

Zabezpieczenie ryzyka działalności eksportowej MSP

Hanna Soroka-Potrzebna*

Streszczenie: *Cel* – Próba przekrojowego zaprezentowania różnych metod zabezpieczenia ryzyka działalności eksportowej, dostępnych na rynku, a także wskazania metod najczęściej stosowanych przez mikro, małych i średnich przedsiębiorców.

Metodologia badania – Studia literaturowe oraz badania własne wśród mikro, małych i średnich przedsiębiorców województwa zachodniopomorskiego, przy wykorzystaniu metody CAWI.

Wynik – Badania potwierdzają, że przedsiębiorcy z sektora MSP wykorzystują bardzo różne metody zabezpieczania działalności gospodarczej, które w najlepszy sposób pozwalają im na ochronę interesu ekonomicznego. Różnorodność metod oferowanych na rynku pozwala więc w sposób całkowity odpowiedzieć na potrzeby przedsiębiorców, potrzebna jest jednak edukacja co do korzystania z owej oferty.

Oryginalność/Wartość – Badania własne, pozwalające na aktualną ocenę wykorzystania metod zabezpieczenia działalności przedsiębiorstw sektora MSP przed ryzykiem.

Słowa kluczowe: ryzyko, sektor MSP, przedsiębiorstwo, eksport

1. Ryzyko w działalności przedsiębiorstw eksportujących

Ryzyko pojmowane jest jako coś czego należy unikać i przed czym należy zabezpieczać prowadzoną działalność gospodarczą. Zwłaszcza transakcje obciążone wysokim ryzykiem są niechętnie zawierane przez przedsiębiorców (Jajuga, 2009). Jednak ryzyko może być również szansą dla przedsiębiorców na osiągnięcie dużego zysku lub lepszego wyniku od zakładanego. Takie rozumienie ryzyka leży w opozycji do wcześniej opisanego – nie upatruje się w ryzyku zagrożenia stratą, lecz okazji do poprawy bieżącej sytuacji przedsiębiorstwa.

W literaturze funkcjonuje wiele definicji ryzyka. T.H. Bednarczyk definiuje je jako „niebezpieczeństwo zaistnienia niekorzystnych zjawisk społeczno-ekonomicznych” (Bednarczyk, 2000, s. 48). T.T. Kaczmarek definiuje ryzyko jako „możliwość niepowodzenia, a w szczególności możliwość wystąpienia zdarzeń niezależnych od działającego podmiotu, których nie może on dokładnie przewidzieć i którym nie może w pełni zapobiec, a które – przez zmniejszenie wyników użytecznych i/lub przez zwiększenie nakładów – odbierają działaniu zupełnie lub częściowo cechę skuteczności i ekonomicznej opłacalności” (Kaczmarek, 2005, s. 171). Inne definicje określają ryzyko jako „możliwość zaistnienia okoliczności, w wyniku których powstaje strata lub ujemne skutki majątkowe” (Dudziński, Knap, 1999,

* dr Hanna Soroka-Potrzebna, Wydział Zarządzania i Ekonomiki Usług, Uniwersytet Szczeciński, ul. Cukrowa 8, 71-004 Szczecin, e-mail: hanna.soroka@wzieu.pl.

s. 210), a także jako „kombinacja prawdopodobieństwa zaistnienia jakiegoś zdarzenia i jego konsekwencji” (Atkins, Bates, 2008, s. 6).

Istnieje wiele rodzajów ryzyka działalności eksportowej, A. Bielawska wyróżnia następujące rodzaje ryzyka w obrocie zagranicznym (Bielawska, 2006):

