

DOI: 10.18559/SOEP.2015.11.9

Hanna Soroka-Potrzebna

Uniwersytet Szczeciński, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług,
Katedra Organizacji i Zarządzania
hanna.soroka@wzieu.pl

**ATRAKCYJNOŚĆ UBEZPIECZEŃ
NA TLE RÓŻNYCH SPOSOBÓW
PRZECIWDZIAŁANIA RYZYKU
W MIKROPRZEDSIĘBIORSTWACH**

Streszczenie: Sposobów przeciwdziałania ryzyku jest wiele, jednak nie wszystkie odpowiadają na potrzeby tak charakterystycznej grupy podmiotów, jaką są mikroprzedsiębiorstwa. Analiza najczęściej stosowanych metod pozwala na wskazanie tej najatrakcyjniejszej, którą jest transfer ryzyka, a dokładniej ubezpieczenie prowadzonej działalności.

Słowa kluczowe: mikroprzedsiębiorstwo, ryzyko, ubezpieczenia.

Klasyfikacja JEL: G32, G22, P12.

**INSURANCE AS THE MOST ATTRACTIVE METHOD
TO PREVENT RISK IN MICRO-ENTERPRISES**

Abstract: Ways to prevent risk in enterprises are numerous but not all of them are suitable for the special group that are micro-enterprises. Analysis of the most common methods permits an indication of the most attractive alternative, which is risk transfer, and specifically the insurance of business activities.

Keywords: micro-enterprise, risk, insurance.

Wstęp

Przedsiębiorstwa są narażone na ryzyko w każdym momencie swojej działalności, niezależnie od wielkości czy też zasięgu działania. Właściwe zarządzanie ryzykiem warunkuje funkcjonowanie i rozwój każdego przedsiębiorstwa. Wśród wszystkich podmiotów działających na rynku mikroprzedsiębiorstwa stanowią grupę szczególną. W sposób wyraźny odróżniają się od pozostałych, większych podmiotów cechami tylko dla nich charakterystycznymi, a jednocześnie ich potrzeby są takie same jak podmiotów większych. Można powiedzieć, że ich działalność wiąże się z tym samym ryzykiem, ale inna jest jego skala [Łuczka 2001, s. 15]. Dla mikroprzedsiębiorstw ryzyko jest tym dotkliwsze, że jako najmniejsze podmioty na rynku wielokrotnie nie posiadają wystarczających środków ani wyspecjalizowanej kadry, aby we właściwy sposób się przed nim zabezpieczyć.

W literaturze można znaleźć szereg metod przeciwdziałania ryzyku, z których podmioty mogą skorzystać, aby uchronić swą działalność przed stratą lub nawet zakończeniem działalności. Powstaje jednak pytanie, która z nich jest najlepszą metodą dla mikroprzedsiębiorstw. Przegląd i porównanie najczęściej wykorzystywanych i omawianych w literaturze sposobów przeciwdziałania ryzyku pozwala na wskazanie konkretnej metody, która najlepiej odpowiada potrzebom mikroprzedsiębiorstw.

1. Ryzyko w działalności mikroprzedsiębiorstw

„Za mikroprzedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczających równowartości w złotych 2 milionów euro, lub sumy aktywów jego bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyły równowartości w złotych 2 milionów euro” [Ustawa z dnia 2 lipca 2004, art. 104]. Podmiotów spełniających warunki definicji i prowadzących działalność gospodarczą jest w Polsce 1782,9 tys. [GUS 2013], co stanowi około 95% wszystkich podmiotów działających na polskim rynku. Tak duża liczba wskazuje na siłę i znaczenie tychże podmiotów dla gospodarki. Niestety co roku wiele z nich upada. W 2012 r. liczba ta wynosiła około 8% wszystkich zarejestrowanych mikroprzedsiębiorstw [PARP 2013]. Jednak, w przeciwieństwie do większych podmiotów, muszą one stale pracować na swoją dobrą reputację

