

Artur Paździor¹, Maria Paździor²

¹Politechnika Lubelska
Wydział Zarządzania
Katedra Finansów i Rachunkowości
e-mail: a.pazdzior@pollub.pl

²Katolicki Uniwersytet Lubelski
Wydział Nauk Społecznych
Instytut Ekonomii i Zarządzania
Katedra Finansów Publicznych
e-mail: mariapazdzior@kul.pl

Dylematy oceny efektywności ekonomicznej i ryzyka biznesowego mikroprzedsiębiorstwa

Kody JEL: G30, M21

Słowa kluczowe: mikroprzedsiębiorstwo, cele działalności gospodarczej, efektywność, zysk, ryzyko operacyjne

Streszczenie. Mikroprzedsiębiorstwa są podmiotami gospodarczymi, które różnią się od innych przedsiębiorstw celami prowadzonej działalności, sposobami zarządzania, zakresem korzystania z obcych źródeł finansowania oraz poziomem ryzyka gospodarczego. Ryzyko to związane jest w szczególności z zagrożeniami wynikającymi bezpośrednio z działalności operacyjnej. Zwykle niewielki udział kredytów i pożyczek w finansowaniu tych podmiotów sprawia, że ryzyko finansowe jest relatywnie niskie, lecz przez to rośnie ryzyko operacyjne. W przypadku niedoboru kapitałów przedsiębiorcy nie mogą liczyć na wspomżenie kapitałami obcymi. Ocena mikroprzedsiębiorstw wymaga więc nieco innego sposobu pomiaru efektywności. Powszechnie znane sposoby pomiaru zysku i rentowności wymagają w związku z tym pewnych modyfikacji.

Wprowadzenie

Działalność gospodarcza niezależnie od jej rodzaju, zakresu czy formy organizacyjnej prowadzona jest w celu uzyskania określonych efektów ekonomicznych (Ustawa, 2004, art. 2; Thomas, Maurice, 2016, s. 7). Efekty te są źródłem korzyści właściciela (Cwynar, Cwynar, 2002, s. 23–26; Krajewski, 2006, s. 22; Wędzki, 2003, s. 23). Korzyści

te jednak są różnie rozumiane w zależności od tego, kto jest właścicielem i jakie cele przyświecają jego gospodarczemu zaangażowaniu. Na ogół innych korzyści oczekują inwestorzy giełdowi, innych państwo i samorzady, a jeszcze innych przedsiębiorcy prowadzący działalności gospodarczą w celu zdobycia środków na utrzymanie rodziny (Hawanini, Viallet, 2007, s. 22–24).

Niezależnie jednak od zróżnicowanych oczekiwań warunkiem ich spełnienia jest efektywność prowadzonej działalności gospodarczej, która umożliwia realizację innych celów, na przykład społecznych czy ekologicznych (Brendzel-Skowera, 2012, s. 315). Jest ona podstawowym warunkiem funkcjonowania i rozwoju każdej organizacji gospodarczej (Drucker, 1994, s. 182). Jej poziom świadczy o skuteczności zarządzania podmiotami gospodarczymi (Owolabi, Obida, 2012, s. 16–17). Dobrze zarządzane jednostki gospodarcze szybko przystosowują się do zmieniającego się otoczenia i jego wymagań, zachowują odpowiednią pozycję konkurencyjną na rynku i są w mniejszym stopniu narażone na zagrożenia wynikające z ryzyka biznesowego.

Przedmiotem niniejszego opracowania są problemy związane z oceną efektywności małych podmiotów gospodarczych (mikroprzedsiębiorstw). Jego celem jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, na ile ogólnie znane kryteria i miary wykorzystywane w ocenie efektywności funkcjonowania przedsiębiorstw mogą być użyteczne w badaniu efektywności mikroprzedsiębiorstw, do których zalicza się jednostki gospodarcze zatrudniające nie więcej niż 9 osób. Cel został zrealizowany w wyniku studiów literaturowych oraz analizy obowiązujących aktów normatywnych, a także na podstawie doświadczeń menedżerskich i konsultingowych autorów opracowania.

1. Istota efektywności

Efektywność jest jednym z najczęściej stosowanych kryteriów wykorzystywanych przy ocenie wyników funkcjonowania podmiotów gospodarczych oraz ich szans rozwojowych. W literaturze przedmiotu spotykamy wiele definicji i interpretacji tego terminu. Ich autorzy zgodnie podkreślają, że efektywność jest pojęciem, które można różnie interpretować oraz mierzyć (Rutkowska, 2013, s. 440–444).

