

przeгляд

organizacji

Wstęp

Przedsiewzięcia prowadzące działalność gospodarczą często podejmują decyzje, którym towarzyszy niepewność, a która jest „odzwierciedleniem naszej wiedzy o prawach rządzących obiektywnymi procesami, a więc jest rozumiana subiektywnie”¹⁾. Niepewność jest więc mierzalna stopniem wiary (jest stanem umysłu), natomiast przedsiębiorstwa powinny mierzyć tę niepewność za pomocą metod statystycznych (też nie przez prawdopodobieństwo matematyczne) i wówczas mają do czynienia z ryzykiem mierzalnym. Analiza ryzyka mierzalnego pozwala przedsiębiorstwom podejmować działania minimalizujące skutki realizacji ryzyka. Wymaga to podejścia kompleksowego do ryzyka poprzez poznanie tego ryzyka, zarządzanie nim oraz kalkulacji efektywności podejmowanych działań w jego obszarze, co zwykle określa się jako *risk management* (proces zarządzania ryzykiem)²⁾. Podobnie definiuje to pojęcie T. Michalski, który stwierdza, że „*risk management* to proces opanowywania ryzyka obejmujący ogół działań związanych z analizą, eliminowaniem, ograniczaniem oraz zarządzaniem ryzykiem w konkretnym przypadku”³⁾. Aby uzyskać założone cele w procesie zarządzania ryzykiem, przedsiębiorstwo przede wszystkim musi zdefiniować zagrażające mu ryzyko, następnie ocenić, pomierzyć i podjąć działania zmierzające do jego eliminacji. Do podstawowych metod obchodzenia się z ryzykiem (często nazywanego manipulowaniem ryzykiem) zalicza się: unikanie ryzyka, zatrzymanie ryzyka (aktywne lub pasywne), kontrola ryzyka, transfer ryzyka oraz ubezpieczenie ryzyka⁴⁾. Jedną z bardziej znanych i popularnych oraz praktycznych metod manipulacji ryzykiem jest ubezpieczenie, które „polega na transferze ryzyka, jego dystrybucji oraz kontroli ryzyka rozumianej jako oddziaływanie prewencyjne ubezpieczenia na postawę ubezpieczonego”⁵⁾. Oznacza to, że szkoda powstała w wyniku realizacji ryzyka w przedsiębiorstwie zostaje zrekompensowana wypłatą odszkodowania ze strony zakładu ubezpieczeń. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa ubezpieczenie gospodarcze jest pojmowane w trzech aspektach: ekonomicznym, prawnym i finansowym. W aspekcie ekonomicznym, „ubezpieczenie to urządzenie społeczno-gospodarcze zapewniające pokrycie przyszłych potrzeb majątkowych wywołanych u poszczególnych jednostek przez odznaczające się pewną prawidłowością zdarzenia losowe w drodze rozłożenia ciężaru tego pokrycia na wiele jednostek, którym te same zdarzenia losowe zagrażają”⁶⁾. W aspekcie prawnym „ubezpieczenie to stosunek cywilnoprawny, którego treść polega na tym, że jedna strona (ubezpieczający) zobowiązana jest do zapłaty oznaczonego co do wysokości świadczenia pieniężnego (składki), a druga strona (zakład ubezpieczeń) do zapłaty umówionego świadczenia pieniężnego w razie zajścia przewidzianego w umowie wypadku ubezpieczeniowego”⁷⁾. W aspekcie finansowym natomiast „ubezpieczenie to forma organizacji wyodrębnionego i scentralizowanego funduszu (ubezpieczeniowego) tworzonego ze źródeł zdecentralizowanych, to jest ze składek pochodzących z wpłat wnoszonych

Działalność przedsiębiorstwa a ochrona ubezpieczeniowa

<https://doi.org/10.33141/po.2007.10.07>

Przegląd Organizacji, Nr 10 (813), 2007, ss. 28-32
www.przegladorganizacji.pl

Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa (TNOiK)