poprzez ciągłe inwestowanie i przekonywanie do siebie klientów. Mikroprzedsiębiorcy z reguły dostosowują się do rynku i podążają za wzrostem większych podmiotów. Ich właściciele są niezależni i posiadają swobodę decyzyjną, a bardzo często utrzymują siebie i całą swoją rodzinę. Ponadto finanse mikroprzedsiębiorstw opierają się na pożyczkach i (lub) oszczędnościach, a rozwój finansowany jest z nadwyżek finansowych. Mikroprzedsiębiorcy mają ograniczone możliwości korzystania z instrumentów finansowych związanych z rynkiem kapitałowym, a struktura organizacyjna firmy ma niewiele szczebli zarządzania, co sprzyja szybkości reakcji i umożliwia elastyczne reagowanie firmie. Dzięki tym cechom mikroprzedsiębiorcy mogą szybko reagować na zmieniające się otoczenie firmy, są otwarci na innowacje, lepiej wykorzystują szanse i okazje na rynku, ściśle kontrolują koszty, sprawniej odpowiadają na konkretne potrzeby rynku lokalnego i sprawniejszy jest przepływ informacji.

Jednak, jak każde przedsiębiorstwo działające w stale zmieniającej się rzeczywistości, mikroprzedsiębiorstwa narażone są na ryzyko. Źródła ryzyka w działalności mikroprzedsiębiorstw możemy podzielić na [Bera 2012, s.72]:

- globalne – na które przedsiębiorstwo nie ma wpływu, na przykład: uwarunkowania polityczne, zmiany klimatu, zmiany demograficzne, konflikty religijne, energia atomowa, czynniki organizacyjne;
- organizacji – finansowe (kredyt, waluta, stopa procentowa, towary), polityczne (wojna, ryzyko społeczne, terroryzm, działania państwa, regulacje), operacyjne (personel, fizyczne uszkodzenia, przestępstwa, zakres danych) i odpowiedzialności prawnej (kontraktowej, ustawowej czy zawodowej).

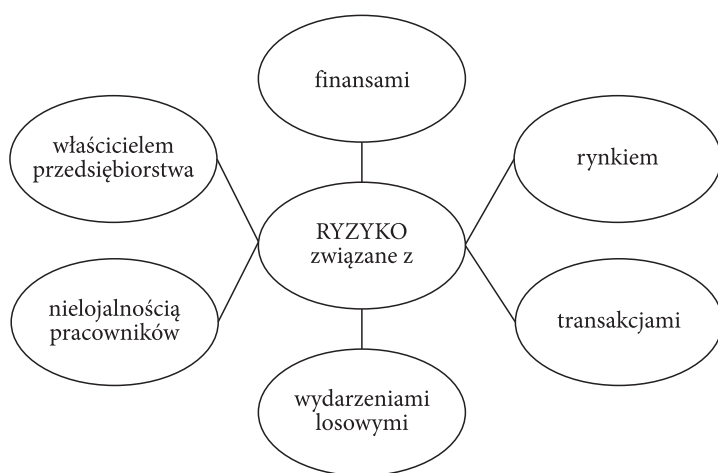
Samych rodzajów ryzyka, które może napotkać w swej działalności mikroprzedsiębiorca, istnieje wiele. Nie wszystkie jednak mają takie samo prawdopodobieństwo zaistnienia, te kluczowe dla omawianej grupy podmiotów prezentuje rysunek 1.

Najbardziej charakterystycznym dla mikroprzedsiębiorstw jest ryzyko związane z osobą właściciela, ponieważ właśnie w tej grupie podmiotów od niego zależy funkcjonowanie i sukces prowadzonej działalności. Jeśli właściciela przedsiębiorstwa dotknie jakaś tragedia, ciężko zachoruje, a nawet umrze, wówczas przedsiębiorstwo może przeżywać bardzo poważne trudności lub może to nawet doprowadzić do jego całkowitego zamknięcia.

Drugie ryzyko to ryzyko finansowe. Nabiera ono dużego znaczenia w przypadku mikroprzedsiębiorstw, gdyż z reguły nie dysponują one dużym kapitałem własnym i mają ograniczony dostęp do zewnętrznych źró-

deł finansowania. Dlatego też każda decyzja dotycząca podpisywanych umów na pozyskanie dodatkowego kapitału, przy stale zmieniającym się rynku, jest obciążona dużym ryzykiem.