Według definicji słownikowej „efektywny” oznacza „dający dobre wyniki, wydajny”. Bazując na tej definicji, efektywność można zatem utożsamiać z rentownością, która w analizie finansowej jest dobrze znanym i powszechnie stosowanym terminem. Rentowność w analizie działalności gospodarczej wykorzystywana jest najczęściej w ocenie działalności zarówno na poziomie całego przedsiębiorstwa, jak i w poszczególnych jego obszarach. Efektywność należy zatem do jednego z podstawowych obszarów przesądzających o sprawności działania podmiotu gospodarczego, warunkując tym samym jego możliwości przetrwania i rozwoju (Osbert-Pociecha, 2007, s. 337–339).

Zarówno w teorii, jak i praktyce finansów występują różne kategorie efektywności. Efektywność ekonomiczną podzielić można na efektywność techniczną oraz zasobową.

Efektywność techniczna odnosi się do zdolności przedsiębiorstwa do generowania dochodu ekonomicznego na skutek właściwego dostosowania danych wejściowych do wymagań technologicznych i wielkości zapotrzebowania na produkty, z powiązaniem z danymi wyjściowymi w odpowiednich proporcjach (Koopmans, 1951, s. 33–35; Farrell, 1957, s. 253–281).

Efektywność może dotyczyć alokacji zasobów, co sugeruje, że zostały one przyporządkowane przez poszczególne przedsiębiorstwa zgodnie z preferencjami klientów – potencjalnych nabywców dóbr – w takich ilościach, jakich potrzebują, w cenie, jaką są w stanie zapłacić (Szydło, 2008). Efektywność może także dotyczyć nakładów, wykorzystania technologii, zarządzania personelem, działań marketingowych itp.

Efektywność jest pojęciem nieodłącznie związanym ze skutecznością działania, racjonalnością podejmowanych decyzji, zwiększaniem przewagi konkurencyjnej i podnoszeniem rentowności prowadzonej działalności. Efektywność może być rozpatrywana wielowątkowo i wielowariantowo. Może dotyczyć krótkich, średnich i długich okresów, można ją analizować w skali makroekonomicznej i mikroekonomicznej, w ujęciu globalnym, krajowym, regionalnym. Sama zaś rentowność może być związana z oceną opłacalności sprzedaży, kapitałów, klienta, zasobów ludzkich, środków trwałych, działań marketingowych itd.

Wielowymiarowość efektywności sprawia, że może być ona oceniana za pomocą różnych grup wskaźników. W ocenie efektywności działalności gospodarczej wykorzystuje się wskaźniki produktywności, kosztochłonności oraz rentowności. Produktywność jest relacją produkcji do zużytych zasobów materialnych lub zasobów pracy. Określa się ją inaczej mianem wydajności. Kosztochłonność jest relacją poniesionych kosztów do osiągniętych rezultatów produkcyjnych. W przypadku wskaźników rentowności efektywność oceniana jest poprzez pryzmat wyniku finansowego osiąganego na prowadzonej działalności gospodarczej.

Do oceny efektywności wykorzystuje się formuły różnicowe lub formuły ilorazowe. W pierwszym przypadku ustala się różnicę między uzyskanymi rezultatami a poniesionymi nakładami. Nadwyżka rezultatów nad nakładami jest miarą efektywności. Im wyższa nadwyżka, tym efektywność jest wyższa. W formułach ilorazowych bada się relację między rezultatami a nakładami. Warunkiem pomiaru efektywności jest mierzalność rezultatów i nakładów. W dalszej części opracowania uwaga zostanie skoncentrowana na miernikach rentowności.

2. Cele mikroprzedsiębiorstw

Wybór miar efektywności powiązany jest z celem, który towarzyszy danej działalności. Griffin (2004, s. 213) podkreśla, że wyniki oceniać można na podstawie stopnia osiągnięcia wyznaczonych celów. W przypadku mikroprzedsiębiorstw hierarchia ich celów jest zazwyczaj inna niż w pozostałej grupie przedsiębiorstw, nie można więc

zakładać, że takie same cele będą realizowały małe i duże przedsiębiorstwa. Inne są bowiem możliwości i warunki działania małych i dużych przedsiębiorstw, zwłaszcza międzynarodowych korporacji.