Andrzej Grzebieniak

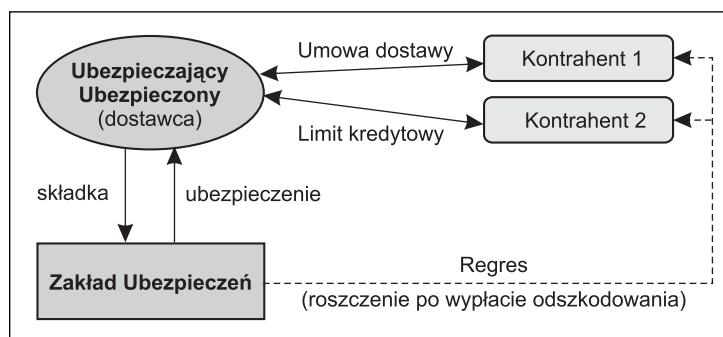
przez osoby zainteresowane⁸⁾. Tak więc przedsiębiorstwa korzystające z ubezpieczenia gospodarczego mają zagwarantowane pokrycie strat z funduszy zgromadzonych przez zakład ubezpieczeń, zgodnie z warunkami umowy ubezpieczenia. Na rynku istnieje wiele rodzajów ochrony ubezpieczeniowej. Każdy z nich charakteryzuje się odmienną konstrukcją, jednak cel jest zawsze ten sam – zabezpieczenie się przedsiębiorstwa przed skutkami realizacji ryzyka, które zawsze towarzyszy każdej działalności gospodarczej.

Ubezpieczenie kredytu handlowego

Ubezpieczenie kredytu handlowego polega na zapewnieniu przez zakład ubezpieczeń pokrycia strat majątkowych powstałych w przedsiębiorstwie w wyniku nieotrzymania od określonych dłużników należności w następstwie wystąpienia określonych w umowie ubezpieczenia zdarzeń. Przedmiotem ubezpieczenia kredytu handlowego są przysługujące ubezpieczonemu należności z tytułu udzielonych kredytów kupieckich, które powstały według wystawionych przez kredytodawcę faktur w okresie ubezpieczenia. Istotę ubezpieczenia kredytu handlowego przedstawia rysunek 1.

W przypadku umowy dostawy ubezpieczający (dostawca) zawiera umowę ubezpieczenia na swoją rzecz, ubezpieczając należności przysługujące mu od kupującego (rysunek, kontrahent pierwszy). W przypadku limitu kredytowego (rysunek, kontrahent drugi) ubezpieczający się dostawca i zakład ubezpieczeń ustalają wspólnie, przed zawarciem umowy ubezpieczenia, jaki zakres portfela kredytowego (w postaci limitu kredytowego) jest przeznaczony do ubezpieczenia. Limit kredytowy spełnia więc podwójną funkcję. Po pierwsze, jest górną granicą odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń z tytułu ubezpieczenia należności od określonego dłużnika. Po drugie, ma charakter informacyjny i określa bezpieczną wielkość zaangażowania finansowego dostawcy. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa dokonywana przez zakład ubezpieczeń ocena ryzyka gwarantuje zastosowanie profesjonalnej i rzetelnej metody badania tego ryzyka. Ocena ryzyka spro-

wadza się do dwóch obszarów: oceny kredytodawcy i oceny poszczególnych kredytobiorców. Ocena kredytodawcy polega m.in. na badaniu jego historii kredytowej, na ocenie jego portfela kredytowego, stosowanych procedur kredytowych i doświadczenia w prowadzeniu działalności kredytowej. Ocena natomiast poszczególnych kredytobiorców polega na badaniu ich zdolności do spłaty swoich zobowiązań wobec dostawcy, określaniu możliwych wysokości ich zobowiązań, a także badaniu ich historii kredytowych. Do najważniejszych korzyści wynikających z ubezpieczenia kredytu handlowego można więc zaliczyć: przeniesienie ryzyka kredytowego na ubezpieczyciela, zabezpieczenie się przed potencjalnymi trudnościami finansowymi odbiorcy, skorzystanie z profesjonalnej oceny ryzyka kredytowego stosowanej przez wyspecjalizowane w tym zakresie zakłady ubezpieczeń.