Zmieniający się rynek, a co za tym idzie również gusta i oczekiwania konsumentów, wymuszają przewidywanie przez mikroprzedsiębiorcę sytuacji, co również jest obciążone sporym ryzykiem. Błędne prognozy odnośnie do rynku mogą spowodować utratę klientów i kontrahentów, czyli spore problemy samego przedsiębiorstwa.



Rysunek 1. Kluczowe rodzaje ryzyka w działalności mikroprzedsiębiorstw

Źródło: Na podstawie: [Wieteska 2006, s. 109]

Kolejne ryzyko wiąże się z transakcjami zawieranymi przez mikroprzedsiębiorstwa. Zawieranie transakcji nieformalnych lub pozbawionych jakichkolwiek zabezpieczeń może doprowadzić do ogromnych strat finansowych. Mikroprzedsiębiorcy wielokrotnie zbyt łatwo zawierają swoim kontrahentom, co niekiedy okazuje się dla nich zgubne.

Ryzyko związane z wydarzeniami losowymi może dotknąć mikroprzedsiębiorcę zarówno jako prowadzącego przedsiębiorstwo, jak i jako podmiot prywatny. Kradzież, pożar, zalanie, awaria sprzętu lub długotrwała awaria prądu – wszystko to wiąże się z czasowym ograniczeniem lub całkowitym zamknięciem prowadzonej działalności.

Ostatnim rodzajem ryzyka jest nielojalność pracowników przedsiębiorstwa. Pracownicy cieszący się zaufaniem właściciela mogą wykorzystać

ten fakt na swoją korzyść, nie licząc się z dalszym losem przedsiębiorstwa. Zdarza się również, że pracownicy, poznając sposób prowadzenia konkretnej działalności, decydują się na rozpoczęcie własnej działalności i stworzenie skutecznej konkurencji wcześniejszemu szefowi.

Każde z wymienionych rodzajów ryzyka zagraża działalności mikroprzedsiębiorców, w większym lub mniejszym stopniu w zależności od rodzaju prowadzonej działalności. Dlatego tak istotne jest, aby mikroprzedsiębiorcy korzystali z dostępnych na rynku metod zabezpieczania ryzyka, aby ograniczyć je do możliwie jak najniższego poziomu.

2. Sposoby przeciwdziałania ryzyku

Zastosowanie odpowiednich metod lub instrumentów prewencyjnych przez mikroprzedsiębiorstwo jest uzależnione od posiadanych przez nie środków na ten cel, jak i wiedzy osób zarządzających. Ponadto stosowane metody lub instrumenty powinny ewaluować wraz z samą firmą. Zabezpieczenie przed ryzykiem w miarę wzrostu przedsiębiorstwa powinno być wzbogacane kolejnymi instrumentami. W przypadku mikroprzedsiębiorstw, z uwagi na ich ograniczone możliwości budżetowe, na największą uwagę zasługuje przeniesienie (transfer) ryzyka [Zadora 2009, s. 163].

Mikroprzedsiębiorca może przenieść ryzyko, którym obciążona jest konkretna transakcja, na inny podmiot funkcjonujący na rynku. Do wyboru są między innymi firmy ubezpieczeniowe, banki, jak i kontrahenci, z którymi firma zawiera umowę. Te ostatnie są jednak ostatecznością, z uwagi na trudność w negocjacjach dotyczących przeniesienia ryzyka na którąkolwiek ze stron. Każdy przedsiębiorca działa dla dobra i rozwoju swojej działalności i nikt świadomie nie podpisze kontraktu, w którym będzie przejmował na siebie ryzyko związane z zawieraną transakcją. Jest to metoda, która jest stosowana w ostateczności, jeśli nie ma możliwości przeniesienia ryzyka na podmiot zewnętrzny. Ta alternatywa jest wybierana zdecydowanie częściej i chętniej przez przedsiębiorców.

Podmiotem przejmującym na siebie ryzyko transakcji za określoną kwotę jest firma ubezpieczeniowa lub bank. Ta pierwsza, a więc firma ubezpieczeniowa oferuje produkty mające na celu zniesienie lub przynajmniej ograniczenie ciężaru zdarzeń losowych, które mogą zaistnieć i mieć negatywny wpływ na działalność mikroprzedsiębiorcy. Istotą ubezpieczenia jest „przeniesienie ryzyka z podmiotu, który się ubezpieczył, na ubezpieczyciela w zamian za składkę ubezpieczeniową” [Zadora 2009, s. 162].