W przypadku dużych podmiotów gospodarczych oraz wielu przedsiębiorstw średnich ich właściciele nie uczestniczą w zarządzaniu nimi. Zarząd jest powierzony wynajętym menedżerom, którzy ponoszą ograniczoną odpowiedzialność za skutki funkcjonowania powierzonych im przedsiębiorstw. Tymczasem małe podmioty gospodarcze (szczególnie mikroprzedsiębiorstwa) zarządzane są bezpośrednio przez ich właścicieli, których osobowość wywiera znaczący wpływ na cele działalności i podejmowane decyzje. Ponoszą oni pełną odpowiedzialność za skutki podejmowanych decyzji. W przypadku niepowodzenia mogą stracić nie tylko majątek przedsiębiorstwa, lecz również majątek osobisty. Dlatego starają się panować nad wszystkimi sferami działalności (organizacyjną, techniczną, handlową i finansową). Raczej unikają zatrudniania specjalistów.

Małe przedsiębiorstwa funkcjonują w otoczeniu konkurencyjnym, na które nie mają żadnego wpływu lub też wpływ ten jest dość ograniczony (np. w przypadku niektórych rynków lokalnych). Przedsiębiorstwa duże (niekiedy również średnie) mają niejednokrotnie pozycję monopolistyczną lub oligopolistyczną. Tym samym mogą oddziaływać na rynek, wpływać na wybory konsumenckie, kształtować poziom cen itp. W przypadku konieczności konkurowania z dużym przedsiębiorstwem mały przedsiębiorca jest na przegranej pozycji (najbardziej widoczne jest to w działalności handlowej). Te różnice wpływają na zachowania przedsiębiorstw, wybór celów i ich hierarchię oraz podejście do zarządzania.

Cele realizowane przez podmioty gospodarcze nie mają charakteru stałego. Zmieniają się wraz z kolejnymi fazami rozwoju przedsiębiorstw oraz koniunkturą ekonomiczną. Małe podmioty gospodarcze są bardziej elastyczne. Łatwiej i szybciej dostosowują się do zmian zachodzących w otoczeniu, częściej zmieniają profil swojej działalności. Dlatego treść celów jest ściśle powiązana z podmiotami, które je formułują i które determinują przebieg ich działalności gospodarczej. Nie ma celów uniwersalnych dla wszystkich przedsiębiorstw. Cele odzwierciedlają odrębności każdego przedsiębiorstwa, w tym: interesy, korzyści, oczekiwania, aspiracje rozwojowe i kompetencje zarządu (Komorowski, 2012, s. 218).

Wobec powyższego powstaje pytanie, jakie cele realizują mikroprzedsiębiorstwa. Mikroprzedsiębiorstwa to w dużej mierze firmy rodzinne zakładane po to, by stworzyć źródło utrzymania rodziny. Nie zawsze są zainteresowane maksymalizacją korzyści utożsamianych z tradycyjnie rozumianym zyskiem, korzyści te mogą być bowiem materializowane w formie pobieranego wynagrodzenia lub innych beneficjów często zaliczanych w koszty funkcjonowania podmiotu gospodarczego (Michalski, 2005, s. 23).

Przedsiębiorstwa te na ogół wykazują także inne podejście do realizacji wyznaczonych celów. Wyraża się to między innymi w skłonności do ryzyka oraz wydatków, które nie mają bezpośredniego przełożenia na bieżące korzyści. Ograniczona skłonność do ryzyka znajduje odzwierciedlenie w ograniczaniu angażowania kapitałów obcych do

finansowania działalności gospodarczej. Właściciele mikroprzedsiębiorstw ograniczają korzystanie z kapitałów obcych nie tylko ze względu na trudności w dostępie do nich (np. brak zdolności kredytowej), lecz również dlatego, że wiąże się to z utratą pełnej kontroli nad działalnością jednostki gospodarczej. Zaciągnięcie kredytu daje bankowi prawo do wglądu w sprawozdania finansowe, kontroli sposobu wykorzystania kredytu, bieżącego śledzenia zdolności płatniczej przedsiębiorstwa itp. Zakres ingerencji osób trzecich w działalność przedsiębiorstw zależy od (Łuczka, 2001, s. 44–45):

- a) udziału kapitałów obcych w finansowaniu podmiotu gospodarczego; w miarę wzrostu tego udziału rosną uprawnienia władcze dostarczycieli tych kapitałów do ingerowania w działalność finansowanego podmiotu;
- b) poziomu ryzyka finansowania danej jednostki gospodarczej; im wyższe jest to ryzyko, tym instytucje finansowe żądają większego zakresu uprawnień.

