

Maria Gorczyńska, Halina Zadora

Bezpieczeństwo finansowe na tle ogólnych warunków funkcjonowania mikro i małych przedsiębiorstw w Polsce

Ekonomiczne Problemy Usług nr 111, 391-402

2014

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

*MARIA GORCZYŃSKA**HALINA ZADORA*

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

**BEZPIECZEŃSTWO FINANSOWE NA TLE OGÓLNYCH
WARUNKÓW FUNKCJONOWANIA MIKRO I MAŁYCH
PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE****Streszczenie**

Sektor MMP w Polsce cechuje jeden z najniższych wskaźników przeżywalności przedsiębiorstw w Europie. Poszukując źródeł przyczyn, niekorzystnej dla gospodarki polskiej statystyki, w literaturze nieustająco zwraca się uwagę na brak dostępu do kapitału oraz problem generowania nadmiernych kosztów działalności. W artykule odniesiono się do tych dwóch obszarów wskazując na pozytywne zmiany ogólnych warunków funkcjonowania MMP. Stwierdzono, że przy prawidłowo przeprowadzonym rachunku ekonomicznym, wykorzystaniu istniejącego dostępu do kapitału oraz możliwości kontroli kosztów, jakie stwarza rynek outsourcingowy, niewralgicznym warunkiem przeżycia MMP staje się zachowanie bezpieczeństwa finansowego. Zaproponowana miara bezpieczeństwa finansowego dla MMP wypełnia lukę w tym zakresie.

Słowa kluczowe: bezpieczeństwo finansowe, należności, zapasy, zobowiązania bieżące, outsourcing

1. Sformułowanie problemu badawczego i jego prezentacja

Z danych z roku 2011 wynika, że liczba przedsiębiorstw zarejestrowanych w Polsce wyniosła 4 071 576, z czego mikro przedsiębiorstwa stanowiły 94,8%, a wraz z małymi, które stanowiły 4,3% wszystkich przedsiębiorstw, sektor MMP wyniósł ponad 99,0% ogółu przedsiębiorstw¹. W Polsce tendencja ta utrwała się z roku na rok, bo powstaje coraz więcej przedsiębiorstw z grupy MMP, czyli mikro i małych przedsiębiorstw. Polska wyróżnia się jednak także tym, że wskaźnik ich przeżywalności należy do najniższych w Europie. Według danych GUS pierwszy rok działalności przeżywają trzy na cztery firmy w Polsce (w 2010 r. wskaźnik przeżycia wynosił 77,8%), przy czym przeżywalność ta w kolejnych latach wynosi do 50,0% – w drugim i spada osiągając wskaźnik przeżycia 31,0% w piątym roku dzia-

¹ <http://www.parp.gov.pl/files/74/75/76/479/15160.pdf> (4.12.2013).

łałości². Niesatysfakcjonujący jest również udział tej grupy przedsiębiorstw w sektorze MŚP. Według danych Eurostatu, udział MMP w tym sektorze wyniósł 2,8%, podczas gdy w UE – 6,9%. Także udział MMP w wartości dodanej brutto, wytworzonej w sektorze przedsiębiorstw w Polsce, był znacząco niższy i wyniósł 11,5% wobec 18,9% w UE³. Już te dane stanowią ważną przesłankę, by problem przeżywalności MMP, w środowisku rynkowym gospodarki polskiej, uznać za ważny i go podjąć.