Rys. 1. Mechanizm ubezpieczenia kredytu kupieckiego

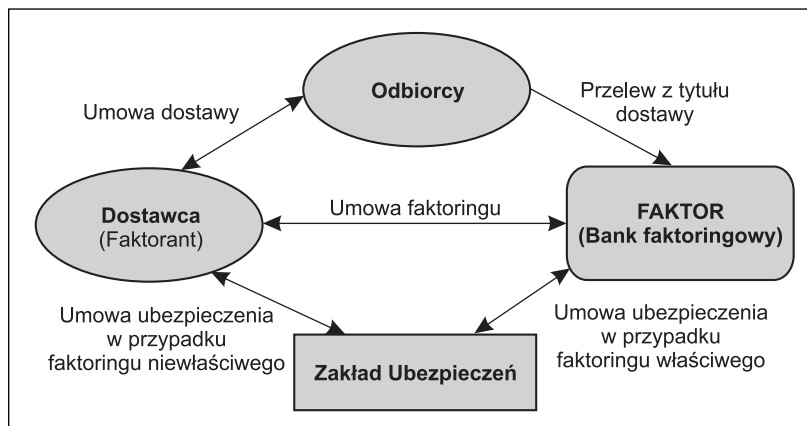
Źródło: opracowanie własne na podstawie: T. SANGOWSKI (red.), *Ubezpieczenia gospodarcze*, Poltext, Warszawa 2001, s. 242.

Ubezpieczenie należności faktoringowych

Ubezpieczenie należności faktoringowych polega na nabywaniu przez faktora (bank faktoringowy) bieżących wierzytelności przedsiębiorców (faktorantów), przypadających im od odbiorców z tytułu dostaw towarów i usług. Ta forma finansowania transakcji zapewnia szybsze uzyskanie środków pieniężnych, co zdecydowanie poprawia płynność finansową przedsiębiorstwa. Mechanizm ubezpieczenia należności faktoringowych przedstawia rysunek 2.

W przypadku faktoringu właściwego ryzyko wypłacalności dłużnika ciąży na faktorze, a przeniesie-

nie wiarytelności z faktora na faktora jest definitywne. Natomiast w przypadku faktoringu niewłaściwego przeniesienie wiarytelności z faktora na faktora jest warunkowe, a więc mimo przeniesienia wiarytelności ryzyko kredytowe ciąży ostatecznie na faktorancie (dostawcy). Ubezpieczenie faktoringu właściwego stanowi dla faktora (banku faktoringowego) zabezpieczenie przed niesolidnością ze strony odbiorców towarów i usług, a w przypadku faktoringu niewłaściwego zabezpiecza przed ryzykiem kredytowym faktora (dostawcy). Do najważniejszych więc zalet faktoringu zalicza się: poprawę płynności finansowej dostawców (faktorańców), zabezpieczenie ryzyka niewypłacalności odbiorców lub długotrwałej zwłoki w zapłacie, inkaso należności, a także tworzenie banku danych o klientach (ich wiarygodności, sytuacji finansowej itd.).



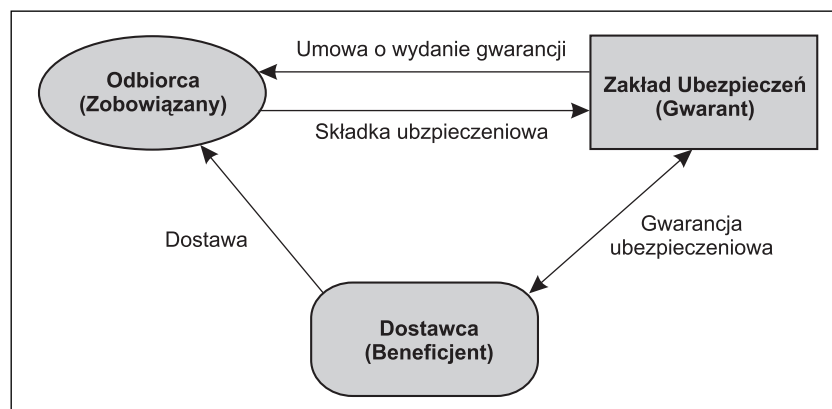
Rys. 2. Ubezpieczenie należności faktoringowych

Źródło: opracowanie własne.