Mikroprzedsiębiorca zdobywa dzięki ubezpieczeniu poczucie finansowego bezpieczeństwa w prowadzonej działalności. Nie musi tym samym gromadzić środków na wypadek zaistnienia ryzyka, a jedynie zająć się prowadzeniem własnej działalności. Obecnie firmy ubezpieczeniowe rozszerzają swoją ofertę właśnie o produkty skierowane do sektora MSP, a także pojawiają się ubezpieczenia „na miarę”, które pozwalają dopasować ofertę do konkretnej firmy i transakcji.

Poza ubezpieczycielami mikroprzedsiębiorcy wielokrotnie negocjują kontrakty, sięgając po gwarancje bankowe dotyczące wypłaty środków pieniężnych kontrahentowi przez bank po spełnieniu warunków określonych w umowie. Bank udzielający gwarancji dodatkowo dokonuje oceny sytuacji i zabezpiecza płatność, jednak nie są to elementy samej gwarancji.

Przeniesienie ryzyka jest najskuteczniejszą pod względem ograniczenia ryzyka metodą, pomijając unikanie ryzyka, które jest metodą skrajną, ograniczającą działalność przedsiębiorcy w sposób uniemożliwiający normalne funkcjonowanie. Poniżej zaprezentowano krótkie porównanie omówionych metod przeniesienia ryzyka (tabela 1).

Tabela 1. Porównanie metod przeniesienia ryzyka na różne podmioty

Wyszczególnienie	Bank	Firma ubezpieczeniowa	Kontrahent
Koszt przeniesienia ryzyka	opłata	opłata	negocjacje treści kontraktu
Trudności formalne	tak	nie	nie
Poczucie bezpieczeństwa	wysokie	bardzo wysokie	umiarkowane

Mikroprzedsiębiorca może również sam pokryć ryzyko poprzez wyliczenie kosztu, który będzie musiał ponieść w razie zaistnienia negatywnego scenariusza transakcji, a następnie włączyć tę kwotę do planowanej działalności. Wyliczony koszt może zostać wliczony w cenę transakcji, której ryzyko dotyczy, lub zostać ujęty w formie rezerwy w kapitale własnym mikroprzedsiębiorcy, stworzonej specjalnie na ten cel. Niestety, ten sposób radzenia sobie z ryzykiem przez mikroprzedsiębiorców posiada wiele minusów. Po pierwsze, tworzenie rezerw oznacza zamrożenie części środków, które mogłyby zostać wykorzystane w działalności i pomnażane. Ponadto mikroprzedsiębiorcy wielokrotnie nie dysponują dużym kapitałem własnym i muszą zaciągać pożyczki na rozwijanie działalności, tym bardziej nie mają środków, które mogliby swobodnie zamrażać w razie wystąpienia ryzyka. Przeznaczanie kapitałów własnych kosztem nakładów na rozwój

może w późniejszym czasie negatywnie wpłynąć na pozycję przedsiębiorstwa względem konkurencji.

Obok tworzenia rezerw mikroprzedsiębiorcy mogą również kalkulować ceny z uwzględnieniem ryzyka. Niestety, taki sposób przeciwdziałania ryzyku niesie ze sobą obawę, że mikroprzedsiębiorca ustali cenę na zbyt wysokim lub zbyt niskim poziomie. Wysoka cena zniechęca partnerów do współpracy i bywa powodem przejścia do konkurencji, zaś cena za niska wzbudza wątpliwości co do jakości towarów i (lub) świadczonych usług, co również powoduje zmniejszenie obrotów przedsiębiorstwa. Ponadto istnieje obawa, że mikroprzedsiębiorcy, którzy często nie są specjalistami z branży ekonomii czy zarządzania, nie będą potrafili skutecznie przewidzieć wszystkich rodzajów ryzyka. Tym samym niewielu mikroprzedsiębiorców jest w stanie dokonać prawidłowej kalkulacji ryzyka, w celu wliczenia go w cenę towaru i (lub) usługi.