Horyzont działalności mikroprzedsiębiorców jest na ogół ograniczony. Większość z nich koncentruje się na działalności bieżącej. Mniej są zainteresowane wydatkami, których efekty są znacząco odroczone w czasie. Ich uwaga skupia się bardziej na wykorzystaniu posiadanych zasobów (materialnych, finansowych i ludzkich) niż na długofalowym rozwoju przedsiębiorstwa, który wymaga inwestowania nie tylko zasobów materialnych, lecz w dużej mierze niematerialnych, w tym zasobów ludzkich (Bojar, Paździor, 2015, s. 393–400).

3. Kryteria oceny efektywności mikroprzedsiębiorstw

W literaturze często zakłada się, że efekty pracy przedsiębiorstw niezależnie od ich wielkości i własności znajdują odzwierciedlenie w zysku. Dlatego do oceny efektywności prowadzonej działalności gospodarczej wykorzystuje się stopę zwrotu z zaangażowanego w przedsiębiorstwie kapitału własnego (ROE – *return on equity*) liczoną jako iloraz zysku netto i kapitału własnego. Uwzględniając racjonalność ekonomiczną decyzji inwestycyjnych, uznaje się, że poziom tego wskaźnika nie powinien być niższy niż stopa zwrotu z tak zwanych bezpiecznych instrumentów finansowych, do których w teorii finansów zalicza się obligacje i bony skarbowe oraz gwarantowane lokaty bankowe. Biorąc pod uwagę ryzyko związane z prowadzeniem biznesu, na ogół zakłada się, że poziom wskaźnika ROE powinien przewyższać rentowność najbezpieczniejszych inwestycji o tak zwaną premię za ryzyko, której wysokość jest zazwyczaj skorelowana z niepewnością związaną z aktualną i przewidywaną sytuacją rynkową, a także z bieżącą i docelową sytuacją finansową przedsiębiorstwa oraz jego perspektywami rozwoju (Paździor, 2013, s. 52).

Rentowność kapitału własnego kształtowana jest pod wpływem trzech bezpośrednich czynników: rentowności sprzedaży, produktywności majątku, struktury kapitału. Zatem wskaźnik rentowności kapitału własnego jest syntetycznym wyrazem zależności nie tylko od zysku netto i kapitału własnego, lecz także od przychodów ze sprzedaży i całego zaangażowanego majątku oraz kapitałów, które go finansują. Znajomość

czynników kształtujących rentowność kapitału własnego może ułatwić przedsiębiorstwu podejmowanie odpowiednich przedsięwzięć mających na celu zwiększanie efektywności prowadzonej działalności. Powyższe kryterium oceny jest adekwatne do oczekiwań właścicieli średnich i dużych przedsiębiorstw, które dotyczą w szczególności masy zysku netto oraz poziomu stopy zwrotu z zaangażowanego kapitału własnego.

W przypadku mikroprzedsiębiorstw istnieje możliwość bezpośredniej ingerencji ich właścicieli w zarządzanie, a często również w pracę organów wykonawczych. Generują oni niejednokrotnie korzyści, które z punktu widzenia systemu rachunkowości i sprawozdawczości finansowej ewidencjonowane są jako koszty uzyskania przychodów. Oznacza to, że korzyści właścicielskie zmniejszają masę generowanego zysku operacyjnego i w konsekwencji zysku brutto i netto. Stąd wynika, że przy analizie wskaźników rentowności, zarówno sprzedaży, jak i kapitałów, a w szczególności kapitału własnego, konieczne wydaje się jego skorygowanie o inne (pozawynikowe) korzyści właścicielskie. Zaliczyć można do nich między innymi użytkowanie przez właściciela środków trwałych (auto, telefon, komputer itp.), wartości niematerialnych (oprogramowanie komputerowe, *know-how* itp.) oraz korzystanie z beneficjów w postaci wynagrodzenia i ubezpieczeń społecznych, delegacji, ryczałtów za posiedzenia zarządu itd.