1. Ryzyko indywidualne – wynikające z postępowania kontrahentów, które może być skutkiem ich złej woli bądź też działania siły wyższej. Wyróżniamy tu:
 - ryzyko kontrahentów obejmujące trudności w znalezieniu nabywców na dobra, rozbieżność w ilości, jakości lub cenie dostarczonych dóbr od wcześniejszych ustaleń, dostarczenia towaru w niewłaściwe miejsce, z opóźnieniem lub uszkodzonego, a także możliwość uszkodzenia lub kradzieży magazynowanych rzeczy,
 - ryzyko kredytowe – wiążące się z przepływem środków pieniężnych,
 - ryzyko kontraktu – odpowiedzialności za wytworzone produkty, zgodności towarów z normami i przepisami bezpieczeństwa, a także właściwego wykorzystania wpłaconych środków.
2. Ryzyko rynkowe – „dotyczy istniejącego stanu i rozwoju socjalnych, technicznych i ekonomicznych uwarunkowań w poszczególnych krajach i może być rozpatrywane jako ryzyko ogólne, ryzyko gospodarcze oraz ryzyko zmiany cen na rynku finansowym” (Bielawska, 2006, s. 29). Wyróżniamy tu:
 - ryzyko ogólne – wynikające z różnorodności socjokulturowych oraz ramowych warunków działalności (np.: język, mentalność, zwyczaje, obyczaje, kultura, system podatkowy),
 - ryzyko gospodarcze – wynikające ze zróżnicowania rozwoju gospodarczego krajów,
 - ryzyko zmiany cen na rynku – związane ze zmianami relacji podaży–popyt, stóp procentowych czy też kursów walut.
3. Ryzyko kraju – występuje, gdy suwerenny kraj nie chce lub nie może wywiązać się ze swoich zobowiązań płatniczych. Ryzyko to dzielimy na ekonomiczne kraju, jeśli powody niewywiązania się ze zobowiązań są ekonomiczne oraz polityczne kraju, gdy istnieje niebezpieczeństwo, że rząd obcego państwa nagle złamie porozumienie dane eksporterowi.

Zarządzanie ryzykiem obejmuje podejmowanie decyzji i realizację określonych działań przez podmiot, aby osiągnąć akceptowalny poziom ryzyka. Przedsiębiorcy mogą w tym celu stosować różne metody, które są powszechnie dostępne (Jajuga, 2009).

2. Metody zabezpieczenia działalności przed ryzykiem finansowym

W literaturze spotyka się wiele podziałów form zabezpieczenia działalności przed ryzykiem. Jeden z nich wyróżnia trzy grupy metod zabezpieczających (Thoyts, 2010):

1. Unikania ryzyka – prowadzenie działalności, w sposób ograniczający do minimum lub całkowicie eliminujący możliwość wystąpienia ryzyka.
2. Redukcji ryzyka – podejmowanie działań zaradczych, w celu zmniejszenia prawdopodobieństwa zrealizowania się danego ryzyka.

3. Transferu ryzyka – przeniesienie ryzyka na inny podmiot, który jest gotów to ryzyko ponosić w zamian za opłatę.

Powyższy podział rozszerzany jest przez niektórych autorów o zatrzymanie ryzyka, oznaczające świadome ponoszenie ryzyka przez przedsiębiorstwo. Przedsiębiorstwo w większym stopniu może ponosić ewentualne ryzyko, im większa i bardziej zdywersyfikowana jest jego działalność.

Inny podział prezentuje T.T. Kaczmarek, który przedstawia sześć grup, z uwagi na poziom ryzyka z którym się wiąże:

1. Wkalkulowanie ryzyka w cenę – gdy nie można ryzyka wyeliminować lub ograniczyć. Należy wówczas wycenić i skalkulować ryzyko, aby wliczyć je w cenę produktu lub usługi.
2. Własne pokrycie ryzyka – zapobieganie ryzyku przez tworzenie rezerwy.
3. Dywersyfikacja ryzyka – rozproszenie ryzyka, poprzez podjęcie działalności na różnych rynkach, produkcję różnych produktów lub skierowanie wyrobów do różnych grup konsumentów.
4. Przeniesienie ryzyka – poprzez kontrakt handlowy lub zawarcie umowy ubezpieczenia.
5. Kompensacja ryzyka – połączenie transakcji tak, aby ryzyko związane z jedną transakcją stanowiło jednocześnie zabezpieczenie dla innej.

Wybór właściwego wariantu zarządzania ryzykiem, w przypadku małych i średnich przedsiębiorstw, jest o wiele trudniejszym zadaniem, z uwagi na brak specjalistów od zarządzania ryzykiem. W dużych przedsiębiorstwach funkcjonują biura odpowiedzialne za eksport i zarządzanie ryzykiem, natomiast w małych i średnich przedsiębiorstwach odpowiada za to z reguły jedna osoba, której wiedza często jest niewystarczająca (Williams Jr., Smith, Young, 2002). Należy jednak zaznaczyć, że zastosowanie właściwych metod prewencyjnych przez przedsiębiorstwa sektora MSP uzależnione jest od posiadanych środków na ten cel, jak i wiedzy osób zarządzających. A wybór metod jest bardzo duży, wyróżniając metody wewnętrzne oraz zewnętrzne.

