanych wspieraniem działalności wysoce narażonej na ryzyko.

Bibliografia

Chauffour J.P., Saborowski C., Soylemezoglu A.I., *Should Developing Countries Establish Export Credit Agencies?*, [w:] J.P. Chauffour, M. Malouche (eds.), *Trade Finance Turing the Great Trade Collapse*, The World Bank, Washington 2011.

Clipici E., *Credit Insurance During the Financial Crisis*, "Practical Application of Science" 2013, Vol. 1.

Companies Turning to Trade Credit Insurance in an Unpredictable and Debt-laden Word, Zurich American Insurance Corporation, Illinois 2013.

Dinh T.Q., Hilmarsson H.P., *What Are the Economic Justifications for the Existence of Export Credit Agencies and How They Can Facilitate Cross Border Trade to Emerging Market Economies?*, "Regional Formation and Development Studies" 2014, Vol. 6, No. 1.

Finger K.M., Schuknecht L., *Trade, Finance and Financial Crisis*, The World Trade Organization, Geneva 1999.

International Financial Consulting, Study on Short-term Trade Finance and Credit Insurance in European Union, Publications Office of European Union, Luxembourg 2012.

Lisowski J., *Trade Credit Insurance – Specifity of Risks*, "Insurance Review. Knowledge for Practice" 2014, nr 4.

Soh Young I., *Do Export Credit Agencies Benefit the Economy?*, "Stanford International Policy Review" 2014.

Swiss Re, *Trade Credit Insurance & Surety: Taking Stock After the Financial Crisis*, "Economic Research & Consulting" 2014.

The Impact of the Financial Crisis on the Insurance Sector and Policy Responses, OECD Publishing 2011, No. 13.

Pobrane z czasopisma Annales H - Oeconomia **http://oeconomia.annales.umcs.pl**
Data: 28/11/2026 07:24:06

Van der Veer K.J.M, *Private Trade Credit Insurers During the Crisis: The Invisible Banks*, [w:] J.P. Chaufour, M. Malouche (eds.), M. Malouche, *Trade Finance Turing the Great Trade Collapse*, The World Bank, Washington 2011.

Van der Veer K.J.M, *The Private Export Credit Insurance, Effect On Trade*, "Journal of Risk Management" 2015, Vol. 82, No. 3.

Zlatko S., *Export Credit Insurance and Guarantees – A Practitioner's Guide*, Macmillan Publishers Limited, Houndmills 2014.

Insurance of Export Credits as a Tool Supporting International Trade

The article presents the subject of risk in commercial transactions in the area of international trade. Its goal is to analyze the role, significance and place occupied by export credit insurance as a tool of supporting international trade. The author points at the significance of possibilities of using external financing in the companies' activity, and identifies the problems encountered in this area and the ways of coping with them. The role of states and institutions in this process, with particular emphasis on export credit agencies, is also described. Taking into account the data on the premiums written, claims ratio, size of the market and volume of potential support, the author presents the changes in the credit insurance market and attempts at identifying reasons for change in the analyzed areas.

Ubezpieczenia kredytów eksportowych jako narzędzia wspierające handel międzynarodowy

W artykule podjęto tematykę dotyczącą ryzyka w transakcjach handlowych w obszarze wymiany międzynarodowej. Jako cel podano analizę roli, znaczenia i miejsca ubezpieczeń kredytów eksportowych jako narzędzi wspierających wymianę handlową. Zwrócono uwagę na znaczenie możliwości wykorzystania finansowania zewnętrznego w działalności przedsiębiorstw, zidentyfikowano występujące w tym obszarze problemy oraz sposoby ich rozwiązywania. Wskazano rolę państw i instytucji w tym procesie, ze szczególnym uwzględnieniem agencji kredytów eksportowych. Uwzględniając dane w zakresie przypisu składek, szkodowości, wielkości rynku i rozmiarów ewentualnego wsparcia, przedstawiono zmiany na rynku ubezpieczeń kredytu. Podjęto próbę identyfikacji przesłanek zmian w analizowanych obszarach.