Poszukując w literaturze opisu przyczyn niekorzystnej dla gospodarki polskiej statystyki, nieustająco zwraca się uwagę na brak dostępu do kapitału, w nim upatrując fundamentalnej przyczyny nieprzeżywalności przedsiębiorstw z grupy MMP. Pomija się, lub lekceważy, fundamentalną finansową niewydolność już w momencie powstania mikro – czy małego przedsiębiorstwa. Zwraca uwagę nagminne nieprzysiężanie wagi do stopy zwrotu z planowanego przedsięwzięcia inwestycyjnego, jakim jest każde nowo powstałe przedsiębiorstwo. Jeśli w ogóle tego typu rachunek ekonomiczny właściciel przyszłego przedsiębiorstwa przeprowadzi i z całą powagą do niego przystąpi, to zadawała się znacząco niższą, od porównywalnych inwestycji, stopą zwrotu, a nierzadko podejmuje działalność przy stopie zwrotu niższej od inwestycji bez ryzyka, za jaką uważa się inwestycje w obligacje skarbowe. Prowadzi to, już na początku cyklu życia, do nieefektywnego wykorzystania zgromadzonych zasobów i destrukcji zainwestowanego kapitału. W tych warunkach przeżycie pierwszego roku staje się często barierą nie do pokonania przez mikro i małe przedsiębiorstwo. Jeśli mimo przeciwności losu, które samo sobie przedsiębiorstwo zgutowało, tzn. brakiem zweryfikowanej strategii rozwoju, przedsiębiorstwo wypracuje *status quo* na rynku i przekroczy próg rentowności, to szybko dotyka je zanikająca rentowność, prowadząca do destrukcji, z trudem wytworzonej, wartości dodanej i kapitału założycielskiego. W krótkim czasie zanikającym zyskom zaczynają towarzyszyć spadające przychody, często sztucznie podtrzymywane przez wydłużane terminy płatności należności, które nie wystarczają na pokrycie bieżącej działalności operacyjnej, co w dalszej kolejności prowadzi do niedotrzymywania terminów płatności z tytułu zobowiązań bieżących, a ich zaprzestanie skutkuje postawieniem przedsiębiorstwa w stan upadłości przez wierzycieli.

Upadłość tych przedsiębiorstw – jak przekonuje literatura i praktyka – są trwale wpisane w filozofię działania MMP, choć ich skutki dla gospodarki nie są wyłącznie negatywne. Jeśli upadłość lub likwidacja jest „kontrolowana”, czyli stwarza szansę na ponowne założenie przedsiębiorstwa i nie zagraża bytowi rodziny właściciela, to taka „twórcza destrukcja” – jak nazywał ją J.A. Schumpeter – gospodarce rynkowej sprzyja, bo absorbuje uwolnione zasoby w nowe przedsięwzięcia. Tyle że nie ta grupa przedsiębiorstw decyduje o sukcesach sektora MMP. O sile sektora MMP decydują bowiem przedsiębiorstwa innowacyjne, wśród których szczególną witalnością charakteryzują się przedsiębiorstwa rodzinne. To one przestrzegają fundamentalnych zasad działania w otoczeniu rynkowym. Wykorzystują możliwości finansowania zewnętrznego, jeśli przynosi to efekt dźwigni finansowej,

² *Ibidem*.

³ J. Łapiński, *Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Raport o stanie małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, red. A. Brussa, A. Tarnawa, PARP, Warszawa 2011, s. 13, 16.

przy akceptowalnym ryzyku finansowym oraz outsourcingu, jeśli obniży to ich koszty działania. Jeśli przy tym opanują trudną sztukę utrzymania bezpieczeństwa finansowego, rozumianego jako zdolność do odtwarzania działalności podstawowej w poczuciu braku zagrożenia co do jej kontynuacji, ich sukces rynkowy może być liczony w latach. Celem artykułu jest zdefiniowanie problemu bezpieczeństwa finansowego i zaproponowanie miary bezpieczeństwa finansowego, która byłaby prostym narzędziem w rękę właścicieli przedsiębiorstwa wspomagającym sprawne funkcjonowanie mikro i małych przedsiębiorstw. W artykule proponuje się miarę bezpieczeństwa finansowego, którą zbudowano na podstawie znanych w literaturze miar finansowych, wykorzystując w tym celu dedukcję jako metodę badawczą.