2.1. Metody wewnętrzne

Wewnętrzne formy zabezpieczenia ryzyka transakcji eksportowych obejmują wszystkie sposoby oraz środki, które znajdują się w gestii podmiotu gospodarczego zabezpieczającego się przed tym ryzykiem. Najczęściej spotykane wewnętrzne formy zabezpieczenia podzielić można na cztery grupy:

Dobrze przygotowany kontrakt handlowy. Kontrakt handlowy to umowa zawarta na piśmie pomiędzy stronami, określająca warunki i zobowiązania obu stron. Dobrze przygotowany kontrakt handlowy wymaga opracowania oferty oraz przeprowadzenia negocjacji. Prawidłowo zawarty kontrakt handlowy powinien zawierać (Trąmpczyńska, 2004):

1. Informacje o charakterze formalno-porządkowym (dane stron, miejsce oraz czas zawarcia kontraktu).
2. Warunki podstawowe, jednoznacznie określające:
 - przedmiot kontraktu (parametry techniczne i jakościowe/zakres oraz jakość usług),

- ilość towaru, w jednostkach wagi, objętości, długości, sztukach lub kompletach,
 - opakowanie i oznakowanie towaru, uwzględniając środek transportu i warunki klimatyczne, w trakcie transportu, a także w kraju przeznaczenia,
 - cena jednostkowa towaru, obejmująca wszystkie pośrednie oraz bezpośrednie składniki świadczeń,
 - wartość kontraktu – określony cyframi i słownie iloczyn ilości towaru oraz ceny jednostkowej, pomniejszony o upusty cenowe,
 - termin dostawy,
 - warunki płatności określające sposób oraz termin zapłaty,
 - warunki dostawy precyzujące obowiązki stron kontraktu odnośnie do transportu i ryzyka (pomocne są formuły handlowe Incoterms 2000).
3. Klauzule kontraktowe, zabezpieczające interesy każdej ze stron kontraktu.
 4. Załączniki, np.: umowa dostawy towaru, potwierdzenie zapłaty lub przyjęcia zamówienia.

Wykorzystanie nowoczesnych systemów i oprogramowania. Wdrożenie informatycznego systemu zarządzania ryzykiem lub wykorzystywania specjalnego oprogramowania, które pozwoli analizować ryzyko związane z podejmowanymi decyzjami. Na rynku spotkać można wiele przedsiębiorstw oferujących systemy oraz oprogramowanie do analizy ryzyka działalności, na przykład: BPM Risk oferowany przez firmę Blue energy Sp. Z o.o., E-risk firmy SDPK Sp. z o.o., Platforma Comarch Asset Management firmy Comarch.

Analizy dokonywane za pomocą specjalnie do tego stworzonych systemów i oprogramowań, pozwalają przedsiębiorstwu na podjęcie obiektywnej i w pełni przemyślanej decyzji, tak aby ograniczyć ryzyko. Nie zastępują w tym jednak ludzi, a jedynie im pomagają. Istotnym minusem jest jednak koszt, sięgający kilkudziesięciu tysięcy złotych.

Powołanie wyspecjalizowanej jednostki zarządzania ryzykiem. Jednostka o charakterze doradczym dla właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw. Pracownik wpływałby na ograniczenie podejmowanego ryzyka nie korzystając z pomocy zewnętrznych instrumentów zabezpieczania przed ryzykiem, a jedynie dysponując zasobami przedsiębiorstwa. Metody wykorzystywane wówczas to: stworzenie informacyjnej bazy dostawców, odbiorców, a także sytuacji na rynku; gromadzenie zapasów; wprowadzenie zasady fakturowania sprzedaży dla klientów zagranicznych we własnej walucie; zastosowanie leadingu (przyspieszenie płatności) bądź laggingu (opóźnienie płatności); wkalkulowanie ryzyka w cenę sprzedawanego dobra lub świadczonej usługi; tworzenie rezerw.