Gwarancje ubezpieczeniowe

Gwarancje ubezpieczeniowe polegają na przyjęciu przez zakład ubezpieczeń – w miejsce odbiorcy (dłużnika) – roli gwaranta terminowej i kwotowej zapłaty określonych zobowiązań na rzecz beneficjenta gwarancji, czyli dostawcy towarów i usług. Mechanizm funkcjonowania gwarancji ubezpieczeniowej przedstawia rysunek 3.

Gwarancja ubezpieczeniowa ma inny charakter niż np. ubezpieczenie kredytu. Przede wszystkim gwarancja ubezpieczeniowa może być warunkowa lub bezwarunkowa, tymczasem ubezpieczenie kredytu jest zawsze warunkowe. Ponadto w ubezpieczeniu kredytu występuje jeden stosunek prawny i dwie strony, natomiast w gwarancji ubezpieczeniowej dwa stosunki prawne i trzy strony. Do najważniejszych zalet gwarancji ubezpieczeniowej zalicza się: zabezpieczenie należności, umożliwienie sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstwa, zapewnienie ewentualnego roszczenia inwestora w przypadku nienależytego wykonania kontraktu, zabezpieczenie zapłaty wadium



Rys. 3. Gwarancja ubezpieczeniowa

Źródło: opracowanie własne.

(gwarancji przetargowej), zabezpieczenie zapłaty cła i podatków.

Akredytywa

A kredytywa to forma rozliczeń krajowych i zagranicznych za pośrednictwem banku stosowana jako instrument zabezpieczający interesy stron kontraktu. Dokument określający warunki tych rozliczeń zwany jest także listem kredytowym (*Letter of Credit, L/C, LC, LOC*). W obrocie stosowanych jest wiele rodzajów akredytyw, ale wspólny mechanizm ich działania można opisać następująco⁹⁾:

- Kredytodawca, którym najczęściej jest kupujący, zabezpiecza w banku określoną sumę, najczęściej poprzez dokonanie blokady albo złożenie gwarancji.
- Kredytodawca instruuje bank, pod jakimi warunkami i do jakiej kwoty strony trzecie (zazwyczaj sprzedający) mają prawo korzystać z tych pieniędzy. Sposób korzystania z kredytu może być różny, np. może to być kredyt dla sprzedającego, akceptacja weksli sprzedającego, zapłata sprzedającemu itp. Jeśli akredytywa służy jako zabezpieczenie interesów sprzedającego, to musi być nieodwołalna.
- Bank wystawia akredytywę (list kredytowy) zgodnie z instrukcjami.

■ Strona upoważniona (najczęściej sprzedający) korzysta z kredytu pod warunkiem przedstawienia bankowi dowodu, że wywiązuje się ze swych zobowiązań.

Tak zwaną akredytywą dokumentową wystawia bank na wniosek kupującego i zgodnie z jego instrukcjami. W akredytywie bank zobowiązuje się wypłacić określoną kwotę sprzedającemu pod warunkiem, że ten przedstawi i złoży w banku komplet dokumentów dowodzących, że wywiązał się ze swych zobowiązań kontraktowych oraz innych dokumentów wymaganych przez kupującego. Wspomnianym dowodem jest

zazwyczaj **konosament** albo **list przewozowy** podpisany przez odbiorcę na znak, że towar został dostarczony na miejsce przeznaczenia (albo na inne miejsce, zgodnie z bazą kontraktu); dowodem takim może być też np. protokół odbioru usługi.