Brak odseparowania korzyści właścielskich od profitów bieżącego zarządzania oraz niejednokrotnie forma prawna mikroprzedsiębiorstw sprawiają, że przy korekcie wskaźnika rentowności kapitału własnego należałoby uwzględnić też korzyści podatkowe wynikające z transferu części płatności z przedsiębiorstwa na gospodarstwo domowe. Podobną korektę na poziomie różnych kategorii wyniku finansowego należałoby przeprowadzić w odniesieniu do analizy rentowności sprzedaży (wskaźników rentowności obrotu i kosztów) oraz przy analizie wskaźników rentowności zasobów przedsiębiorstwa.

Innym miernikiem rentowności prowadzonej działalności jest grupa wskaźników oceny efektywności inwestycji w kapitał ludzki przedsiębiorstwa. Zaliczyć można do nich między innymi HCVA, HCROI, HCR (Mentel, Mięgała-Rachoł, Sobolewski, 2014, s. 401–403). Pierwsze dwa odnoszą się do oceny efektywności, trzeci wykorzystywany jest do oceny rentowności zasobów ludzkich w organizacji. Mankamentem tych wskaźników jest księgowo ujęcie korzyści wynikających z „eksploatacji” zasobów ludzkich przedsiębiorstwa. Powoduje to dwojakiego rodzaju problemy. Pierwszym z nich jest skoncentrowanie uwagi wyłącznie na ujęciu memoriałowym, co oznacza w dużej mierze odseparowanie od kasowego ujęcia korzyści. Drugi mankament związany jest z brakiem zastosowania korekt umożliwiających uwzględnienie korzyści charakterystycznych dla właścicieli przedsiębiorstw niewielkich rozmiarów, dla których głównym celem nie jest maksymalizacja wartości poprzez zwiększanie masy wyniku księgowego, ale generowanie korzyści dla właścicieli, nawet jeśli zmniejszają one poziom generowanego zysku.

Konieczność uwzględnienia korekty dedykowanej mikroprzedsiębiorstwom jest widoczna nie tylko w odniesieniu do analizy wskaźnikowej, ale i oceny efektywności inwestycji, zarówno rzeczowych, jak i w przypadku innych zasobów, którymi jednostka dysponuje.

Skorygowany wynik finansowy będący podstawą oceny powyższych wskaźników upodobniony zostanie do zysku ekonomicznego. Zysk ekonomiczny jest źródłem dodatkowych korzyści dla właścicieli. Powstaje wówczas, gdy wytworzona wartość dodana przewyższa obciążenia związane z (Janik, Paździor, 2012, s. 153):

- a) godziwym wynagrodzeniem za pracę, łącznie z kosztami świadczeń na rzecz pracowników;
- b) kosztami zaangażowania kapitałów (odsetek od kapitałów obcych i oczekiwaną przez właścicieli dywidendą);
- c) podatkami kosztowymi i podatkiem dochodowym oraz różnymi opłatami administracyjnymi, skarbowymi itp.;
- d) kosztami posiadania aktualnego zasobu środków trwałych (kosztami konserwacji, remontów, napraw, amortyzacji itp.).

W przypadku mikroprzedsiębiorstw identyfikacja wyżej wymienionych elementów nie jest zadaniem trudnym, pozwala jednak na ocenę realnie osiągniętych korzyści. Tym samym daje właścicielom pogląd odnośnie do kondycji ekonomicznej przedsiębiorstwa, wykorzystania jego potencjału oraz umożliwia podejmowanie racjonalnych decyzji w zakresie jego przyszłości. Zysk ten może stanowić podstawę do określenia różnych wskaźników rentowności (rentowności aktywów, rentowności zatrudnienia, rentowności sprzedaży itp.).

Zmodyfikowaną wersję zysku ekonomicznego stanowi wskaźnik ekonomicznej wartości dodanej (EVA). Może być on wykorzystany również do oceny efektywności pracy mikroprzedsiębiorstw, jest on bowiem najczęściej obliczany w sposób uproszczony (Duliniec, 2011, s. 69). W tym celu należałoby dokonać odpowiedniej korekty zysku ze sprzedaży oraz wartości zainwestowanego kapitału. W przypadku zysku ze sprzedaży jego wartość księgową powiększa się o korzyści właściciela zaksięgowane w koszty uzyskania przychodów oraz pomniejsza o podatek dochodowy naliczony zgodnie z obowiązującą stopą tego podatku. W dalszej kolejności ustala się wartość zainwestowanego kapitału. W tym celu do aktywów własnych dodaje się tak zwane ekwiwalenty kapitału (np. z tytułu leasingu, dzierżawy środków trwałych). Od tak skorygowanej wartości aktywów odejmuje się nieoprocenowane zadłużenie (np. zobowiązania z tytułu dostaw i rozliczeń z instytucjami). Obliczona w ten sposób wartość kapitałów nazywana jest kapitałem zainwestowanym (IC). Wartość wskaźnika obliczyć można według formuły:

$$EVA = Z_{sk} - WACC \cdot IC$$

gdzie: WACC – średnioważony koszt kapitału zaangażowanego w finansowanie działalności przedsiębiorstwa.

Jeżeli przedsiębiorstwo nie korzysta z oprocentowanych kapitałów obcych (kredytów, pożyczek), to wówczas wartość WACC będzie równa oczekiwanej przez właściciela stopie korzyści z kapitałów własnych. Przy angażowaniu obcych środków trzeba obliczyć średnią ważoną wartość WACC.

Dodatkowym elementem utrudniającym szacowanie poziomu efektywności mikroprzedsiębiorstwa jest ograniczony zakres informacji niezbędnych do oceny rentowności prowadzonej działalności. Zdecydowana większość tych podmiotów nie prowadzi ksiąg rachunkowych¹, tylko uproszczone ewidencje podatkowe (podatkowa księga przychodów i rozchodów, ryczałt od przychodów ewidencjonowanych lub są objęte kartą podatkową). Taki stan rzeczy znacząco ogranicza zakres informacji finansowych możliwych do wykorzystania dla celów decyzyjnych.

4. Dylematy oceny ryzyka finansowego w mikroprzedsiębiorstwie

Ryzyko działalności gospodarczej związane jest bezpośrednio z efektywnością ekonomiczną. Na ogół wyższej efektywności towarzyszy wyższe ryzyko. Można powiedzieć, że poziom efektywności jest pochodną poziomu ryzyka. Zarządzanie przedsiębiorstwem jest swego rodzaju grą między efektywnością a ryzykiem, jaką prowadzi zarząd przedsiębiorstwa. Chcąc osiągnąć wyższą efektywność, przedsiębiorstwo musi inwestować, wprowadzać nowe produkty, zdobywać nowe rynki zbytu, dążyć do zdobycia przodującej pozycji na rynku, w większym zakresie korzystać z kapitałów obcych. Wszystkie te działania zwiększają ryzyko, lecz równocześnie dają szansę na osiągnięcie większego zysku i szybszy wzrost wartości przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwa działające mniej ekspansywnie, wykazujące dużą ostrożność w inwestowaniu i korzystaniu z kapitałów obcych, na ogół mniej ryzykują, lecz równocześnie wykazują niższą efektywność. Niższa efektywność jest ceną za większe bezpieczeństwo, zaś wyższa efektywność jest opłacona zwiększonym ryzykiem.

Poziom ryzyka operacyjnego zależy od możliwości aktywnego wpływania na wielkość sprzedaży, ceny i koszty przedsiębiorstwa, te zaś zależą w dużej mierze od struktury majątku (im wyższy udział majątku trwałego, tym na ogół wyższe ryzyko operacyjne), wyposażenia technicznego przedsiębiorstwa (jego elastyczności i możliwości przestawienia się na inną produkcję), postawy kierownictwa i pracowników (ich skłonności do wprowadzania innowacji i zmian), nasilenia konkurencji (liczby konkurentów, ich pozycji rynkowej, stosowanych metod walki konkurencyjnej, barier wejścia na rynek nowych podmiotów gospodarczych itp.), stabilności gospodarki krajowej i światowej (w przypadku przedsiębiorstw o wysokim udziale eksportu lub importu). Ryzyko wytwórcy to inaczej niepewność co do wyników prowadzonej przez przedsiębiorstwo działalności operacyjnej. Miarą tego ryzyka jest spadek zysków i wygenerowanych środków pieniężnych pod wpływem niekorzystnych tendencji w otoczeniu przedsiębiorstwa.

¹ Osoby fizyczne, spółki cywilne osób fizycznych, spółki jawne osób fizycznych oraz spółki partnerskie są zobowiązane do prowadzenia ksiąg rachunkowych od 1 stycznia 2017 r., jeżeli ich przychody za 2016 r. wyniosą co najmniej równoważność w walucie polskiej 2 000 000 euro (Ustawa, 1994, art. 2 ust. 1 pkt 2 w brzmieniu obowiązującym od 1 stycznia 2017 r.). W przeliczeniu na złote jest to zatem kwota blisko 8,6 mln zł.