Dywersyfikacja ryzyka polegająca na wejściu na jak największą liczbę rynków zagranicznych, a w miarę umacniania pozycji na nich, na systematycznym wycofywaniu się z nieatrakcyjnych rynków i intensyfikowaniu działalności na rynkach opłacalnych. Dywersyfikacja zakłada więc mniejsze zaangażowanie sił i środków przedsiębiorstwa na poszczególnych rynkach, przy jednoczesnym zwiększeniu ich liczby.

Oprócz zróżnicowania rynków, na które są wysyłane produkty, dywersyfikacja może oznaczać również zróżnicowanie samych produktów. Ponadto z operacyjnego punktu widzenia korzystne dla przedsiębiorstwa jest dokonanie również dywersyfi-

kacji względem emitentów instrumentów, pośredników transakcyjnych i stron transakcyjnych. Ważne jest przy tym ustalenie limitów koncentracji dla poszczególnych płaszczyzn dywersyfikacji, co jest bardzo często spotykanym rozwiązaniem.

2.2. Metody zewnętrzne

Zewnętrzne metody zabezpieczenia ryzyka oznaczają znalezienie podmiotu, który za określoną cenę przyjąłby na siebie ciężar ryzyka, którym obciążona jest działalność podmiotu. Innymi słowy oznacza to znalezienie sposobu na transfer całości lub części ryzyka na inny podmiot gospodarczy. Wśród zewnętrznych form zabezpieczenia ryzyka najczęściej wyróżniane są:

Ubezpieczenie działalności. Ubezpieczenie to urządzenie ekonomiczne umożliwiające podmiotowi zamianę niepewnej, dotkliwej straty finansowej na stosunkowo niewielki pewny koszt, jakim jest składka ubezpieczeniowa. Jest to ekonomiczne narzędzie redukowania lub całkowitego eliminowania ryzyka, dzięki połączeniu wielu jednorodnych obiektów w grupę i przewidywanie szkód dla grupy jako całości (Kwiecień, 2002).

A. Bera wymienia następujące korzyści, z punktu widzenia mikro i małego przedsiębiorstwa, współpracy z ubezpieczycielami (Bera, 2008):

- uwolnienie się od ciężaru zagrażających przedsiębiorstwu strat, będących następstwem zdarzeń losowych,
- możliwość uzyskania fachowego wsparcia,
- możliwość uzyskania zezwoleń lub koncesji, których uzyskanie warunkuje posiadanie odpowiedniego ubezpieczenia.

Ubezpieczenie jest instrumentem złożonym, który łączy elementy kontroli, transferu, dywersyfikacji, finansowania oraz zatrzymania ryzyka (Michalski, 2000).

Operacje hedgingowe, polegające na zamknięciu otwartej pozycji walutowej poprzez zajęcie innej pozycji o tym samym rozmiarze, lecz przeciwstawnej do pozycji zabezpieczanej (Misztal, 2004). Pozycje przyjęte przez inwestorów korzystających z hedgingu są odwrotne w stosunku do pozycji przyjmowanych przez spekulantów, skłonnych do przyjmowania ryzyka w oczekiwaniu na ponadprzeciętne zyski. Spekulanci przejmują zatem ryzyko inwestorów korzystających z hedgingu na rynkach finansowych. Przedmiotem operacji hedgingowych są instrumenty pochodne, czyli derywaty oraz instrumenty terminowe. Wśród nich wyróżniamy cztery grupy (Kudła, 2010):

1. Opcje – dające posiadaczowi prawo do zakupu lub sprzedaży określonego instrumentu finansowego po ustalonej wcześniej cenie i w ściśle określonym czasie.
2. Kontrakt terminowy – „instrument zobowiązujący strony kontraktu do kupna bądź sprzedaży instrumentu podstawowego w określonej ilości, w określonym terminie w przyszłości, po określonej cenie” (Owsiak, 2002, s. 313).
3. Swapy – „instrument finansowy, w którym każda z obu stron dokonuje w ustalonych terminach w przyszłości serii płatności na rzecz drugiej strony kontraktu, przy czym co najmniej jedna seria płatności zależy od wartości indeksu podstawowego” (Jajuga, 2009, s. 73). Są one wykorzystywane w celu

zabezpieczenia płatności, których wartość zależy od zmiany stopy procentowej lub kursu walutowego.