Porównanie ubezpieczenia kredytu, faktoringu, gwarancji ubezpieczeniowej i akredytywy

Powszechnie zawieranie umów ubezpieczenia powoduje, że zakłady ubezpieczeń stają się ważnym ogniwem całego systemu finansowego danego rynku (kraju). Organizowanie środków finansowych od wszystkich podmiotów gospodarczych narażonych na podobne ryzyko, a następnie przekazywanie ich tym podmiotom, u których nastąpiła realizacja ryzyka, powoduje, że zakłady ubezpieczeń zapewniają dość dużą stabilizację gospodarczą na danym rynku. Inną korzyścią działalności gospodarczej zakładów ubezpieczeń jest zasilanie rynku (przedsiębiorstw) zarówno kapitałem własnym, jak i obcym. Dokonuje się to poprzez lokowanie wolnych środków w instrumenty finansowe przedsiębiorstw (akcje, obligacje), co ułatwia przedsiębiorstwom prowadzenie działalności bieżącej i inwestycyjnej. Choć wielkość kapitałowego zaangażowania się zakładów ubezpieczeń jest ograniczona prawem ubezpieczeniowym, to jednak wpływ ten na rynek krajowy jest wyraźny (coraz częściej zakłady ubezpieczeń postulują też zwiększenie kwoty kapitałowej możliwej do inwestowania na rynkach zagranicznych, ponieważ – jak dowodzą – zapewniają one często większy zwrot na zaangażowanym kapitale).

Z punktu widzenia podmiotu gospodarczego, ubezpieczenie jest uznawane za jedną z najbardziej efektywnych metod zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie. Choć koszt ubezpieczenia bywa czasami na tyle wysoki, że przedsiębiorstwa nie stać na tak duży wydatek, to jednak liczba ubezpieczeń oraz zebrana składka brutto na ubezpieczeniach majątkowych w pierwszym kwartale 2007 r. (Dział II wg

Ustawy o Działalności Ubezpieczeniowej – UoDU) jest o prawie 4% większa niż w analogicznym okresie 2006 r.¹⁰⁾ Świadczy to o ciągłym rozwoju rynku ubezpieczeń majątkowych. W tabeli 2 przedstawiono dynamikę zmian w wybranych grupach ubezpieczeń Działu II wg UoDU.

Przedsiębiorstwa mają też wpływ na wysokość składki ubezpieczeniowej przez stosowanie dodatkowych zabezpieczeń, co obniża wysokość tej składki. Forma samoubezpieczania się przedsiębiorstwa poprzez wydatki na ograniczenie ryzyka wystąpienia zdarzenia losowego jest też często stosowana przez przedsiębiorstwa, ponieważ koszt wprowadzania zabezpieczeń jest często niższy niż składka ubezpieczeniowa. W składkę wkalkulowany jest bowiem margines bezpieczeństwa oraz dodatkowe koszty zakładu ubezpieczeń. Jednak samoubezpieczenie ma zwykle ograniczony zakres. Wynika to z potrzeby finansowania dodatkowego samoubezpieczenia oraz z konieczności tworzenia rezerw na pokrycie strat, wynikających z określonych zdarzeń losowych. Zamrożenie środków finansowych zmniejsza kapitał obrotowy firmy, zmniejsza więc też zakres działalności przedsiębiorstwa, a to może prowadzić do zmniejszenia zysków. Tak więc metoda samoubezpieczenia się jest skuteczna tylko dla małych szkód rzeczowych, ponieważ wówczas podmiot gospodarczy może je pokryć z bieżących środków, co nie powoduje wydatków znacznej wartości. Oczywiście, podmiot gospodarczy może też zawsze skorzystać z kredytu w razie potrzeby sfinansowania dużych szkód, zawsze jednak wiąże się to w tej sytuacji z koniecznością zwrotu kredytu wraz z odsetkami (często niemałymi, z uwagi na fakt finansowania zmniejszonego majątku, co nie jest bez znaczenia dla banku oceniającego zdolność kredytową przedsiębiorstwa).