Własne pokrycie ryzyka wymaga od mikroprzedsiębiorcy posiadania dużego kapitału własnego lub wiedzy z zakresu zarządzania ryzykiem. Biorąc pod uwagę również wysoki poziom ryzyka, jaki wiąże się z tym sposobem, można stwierdzić, że nie jest to dobra metoda przeciwdziałania ryzyku dla mikroprzedsiębiorców.

Skrajną metodą własnego pokrycia ryzyka jest jego ponoszenie, czyli przyjęcie scenariusza możliwości wystąpienia ryzyka bez jakichkolwiek działań zapobiegawczych lub też mających na celu ograniczenie konsekwencji ewentualnego zaistnienia zdarzenia, które mogłoby przynieść przedsiębiorstwu stratę. Wbrew pozorom, choć metoda ta wydaje się skrajnie nieodpowiedzialna i oznacza całkowite zignorowanie ryzyka, wielu mikroprzedsiębiorców właśnie tę metodę stosuje. Czasami nie zdają sobie sprawy z konsekwencji. Wielokrotnie postawę mikroprzedsiębiorców można by opisać hasłem „żyj chwilą”, a jeśli w przyszłości wystąpi w przedsiębiorstwie negatywny scenariusz, wówczas będziemy szukać rozwiązania.

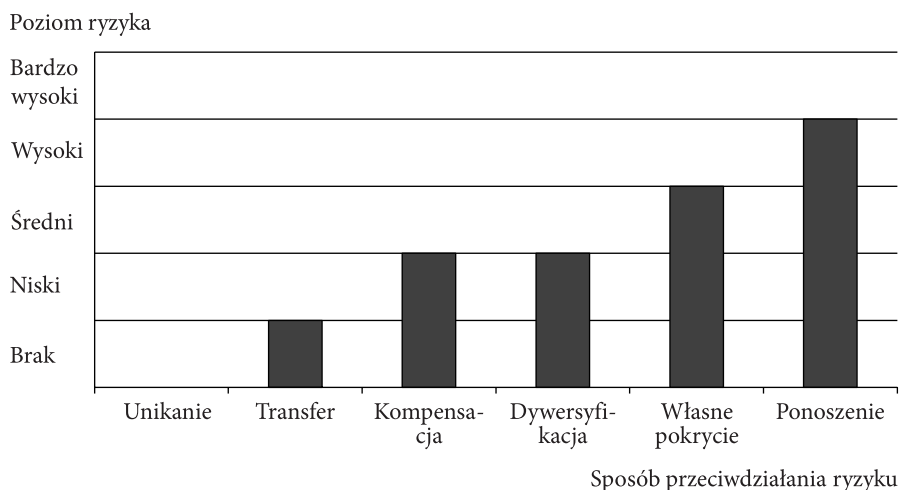
Oprócz opisanych już sposobów przeciwdziałania ryzyku w literaturze wymienia się jeszcze dwa: dywersyfikację ryzyka oraz jej kompensację. Dywersyfikacja ryzyka jest metodą szeroko stosowaną, którą można wykorzystywać równocześnie z innymi metodami przeciwdziałania ryzyku. Polega ona na rozproszeniu swojej działalności na różne rynki zbytu lub pomiędzy różnych klientów, lub też na różne produkty i (lub) usługi. Tym samym ryzyko zaistnienia zdarzeń negatywnych w całej działalności jest niemożliwe. Jednak metoda ta wymaga rozszerzenia prowadzonej działalności, a tym samym i zainwestowania większych środków. Kompensacja ryzyka zaś może być bezpośrednia lub pośrednia. Ta pierwsza oznacza wzajemne połączenie

transakcji tak, że jednocześnie zabezpieczenie ryzyka w jednej transakcji jest zabezpieczeniem ryzyka w drugiej. Natomiast kompensacja pośrednia oznacza, że zabezpieczenie jednej transakcji nie musi, lecz jedynie może zabezpieczyć ryzyko w innej transakcji, gdyż mogą one przebiegać w inną stronę. Przy wykorzystaniu tej metody przeciwdziałania ryzyku przedsiębiorcy stosują instrumenty pochodne oraz operacje hedgingowe. Niestety, ich wykorzystanie wymaga wyspecjalizowanej wiedzy ekonomicznej, którą ma niewielu mikroprzedsiębiorców. Natomiast zatrudnienie osoby posiadającej wyspecjalizowaną wiedzę wiąże się z wysokim kosztem.