4. Warrant – prawo do kupna akcji lub papierów wartościowych po ustalonej cenie w przyszłości, a także do subskrypcji przyszłych emisji akcji. Jest to instrument spekulacyjny, który może przynieść zyski, gdy cena instrumentu podstawowego wzrośnie, ale jeśli spadnie, wówczas podmiot poniesie straty (Owsiak, 2002).

Gwarancje bankowe to „zapewnienie banku (gwaranta), że po spełnieniu przez podmiot uprawniony (beneficjenta gwarancji) określonych warunków bank zapłaci na jego rzecz określoną sumę pieniędzy” (Kudła, 2010, s. 159). Gwarancja udzielana jest na zlecenie i obejmuje tylko i wyłącznie wypłatę środków pieniężnych.

Gwarancja ubezpieczeniowa – zakład ubezpieczeń we własnym imieniu i na własny rachunek, ale na zlecenie klienta, udziela gwarancji. Obie strony zawierają umowę, w której określają podstawowe zasady współpracy dotyczące opłat, obowiązków, zabezpieczeń i ewentualnych roszczeń (Michalik, Seliga, 2001).

Instrumenty rozliczeń płatności – dokumenty niezbędne, aby pieniądź bezgotówkowy spełnił funkcję środka płatniczego, wśród których można wyróżnić:

1. Inkaso – polegające na tym, że „prowadzący rachunek klienta bank pobiera, na podstawie przedstawionych mu dokumentów, od innego podmiotu (płatnika), wymienioną w dokumentach należność albo z tytułu już dokonanej transakcji, albo na poczet przyszłej zapłaty” (Owsiak, 2002, s. 318).
2. Akredytywa – zabezpieczająca interesy dostawcy towaru/usługi, dzięki wpłaceniu przez odbiorcę kwoty odpowiadającej zawieranej transakcji lub wyłączeniu jej z rachunku bankowego odbiorcy. Nabywca niestety traci na tej formie zabezpieczenia, gdyż musi wcześniej zaangażować środki finansowe, co wiąże się z kosztami.
3. Konosament – papier wartościowy pozwalający na dysponowanie określonym w nim towarem. Stanowi dokument potwierdzający prawo własności, więc może stać się przedmiotem obrotu. Jest to dokument, który stanowi zabezpieczenie dla towaru, używanym najczęściej w transporcie morskim.
4. Faktoring – faktor (bank lub inna instytucja finansowa) przejmuje finansowanie cyklu rozliczeń transakcji eksportowych, z jednoczesnym udzieleniem gwarancji przejęcia ryzyka niewypłacalności importera. W zamian eksporter ponosi odpowiednią opłatę.
5. Forfaiting – zakup przez forfaitera, którym jest bank, wierzytelności terminowych powstałych w rezultacie eksportu towarów i usług, z wyłączeniem regresu do podmiotu zbywającego wierzytelność. Bank przyjmuje stosowne zabezpieczenie w postaci: bankowego poręczenia wekslowego, weksla własnego wystawionego przez bank dłużnika, gwarancji oraz poręczenia bankowego, akredytywy dokumentowej lub też ubezpieczenia.

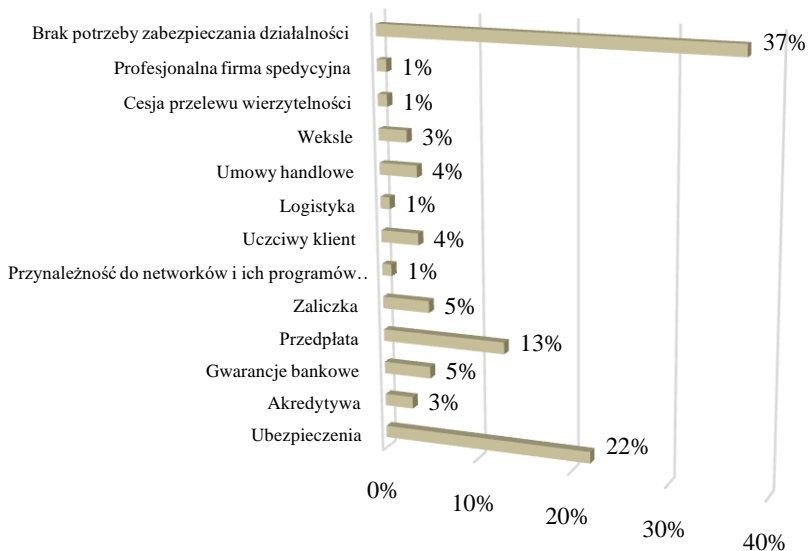
3. Metody zabezpieczenia działalności stosowane przez przedsiębiorców