2. Typy przedsiębiorstw MMP a motywy i kapitałowe możliwości działania

Na pytanie, jakiego typu przedsiębiorstw przedstawiona wyżej logika działania dotyka, należy przywołać kategorie przedsiębiorstw o „orientacji zachowawczej”. Są to przedsiębiorstwa, dość liczne, nastawione na działania krótkoterminowe, koncentrujące się na „wyeksploatowaniu” niszy rynkowej, w której osiadły i z której właściciel czerpie źródła dochodu dla realizacji konsumpcji własnej i swojej rodziny. Do tej grupy przedsiębiorstw należą firmy „martwo urodzone”, firmy meteory, firmy, powstałe często z konieczności, zastępujące właścicielowi świadczoną wcześniej przez niego, utraconą pracę najemną⁴. Ta grupa przedsiębiorstw odpowiada za niski poziom kapitału społecznego, na który składa się również niski poziom zaufania firm do siebie⁵. Głównie wśród tych przedsiębiorstw odnotowuje się wysoki poziom akceptacji dla nieetycznych zachowań, czyli niepłacenia faktur na czas lub w ogóle ich niepłacenie, wykorzystanie luk w prawie, oszukiwanie i cwaniactwo, czyli to wszystko, co określa się mianem nadużywania zaufania.

Przeciwwagą dla tej grupy są przedsiębiorstwa o orientacji prorozwojowej, nastawionej na przyszłość. Wyznaczają sobie cele długookresowe i na tych celach koncentrują swą działalność operacyjną; dbają o rentowność i pomnażają zasoby, pokonując kolejne fazy cyklu życia. Tę grupę przedsiębiorstw tworzą tzw. przedsiębiorstwa innowacyjne, wśród których nierzadko znajdują się przedsiębiorstwa rodzinne. Zarówno jedne, jak i drugie wytyczają sobie długookresową perspektywę działania, w wypadku przedsiębiorstw rodzinnych obliczaną na następne pokolenia. Jeśli są one ponadto innowacyjne, to powstają i rozwijają się na bazie produkcji nowego wyrobu lub wyraźnie udoskonalonego, z zastosowaniem nowych surowców lub nowego zastosowania znanych surowców. Dzięki temu kreują nowy rynek, lub przejmują rynek po produkcie „odchodzącym”, dlatego inwestycje tych przedsiębiorstw mają wieloletni horyzont, a stopa zwrotu zapewnia im przeżycie.

⁴ Często są to firmy nastawione na szybkie rozwiązanie, o wybitnie konsumpcyjnym charakterze. Zdarza się też, że działają na pograniczu legalizmu i szarej strefy, por. *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, red. B. Piasecki, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa–Łódź, 2001, s. 75.

⁵ Jak wynika z European Social Survey (2008 r.), Polska lokuje się w „ogonie” krajów rozwiniętych, gdy chodzi o wzajemne zaufanie. O ile np. w Norwegii wskaźnik zaufania wynosi 70%, to w Polsce – poniżej 30%. Wyprzedzamy m.in. Grecję, Ukrainę, Rosję, Bułgarię.

Przedsiębiorstwa prorozwojowe potrzebują dużo czasu, by się rozwijać – nawet kilkadziesiąt lat, aby stać się ważnym graczem na rynku, cały czas pozostając w segmencie MMP. Ich rozwój zwykle bywa powolny, często nawet po kilku, kilkunastu latach nie przekroczą zatrudnienia, kwalifikującego do grupy małych przedsiębiorstw⁶. Przedsiębiorstwa rozwojowe mają sporo możliwości dostępu do kapitału, pomijając rangę wkładu własnego, mają dostęp do kredytów i pożyczek bankowych oraz dotacji ze środków UE⁷. Przedsiębiorstwa te, jako rozwojowe, mają dostęp i korzystają z funduszy *venture capital*, a także ze wsparcia Aniołów Biznesu. Są wzmacniane kapitałem z inicjatywy JEREMIE⁸. Tradycyjne narzekania, że MMP mają ograniczony dostęp do kapitału, w szczególności do kredytów, zderzają się z wynikami raportu przygotowanego przez Bank Światowy, z którego wynika, że Polska (Doing Business 2013) pod względem dostępu do kredytów zajęła czwarte miejsce na świecie⁹.