Ubezpieczenie gospodarcze jest więc najbardziej efektywnym źródłem finansowania w przypadku dużych szkód. Zaletą jest przede wszystkim szybkie finansowanie procesu odtwarzania majątku przez zakład ubezpieczeń, brak konieczności gromadzenia

Tab. 1. Porównanie różnych form zabezpieczenia działalności gospodarczej

Właściwość	Ubezpieczenie kredytu handlowego	Faktoring	Gwarancja ubezpieczeniowa	Akredytywa
Zabezpieczone ryzyko	niewypłacalność	niewypłacalność	niewypłacalność	niewypłacalność
Finansowanie	żadne, ale ułatwia finansowanie	likwidacja wierzytelności	żadne, ale ułatwia finansowanie	żadne, ale ułatwia finansowanie
Dodatkowe usługi	informacja o klientach i rynku, identyfikacja i szacowanie ryzyka, inkaso wierzytelności	inkaso należności, informacja o klientach	żadne	żadne
Stosunki z klientami	kupujący nie wiedzą z reguły o zawartych umowach ubezpieczeniowych	inkaso należności przez faktora może szkodzić stosunkom z klientami faktoranta	wymaga dwóch stosunków prawnych i trzech stron	nakłanianie przez kupujących do przygotowania akredytywy

Źródło: A. BERA, *Wpływ ochrony ubezpieczeniowej na politykę kredytu handlowego w małym przedsiębiorstwie*, EiOP, nr specjalny, maj 2007 r., Orgmasz, Warszawa (plus opracowanie własne dotyczące gwarancji ubezpieczeniowej).

Tab. 2. Dynamika zmian w wybranych grupach ubezpieczeń Działu II według UoDU

Nazwa wskaźnika	Okres: 31.03.2006 r. – 31.03.2007 r.											
	Grupa 3		Grupa 7		Grupa 8		Grupa 9		Grupa 10		Grupa 15	
Dynamika składki przypisanej brutto	93,81	105,97	90,03	112,87	106,69	99,27	108,31	94,56	94,41	107,71	126,05	120,02

Źródło: www.knf.gov.pl z dnia 12.07.2007 r.

rezerw dla sfinansowania powstałych szkód, a także brak konieczności pozyskiwania odpłatnych źródeł dla ich sfinansowania. Nie zawsze jednak zakład ubezpieczeń ponosi pełną odpowiedzialność finansową za zrealizowane ryzyko. Stosowanie franszyzy w przypadku niektórych rodzajów ryzyka ogranicza odpowiedzialność zakładu ubezpieczeń, co oznacza, że przedsiębiorstwo musi się liczyć z koniecznością gromadzenia środków własnych na pokrycie niezabezpieczonej części ryzyka bądź z koniecznością pozyskania obcych źródeł finansowania dokonanej szkody.

Coraz częściej przedsiębiorstwa oceniane są przez kontrahentów poprzez m.in. fakt posiadania (lub nie) ochrony ubezpieczeniowej. Staje się to powoli elementem wiarygodności rynkowej firmy, szczególnie wtedy, gdy jednym z celów firmy jest stały wzrost jej wartości rynkowej. Ubezpieczenia gospodarcze zapewniają bowiem dopływ środków pieniężnych w chwili najbardziej pożądanej, czyli w momencie realizacji ryzyka handlowego. Jest to niezwykle korzystna sytuacja; niezakłócony przepływ tych środków umożliwia bowiem też zwykle łatwiejszy dopływ środków z obcych źródeł finansowania działalności podmiotu gospodarczego. Poza tym stosowanie ubezpieczeń gospodarczych kształtuje zwykle dobry wizerunek przedsiębiorstwa na rynku, chroni bowiem często interesy także osób trzecich poprzez ubezpieczanie ryzyk dotyczących odpowiedzialności cywilnej. Dotyczy to osób poszkodowanych przez ubezpieczony podmiot gospodarczy.