3. Ubezpieczenie jako najlepszy sposób przeciwdziałania ryzyku

Analiza różnych metod przeciwdziałania ryzyku pokazuje, że metody skrajne należy odrzucić, ponieważ albo wiążą się ze zbyt wysokim ryzykiem, albo też uniemożliwiają normalne funkcjonowanie mikroprzedsiębiorstwa na rynku. Zgodnie z poziomem ryzyka, które wiąże się z poszczególnymi sposobami przeciwdziałania ryzyku, to przenoszenie ryzyka jest metodą, która najbardziej to ryzyko ogranicza (patrz rysunek 2).

Zarówno z rysunku 2, jak i tabeli 2 wynika, że jeżeli chcemy z wysokim prawdopodobieństwem ograniczyć ryzyko swojej działalności, pozostaje



Rysunek 2. Poziom ryzyka w różnych sposobach jego przeciwdziałaniu

Źródło: Na podstawie: [Kaczmarek 2008, s. 104]

nam albo przenieść ryzyko, albo go unikać. Druga opcja oznacza ograniczenie działalności do minimum lub nawet całkowite jej zaniechanie, zatem jedyną rozsądną możliwością pozostaje transfer ryzyka na inny podmiot.

Tabela 2. Porównanie różnych sposobów przeciwdziałania ryzyku w działalności mikroprzedsiębiorstw

Sposób przeciwdziałania ryzyku	Poziom ograniczenia ryzyka	Koszt	Dostępność dla mikro- przedsiębiorstw	Zróżnicowanie	Pewność
Unikanie	bardzo wysoki	brak	ogólnodostępne	brak	bardzo duża
Transfer	wysoki	niski	ogólnodostępne	duże	bardzo duża
Kompensacja	średni	średni	ogólnodostępne	średnie	średnia
Dywersyfikacja	średni	średni	podmioty o dużym kapitale	średnie	średnia
Własne pokrycie	niski	wysoki	podmioty o dużym kapitale	brak	niska
Ponoszenie	bardzo niski	brak	ogólnodostępne	brak	brak

Ubezpieczenie jest szczególnym rodzajem przeniesienia ryzyka, ale dlatego zasługuje na wyróżnienie spośród innych metod przeniesienia ryzyka? Otóż dlatego, że jest powszechnie dostępne, nieskomplikowane i przy tym bardzo zróżnicowane. Ubezpieczenia są stosowane w życiu osobistym, więc każda osoba prywatna zna przynajmniej kilku ubezpieczycieli działających na rynku. Wyszukanie oferty skierowanej do mikroprzedsiębiorstw wymaga już trochę więcej wysiłku ze strony samych zainteresowanych, ale nie jest to skomplikowane. A ubezpieczenie działalności pozwala na pozbycie się ogromnego ciężaru, jakim jest niepewność co do przyszłości firmy, lub też skutecznego doprowadzenia do końca ważnej transakcji. Uwolnienie się od trosk finansowych, z jakimi muszą się borykać mikroprzedsiębiorcy, pozwala na uzyskanie przez nich poczucia pewności i stabilności na rynku, co przekłada się na dalszym etapie na ich relacje z otoczeniem. Sami kontrahenci widząc, że przedsiębiorstwo ma zabezpieczenie swojej działalności, postrzegają je jako bardziej atrakcyjnego i pewnego partnera w interesach.

Ponadto firmy ubezpieczeniowe wielokrotnie rozszerzają swoje usługi o specjalistyczne doradztwo, które jest tak potrzebne właśnie mikroprzedsiębiorcom. Bardzo często właściciele mikropodmiotów nie posiadają wystarczającej wiedzy z zakresu zarządzania ryzykiem, a specjaliści z firm

ubezpieczeniowych doradzają im jak najlepiej po to, aby uchronić ich przed ewentualnym zaistnieniem ubezpieczonego ryzyka. Tym samym ubezpieczyciel uczy mikroprzedsiębiorcę przezorności i właściwej analizy otaczającej go rzeczywistości.