3. Koszty działania MMP i możliwości ich racjonalizowania

MMP są świadome, że w środowisku globalnej konkurencji doskonalenie funkcjonowania każdego obszaru aktywności przedsiębiorstwa jest warunkiem koniecznym przetrwania, a to wymaga zastosowania rachunku kosztów podejmowa-

⁶ Wśród tych przedsiębiorstw zdarzają się mistrzowie w swoim fachu. Każde z nich tworzy osobny rynek, podążając ku globalizacji, cały czas pozostając małym przedsiębiorstwem. Np. szwajcarska firma Klops może być tutaj wzorcową, produkuje organy, które są w filharmoniach na całym świecie, zatrudnia 65 osób. Jest numerem jeden na niejednym kontynencie. Ma roczne przychody nie mniejsze niż 5 mld euro. Te i inne tego typu przedsiębiorstwa, w większości to rodzinne firmy, których często nie widać na rynku, bo są częścią większego produktu, np. niemieckie przedsiębiorstwo Delo, którego kleje są w 80% wszystkich wyprodukowanych kart z chipami. Niemiecka firma Flexi wytwarza tylko jeden produkt – automatyczne smycze dla psów. Jeśli rodzimy rynek się wyczerpie, przedsiębiorstwa te wychodzą w świat. Flexi robi 12 mln smyczy rocznie i ma 70% światowego rynku. W Polsce jest około 48 firm – liderów w swojej branży, wśród których np. znajduje się firma Marpol – potentat w wędzeniu łososia, HTL Strefa – w produkcji lancetów, Ivona Software – producenta syntetyzatorów mowy; por. wywiad z Hemannem Simonem, „Gazeta Wyborcza” 4.11.2013 r.

⁷ Pomocne dla przedsiębiorstw poszukujących kapitału obcego są Fundusze Pożyczkowe, Fundusze Poręczeń Kredytowych. Bank Gospodarstwa Krajowego podjął inicjatywę gwarancji *de minimis* dla zabezpieczenia kredytów udzielanych przedsiębiorstwom przez banki. Jest to tzw. kredyt z gwarancją *de minimis*. Jeśli kredytobiorca nie spłaci kredytu, BGK dokona wypłaty z gwarancji na rzecz banku kredytującego, jest to gwarancja w ramach programu dopuszczalnej pomocy publicznej. Szerzej: http://ksu.parp.gov.pl/pl/oferta_ksu. (1.12.2013); <http://www.deminimis.gov.pl/przedsiębiorcy/> (1.12.2013).

⁸ Pod egidą Polskiej Fundacji Przedsiębiorczości stworzono sieć Aniołów Biznesu AMBER. W odróżnieniu od funduszy VC, procedury są szybsze, choć i wsparcie kapitałowe jest mniejsze. Szerzej: <http://www.amberinvest.org/pl/> (1.12.2013).

⁹ Szerzej: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf> (3.12.2013).

nych działań. Przedsiębiorstwa te mają pełną świadomość, jak mogą wpłynąć na zmniejszenie kosztów, dlatego też starają się wykorzystywać szanse stwarzane im przez rynek w tym obszarze. To głównie dla przedsiębiorstw rozwojowych dostępny jest rynek outsourcingowy w Polsce, aby mogły korzystać z koordynacji zasobów przez rynek, zamiast tworzyć ośrodki kreacji kosztów przez koordynację wewnętrzną zasobów. Ponieważ działalność outsourcingowa w Polsce jest obecnie najszybciej rozwijającą się działalnością gospodarczą, należy przyjąć, że dla korzystających z tego rynku przedsiębiorstw MMP, usługi te są pożądane, bo skutkują oszczędnościami w kosztach. W przeciwnym wypadku, przy braku oszczędności, z takich usług nie korzystałyby i zastępowałyby je koordynacją wewnętrzną.