Ważnego znaczenia w działalności gospodarczej przedsiębiorstwa zaczynają nabierać również ubezpieczenia pracownicze w postaci ubezpieczeń zdrowotnych bądź Grupowych Pracowniczych Ubezpieczeń na Życie w komercyjnych zakładach ubezpieczeń. Stanowią one potwierdzenie wagi, jaką przedsiębiorstwo przywiązuje do własnej odpowiedzialności za zdrowie swoich pracowników, traktowanych jako najcenniejszy zasób przedsiębiorstwa. Wprowadzenie tego typu ubezpieczeń staje się istotnym elementem działania przedsiębiorstw, które na gromadzeniu i aktywizacji „kapitału intelektualnego” opierają swoją strategię rozwoju. Rozwojowi tego kapitału intelektualnego sprzyjają też Pracownicze Programy Emerytalne (stosuje je ponad 1000 przedsiębiorstw w Polsce), choć nie są one ubezpieczeniem, to jednak mają charakter dodatkowego ubezpieczenia (zabezpieczenia się) na czas emerytury.

Podsumowując, stosowanie ubezpieczeń gospodarczych staje się nieodłącznym elementem zarów-

no bieżącego funkcjonowania przedsiębiorstwa, jak i planowania jego rozwoju. Przedsiębiorstwo stosujące ubezpieczenia gospodarcze jest postrzegane jako odpowiedzialny partner w biznesie. W przypadku dużych szkód losowych pozwalają niejednokrotnie przetrwać na rynku. Ponadto stały rozwój form i zakresu ubezpieczeń wzmacnia ich rolę w przedsiębiorstwach i skłania podmioty gospodarcze do obejmowania ochroną ubezpieczeniową kolejnych obszarów ich działalności. Dodatkowe ubezpieczenia dotyczące pracowników świadczą także o wadze, jaką przedsiębiorstwo przywiązuje do rozwoju i kształtowania swoich pracowników jako najcenniejszego „kapitału intelektualnego”.

dr Andrzej Grzebieniak

Wyższa Szkoła Menedżerska w Warszawie
Zamiejscowy Wydział Zarządzania
w Ciechanowie

PRZYPISY

- ¹ A.H. WILLETT, *The Economic Theory of Risk and Insurance*, Filadelfia 1951.
- ² J. VAUGHAN, *Fundamentals of Risk and Insurance*, John Wiley & Sons, New York 1982, s. 36.
- ³ T. MICHALSKI, *Ryzyko w działalności człowieka*, [w:] J. MONKIEWICZ (red.), *Podstawy ubezpieczeń*, tom I – *Mechanizmy i funkcje*, Poltext, Warszawa 2000, s. 40.
- ⁴ Tamże, s. 43–44.
- ⁵ Tamże, s. 50.
- ⁶ J. ŁAZOWSKI, *Wstęp do nauki o ubezpieczeniach*, Warszawa 1948.
- ⁷ W. WARKAŁŁO, W. MAREK, W. MOGILSKI, *Prawo ubezpieczeniowe*, Warszawa 1983.
- ⁸ W.K. RAJCHER, *Spoleczno-historyczne typy ubezpieczeń*, Warszawa 1951.
- ⁹ Wikipedia – wolna encyklopedia (www.pl.wikipedia.org) z dnia 10.07.2007.
- ¹⁰ www.knf.gov.pl z dnia 12.07.2007 r.

Summary

This paper presents a characteristics of an enterprise form view point of business insurance as a method of risk limitation in its activity. Measurable risk analysis allows enterprises to undertake the activities minimizing the effects of risk occurrence. It requires a complex approach to the risk through its recognition, managing it and calculating of effectiveness of undertaken activities in its area, that is usually described as risk management. The basic methods of risk management include: risk avoidance, risk termination, risk control, risk transfer and risk insurance. The most popular and practical method of risk manipulation is its insurance, which is based on risk transfer, its distribution and risk control understood as preventive impact of insurance on attitude of insured.