Poziom ryzyka gospodarczego zmienia się w czasie. Na ogół jest niższy w fazie dobrej koniunktury gospodarczej, wyższy zaś w okresach stagnacji i recesji gospodarczej. W każdych jednak warunkach świadomość ryzyka i konieczności jego minimalizacji musi towarzyszyć przedsiębiorcom. Dlatego w swojej działalności powinni tworzyć warunki umożliwiające ograniczenie ryzyka. Jest to możliwe poprzez tworzenie rezerw na pokrycie ewentualnych strat nietrafionych decyzji, korzystanie z usług ubezpieczycieli (np. ubezpieczenie przed skutkami zdarzeń losowych), wykorzystywanie opinii ekspertów przy podejmowaniu decyzji trudnych, o długofalowych konsekwencjach. Trzeba jednak podkreślić, że mikroprzedsiębiorstwa mają dość ograniczone możliwości tworzenia takich rezerw.

Mikroprzedsiębiorstwa to podmioty o ograniczonych możliwościach finansowych. Ich kapitał pochodzi głównie z wkładów właścicielskich i ewentualnie zatrzymanych zysków. Biorąc pod uwagę, że zyski te często są konsumowane (przynajmniej w znaczącej części), a możliwości zasilania zewnętrznego (kredyty, pożyczki) bardzo ograniczone, oznacza to, że podmioty te funkcjonują w warunkach wysokiego ryzyka operacyjnego nazywanego ryzykiem wykonawcy. W tej sytuacji szczególnie przydatna staje się bieżąca analiza prognozy rentowności, która umożliwia szybką identyfikację zagrożeń spadkiem cen sprzedaży, wzrostem cen zaopatrzeniowych, wzrostem płac czy spadkiem sprzedaży.

Podsumowanie

Mikroprzedsiębiorstwa nie są kopią dużych lub średnich organizacji gospodarczych. Różnią się nie tylko skalą prowadzonej działalności gospodarczej, lecz także motywami, które leżą u podstaw ich powoływania. Wobec powyższego mają inne cele oraz inny sposób prowadzenia działalności gospodarczej. Dysponują bardzo ograniczonymi kapitałami, mają ograniczony dostęp do zewnętrznych źródeł finansowania, a ich właściciele ponoszą niewspółmiernie wyższe ryzyko w porównaniu z menedżerami zarządzającymi dużymi lub średnimi podmiotami.

Wymienione wyżej cechy sprawiają, że mimo podobnych kryteriów oceny efektywności prowadzonej działalności należy stosować zróżnicowane metody pomiaru efektów i ryzyka gospodarczego. Przy badaniu efektywności należy uwzględnić nie tylko zysk księgowy, lecz również korzyści, które właściciele traktują jako koszty uzyskania przychodów. Z uwagi na ograniczone rozmiary prowadzonej działalności identyfikacja korzyści ukrytych w kosztach jest relatywnie łatwa. Do oceny efektywności tych podmiotów zaproponowano zmodyfikowaną wersję zysku ekonomicznego oraz uproszczoną wersję ekonomicznej wartości dodanej (EVA).

Ryzyko towarzyszące mikroprzedsiębiorcom w dużej mierze ma charakter operacyjny. Ograniczoność kapitałów obcych (niezależnie od przyczyny) sprawia, że powodzenie tych podmiotów gospodarczych zależy przede wszystkim od rodzaju prowadzonej działalności gospodarczej, nasilenia konkurencji ze strony średnich i dużych przedsiębiorstw

oraz kreatywności właścicieli (ich pomysłowości, zdolności do wprowadzania innowacji, umiejętności wczesnego wykrywania zagrożeń i szybkości reagowania na nie). W ocenie ryzyka tych przedsiębiorstw przydatna jest analiza prognozy rentowności.