Badania wśród mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, przeprowadzone wśród 344 podmiotów z województwa zachodniopomorskiego, pozwoliły na poznanie danych dotyczących stosowanych metod zabezpieczenia działalności eksportowej

przez przedsiębiorców. W badaniu największy udział (72%) stanowili mikroprzedsiębiorstw, małe przedsiębiorstwa stanowiły 24% badanej zbiorowości, a przedsiębiorstwa średnie – 4%.

Badanej zbiorowości zadano pytanie o stosowane formy zabezpieczenia transakcji. Prawie 40% badanych przedsiębiorstw wskazało, że nie ma potrzeby stosowania jakichkolwiek metod zabezpieczenia prowadzonej działalności eksportowej. Pozostałe podmioty udzieliły natomiast odpowiedzi, które zaprezentowano na rysunku 1.

Wśród metod zabezpieczenia działalności eksportowej, wskazanych przez badane podmioty, najczęściej pojawiły się ubezpieczenia (22%). Drugą najczęściej stosowaną metodą była przedpłata, którą wskazało 13% badanych podmiotów. Po 5% przedsiębiorców w celu zabezpieczenia prowadzonej działalności wykorzystuje zaliczkę oraz gwarancje bankowe; 4% ankietowanych bazuje na doświadczeniach z klientami i wybiera tylko tych zaufanych lub z dobrą opinią w środowisku. Taka samo (4%) zabezpiecza swoją działalność przez właściwe konstruowanie kontraktów handlowych. Po 3% badanych wskazało na zewnętrzne formy zabezpieczenia ryzyka jak akredytywa oraz weksle. Pojedynczy przedsiębiorcy wymieniali: korzystanie z usług profesjonalnej firmy spedycyjnej, wykorzystywanie cesji przelewu wierzytelności, wdrażanie dobrze zaplanowanej logistyki, a także przynależność do networków oraz ich programów zabezpieczających.



Rysunek 1. Formy zabezpieczania transakcji, wykorzystywane w badanej zbiorowości

Źródło: badania własne.

Różnorodność metod wskazanych przez ankietowanych udowadnia, że każda metoda w inny sposób odpowiada na oczekiwania przedsiębiorców. Brakuje meto-

dy, która odpowiadałaby na potrzeby każdego przedsiębiorcy w sposób całkowity i w pełni satysfakcjonujący. Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa potrzebują więc różnych metod, które uwzględniają ich interes ekonomiczny.

Uwagi końcowe

Ryzyko dotyczy każdego przedsiębiorstwa, choć nie każdy zarządzający zdaje sobie sprawę z rodzajów ryzyka, a także z ich poziomu. Skutkuje to niewykorzystywaniem ogólnie dostępnych metod zabezpieczenia działalności przed ryzykiem, a to w dalszej perspektywie przekłada się na wzrost liczby przedsiębiorstw, które mają trudności w utrzymaniu płynności finansowej lub całkowicie ją tracą.

Sektor małych i średnich przedsiębiorstw, z uwagi na niewielki rozmiar prowadzonej działalności, ograniczone środki finansowe oraz kadre, stanowi specyficzną grupę przedsiębiorstw. Są to podmioty, dla których skutki zaistnienia ryzyka mogą okazać się powodem zamknięcia prowadzonej działalności, w szczególności mikroprzedsiębiorstwa.