Ubezpieczenie nie wymaga również zamrażania znaczącej sumy pieniędzy lub też rozszerzania działalności na wiele rynków, tak jak wymagają tego inne metody zabezpieczania przed ryzykiem. Metoda ta wiąże się z opłatą, ale stosunkowo niewielką i umożliwiającą swobodne alokowanie pozostałych posiadanych przez przedsiębiorstwo środków. Zatem metoda ta wydaje się najlepsza i najatrakcyjniejsza dla tak specyficznej grupy podmiotów, jaką są mikroprzedsiębiorcy. Potrzebna jest tylko świadomość samych zainteresowanych, że takiego zabezpieczenia potrzebują i że taka właśnie forma ochrony prowadzonej przez nich działalności gospodarczej jest najlepsza.

Zakończenie

Przeciwdziałanie ryzyku powinno zostać uwzględnione w działalności każdego mikroprzedsiębiorstwa, niezależnie od rodzaju, zakresu czy obszaru prowadzonej działalności gospodarczej. Każdy przedsiębiorca jest narażony na ryzyko, a różni się ono jedynie z uwagi na zakres i rodzaj prowadzonej działalności gospodarczej. Istotne jest, aby mikroprzedsiębiorcy znali sposoby przeciwdziałania ryzyku i z pełną świadomością umieli wybrać taką, która w najlepszy z możliwych dla danego podmiotu sposobów uchroni go przed ryzykiem.

W niniejszym artykule zostały wskazane i omówione różne metody przeciwdziałania ryzyku, na tle których transfer ryzyka, a zwłaszcza jego ubezpieczenie, wydaje się najbardziej dostępną i na tyle elastyczną metodą, że pozwoli odpowiedzieć na potrzeby tak specyficznej grupy podmiotów, jakimi są mikroprzedsiębiorcy. Ubezpieczenie jest najlepszym sposobem przeciwdziałania ryzyku, jedynie wybór określonego ubezpieczyciela jest zagadnieniem wymagającym analizy samych mikroprzedsiębiorców.

Ponadto świadomość mikroprzedsiębiorców dotycząca potrzeby ochrony prowadzonej działalności jest wciąż na stosunkowo niskim poziomie. Zgodnie z danymi z raportu *QUALIFACT Finanse MSP 2013 – rynek usług ubezpieczeniowych* tylko 73% mikroprzedsiębiorstw korzysta z ubezpieczeń, co jest niewielkim odsetkiem w porównaniu z małymi przedsiębiorstwami (91%) lub średnimi (99%). A wyższa świadomość ubezpieczeniowa oznacza lepsze wykorzystanie metody ochrony przed ryzykiem, jaką są ubezpieczenia.

Bibliografia

- Atkins, I., Bates, I., 2008, *Insurance*, Global Professional Publication, London.
- Bera, A., 2012, *Ochrona ubezpieczeniowa w działalności mikro i małych przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin
- GUS, 2013, *Działalność gospodarcza przedsiębiorstw o liczbie pracujących do 9 osób w 2012 r.*, Warszawa.
- Jajuga, K. (red.), 2007, *Zarządzanie ryzykiem*, PWN, Warszawa.
- Kaczmarek, T.T., 2008, *Ryzyko i zarządzanie ryzykiem: ujęcie interdyscyplinarne*, Difin, Warszawa.
- Łuczka, T., 2001, *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie. Wybrane aspekty mikro- i makroekonomiczne*, Wydawnictwo PWN, Warszawa – Poznań.
- PARP, 2013, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2011–2012*, Warszawa.
- Rejda, G.E., 2011, *Principles of Risk Management and Insurance*, 11th ed., Pearson, New Jersey.
- Skibińska, R., 2013, *Mała firma z dobrą ochroną*, Rzeczpospolita, 18 czerwca, s. D-001.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U., nr 173, poz. 1807, art. 104.
- Wieteska, S. (red.), 2006, *Ubezpieczenia*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- Zadora, H. (red.), 2009, *Finanse małego przedsiębiorstwa w teorii i praktyce zarządzania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.