Bibliografia

- Agnew, J. (2000). Political Economy. *Progress in Human Geography*, 24 (1), 101–110.
- Bojar, E., Paździor, A. (2015). Kapitał ludzki – klucz do rozwoju w gospodarce globalnej. W: E. Kwiatkowski, B. Liberda (red.), *Determinanty rozwoju Polski. Rynek pracy i demografii* (s. 392–401). Warszawa: Wyd. PTE.
- Brendzel-Skowera, K. (2012). Tworzenie wartości według społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego*, nr 736, *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 55, 313–325.
- Cwynar, A., Cwynar, W. (2002). *Zarządzanie wartością spółki kapitałowej. Koncepcje. Systemy. Narzędzia*. Warszawa: Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce.
- Drucker, P.F. (1994). *Menedżer skuteczny*. Kraków: Wyd. AE w Krakowie.
- Duliniec, A. (2011). *Finansowanie przedsiębiorstwa. Strategie i instrumenty*. Warszawa: PWE.
- Farrell, M.J. (1957). Measurement of Productive Efficiency. *Journal of the Royal Statistical Society, Series A*.
- Griffin, R.W. (2004). *Podstawy zarządzania organizacjami*. Warszawa: PWN.
- Hawanini, G., Viallet, C. (2007). *Finanse menedżerskie*. Warszawa: PWE.
- Janik, W., Paździor, M. (2012). *Rachunkowość zarządcza i controlling*. Lublin: Wyd. Politechniki Lubelskiej.
- Komorowski, J. (2012). *Cele przedsiębiorstwa a rozwój gospodarczy. Ujęcie behawioralne*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.
- Koopmans, T.C. (1951). *Activity Analysis of Production and Allocation*. New York, London: John Wiley & Sons Inc., Chapman & Hall Limited.
- Krajewski, M. (2006). *Zarządzanie finansowe w przedsiębiorstwach. Zasady. Efektywność. Narzędzia*. Gdańsk: ODDK.
- Łuczka, T. (2001). *Kapitał obcy w małym i średnim przedsiębiorstwie*. Warszawa: PWN.
- Michalski, G. (2005). *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*. Warszawa: PWN.
- Osbert-Pociecha, G. (2007). *Relacja między efektywnością i elastycznością organizacji*. W: T. Dudycz, Ł. Tomaszewicz (red.), *Efektywność – rozważania nad istotą i pomiarem* (s. 337–349). Wrocław: Wyd. AE we Wrocławiu.
- Owolabi, S.A., Obida, S.S. (2012). Liquidity Management and Corporate Profitability: Case Study of Selected Manufacturing Companies Listed on the Nigerian Stock Exchange. *Business Management Dynamics*, 2 (2), 10–25.
- Paździor, A. (2013). *Wycena wartości przedsiębiorstwa w warunkach destabilizacji rynków finansowych*. Warszawa: Difin.

- Rutkowska, A. (2013). Teoretyczne aspekty efektywności – pojęcie i metody pomiaru. *Zarządzanie i Finanse, 11* (1/4), 439–453.
- Szydło, M. (2008). *Konkurencja regulacyjna w prawie spółek*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Thomas, Ch.R., Maurice, S.Ch. (2016). *Managerial Economics*. New York: Mcgraw-Hill Education.
- Ustawa z 29.09.1994 o rachunkowości. Dz.U. 2017, poz. 1047, z późn. zm.
- Ustawa z 2.07.2004 o swobodzie działalności gospodarczej. Dz.U. 2004, nr 173, poz. 1807, z późn. zm.
- Wędzki, D. (2003). *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*. Kraków: Oficyna Ekonomiczna.

DILLEMMAS OF ASSESING THE ECONOMIC EFFICIENCY AND BUSINESS RISK OF MICROENTERPRISE

Keywords: microenterprise, business goals, profitability, efficiency, operational risk

Summary. Microenterprises are entities that differ from other companies by objectives of the business, the ways of management, the scope of using external financial sources and the level of economic risk. This risk is mainly related to threats directly arising from operational activities. Normally, the small share of loans in financial structure of these entities makes the financial risk relatively low, but increases the operational risk. In case of capital shortage, entrepreneurs cannot expect the involvement of liabilities. Therefore, the assessment of microenterprises requires a slightly different way of measuring efficiency. Widely known methods of measuring the level and the rate of profitability require some modification.

Translated by Artur Paździor

Cytowanie

Paździor, A., Paździor, M. (2017). Dylematy oceny efektywności ekonomicznej i ryzyka biznesowego mikroprzedsiębiorstwa. *Ekonomiczne Problemy Usług, 2* (127), 199–209. DOI: 10.18276/epu.2017.127-18.