Badania potwierdzają, że przedsiębiorcy z sektora MSP wykorzystują bardzo różne metody zabezpieczania działalności gospodarczej, które w najlepszy sposób pozwalają im na ochronę interesu ekonomicznego. Różnorodność metod oferowanych na rynku pozwala więc w sposób całkowity odpowiedzieć na potrzeby przedsiębiorców, potrzebna jest jednak edukacja co do korzystania z owej oferty. Wielu przedsiębiorców nie stosuje żadnej formy ochrony swojej działalności, nie zdając sobie sprawy z ryzyka na jakie narażona jest ich działalność gospodarcza. Edukacja i promocja wiedzy na temat ryzyka oraz metod zabezpieczania przed ryzykiem wpłynęłaby na poprawę tej sytuacji, a tym samym uchroniłaby wiele podmiotów przed upadkiem.

Literatura

- Atkins, I., Bates, I. (2008). *Insurance*. London: Global Professional Publication.
- Bednarczyk, T.H. (2000). *Instrumenty wspierania eksportu. Kredyty i ubezpieczenia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Bera, A. (2008). Ryzyko a ubezpieczenia w mikro- i małych przedsiębiorstwach. W: B. Kołosowska (red.), *Współczesne finanse. Stan i perspektywy rozwoju finansów przedsiębiorstw i ubezpieczeń* (667–676). Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Bielawska, A. (2006). *Finanse zagraniczne MŚP Wybrane problemy*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Dudziński, J., Knap, R. (1999). *Handel zagraniczny*. Szczecin: Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie.
- Jajuga, K. (red.). (2009). *Zarządzanie ryzykiem*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kaczmarek, T.T., Zarzycki, M. (2005). *Poradnik eksportera*. Bydgoszcz–Warszawa: Oficyna Wydawnicza Branta.
- Kudła, J. (2010). *Instrumenty finansowe i ich zastosowania*. Warszawa: Wydawnictwo Key Text.
- Kwiecień, I. (2002). Istota i rola ubezpieczeń. W: W. Ronka-Chmielowiec (red.), *Ubezpieczenia. Rynek i ryzyko* (34–51). Warszawa: PWE.
- Michalski, T. (2000). Ryzyko w działalności człowieka. W: J. Monkiewicz (red.), *Podstawy ubezpieczeń, t. I – Mechanizmy i funkcje* (15–52). Warszawa: Poltext.
- Michalik, L., Seliga, D. (2001). Ubezpieczenia finansowe. W: J. Monkiewicz (red.), *Podstawy ubezpieczeń, t. II – Produkty* (279–312). Warszawa: Poltext.

- Misztal, P. (2004). *Zabezpieczenie przed ryzykiem zmian kursu walutowego*. Warszawa: Difin.
- Owsiak, S. (2002). *Podstawy nauki finansów*. Warszawa: PWE.
- Rejda, G.E. (2011). *Principles of Risk Management and Insurance. Eleventh Edition*. New Jersey: Pearson.
- Thoyts, R. (2010). *Insurance theory and practice*. New York: Routledge.
- Trąpczyńska, I. (2004). *Cechy dobrego kontraktu eksportowego*. Warszawa: PARP.
- Wieczorek-Kosmala, M. (2009). Małe przedsiębiorstwo wobec ryzyka gospodarczego. W: H. Zadora (red.), *Finanse małego przedsiębiorstwa w teorii i praktyce zarządzania (149–186)*. Warszawa: C.H. Beck.
- Williams Jr., C.A., Smith, M.L., Young, P.C. (2002). *Zarządzanie ryzykiem a ubezpieczenia*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

SECURITY OF RISK IN EXPORT ACTIVITY OF SME

Abstract: *Purpose* – An attempt to cross-present various methods of securing the risk in export, available on the market, as well as identify the most common methods used by micro, small and medium-sized enterprises.

Design/Methodology/approach – Literature studies and own research among micro, small and medium-sized enterprises in West Pomeranian Province, using CAWI method.

Findings – Research confirms that entrepreneurs from the SME sector are using very different methods of securing business, which best allow them to protect the economic interest. The variety of methods available on the market allows to answer to the needs of entrepreneurs, but the education about the use of this offer is needed.

Originality/value – Own research, that allows to make current judgment about the use of methods to protect business of SME enterprises against the risk.

Keywords: risk, SME sector, enterprise, export

Cytowanie

- Soroka-Potrzebna, H. (2016). Zabezpieczenie ryzyka działalności eksportowej MŚP. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 5 (83/2), 21–29. DOI: 10.18276/frfu.2016.5.83/2-02.