W działalność outsourcingową zaangażowanych jest obecnie ponad 100 tys. osób, a 8 lat temu takiego rynku jeszcze nie było¹⁰. To w ramach outsourcingu powstały tzw. centra usług wspólnych, które w imieniu grupy przedsiębiorstw negocjują ceny, warunki sprzedaży, np. prądu elektrycznego, gazu, ubezpieczeń, usług telekomunikacyjnych, usług kurierskich, a nawet materiałów biurowych (np. papieru do drukarek). Centralizując zakupy, przedsiębiorstwa uzyskują niższe ceny i lepsze warunki płatności¹¹, np. w Polskich Grupach Zakupowych SA lider zrzeszonych przedsiębiorstw ustala potrzeby, przygotowuje specyfikacje, wysyła zapytania ofertowe, organizuje przetargi i podejmuje decyzje o wyborze dostawcy.

Dla racjonalizowania zapasów przedsiębiorstwa wykorzystują także platformy internetowe¹². Mikro i małe przedsiębiorstwa chętnie korzystają z usług informatycznych, np. Firma Fly Systems oferuje informatyczną obsługę w prowadzeniu sklepów internetowych. Firma oferuje oprogramowanie, miejsce na serwerze, obsługę dostaw towarów, rozliczanie transakcji i prowadzenie księgowości. Współpracuje z ponad 70 hurtowniami i co pół godziny aktualizuje bazę produktów. Dzięki temu mikro przedsiębiorca, np. sprzedawca detaliczny nie ponosi kosztów utrzymania zapasów. W zamian przedsiębiorstwo opłaca tylko abonament¹³.

Oszczędności w kosztach pracy, MMP mogą osiągać korzystając z outsourcingu personalnego, który zwykle polega na oferowaniu zatrudnionych przez siebie pracowników innym firmom, a zainteresowana tym inna firma może dzięki temu zastąpić pracowników przebywających na urloпах lub zwolnieniach lekarskich. Przedsiębiorstwa zatrudniające w ten sposób pracowników, szczególnie te o charakterze sezonowym, mogą osiągać oszczędności, unikając rekrutacji i samodzielnego

¹⁰ Szerzej http://www.rynekpracy.pl/dla_mediow_1.php (1.12.2013).

¹¹ W Polsce działa kilkanaście organizacji oferujących przystąpienie MMP do grup zakupowych, tworzy je m.in. Związek Przedsiębiorstw i Pracodawców. Dzięki grupie zakupowej, koszty surowców i materiałów są niższe nawet o 30%. Grupy zakupowe mają charakter branżowy i regionalny. Istniejąca Grupa Paliwowa gromadzi przedsiębiorstwa, które używają co najmniej 5000 litrów paliwa miesięcznie, zrzeszona w ramach Podkarpackiego Klubu Biznesu. Szerzej *ibidem*.

¹² Taką platformę oferuje firma Logintrade, powstała w 2008 r. W 2012 r. miała blisko 27 tys. zarejestrowanych dostawców i wygenerowała zakupy o wartości ok. 4 mld zł. Szerzej <http://www.logintrade.pl/platforma-it/o-platformie> (1.12. 2013).

¹³ Najtańszy pakiet to 200 zł miesięcznie a najdroższy pakiet – 799 zł miesięcznie. Dzięki współpracy z Idea Bankiem, nowo powstające przedsiębiorstwa w sieci mogą otrzymać 25 tys. zł kredytu na start. Szerzej „Newsweek” 7–13.10.2013 r., <http://flysystem.pl/o-programie/> (1.12.2013).

zatrudniania pracowników. Zgodnie bowiem z kodeksem pracy, pierwotny pracodawca nadal odpowiada za odprowadzenie składek do ZUS i zaliczek na podatek od wynagrodzenia pracowników. Także to, że przedsiębiorstwo nie jest właścicielem samochodów, z księgowego punktu widzenia, przynosi mu sporo korzyści. Samochody firmowe to źródło kosztów transportu. O wiele taniej jest, gdy przedsiębiorstwo wynajmuje lub korzysta z leasingu¹⁴.

Rynek outsourcingowy świadczy też usługi na rzecz MMP, podejmujących działalność na rynkach zagranicznych. Zainteresowani wymianą zagraniczną nie widzą konieczności zatrudniania dodatkowych pracowników. Istniejący serwis tłumaczeń online daje dostęp do tłumacza, spośród 150 tłumaczy z całego świata, którzy uczestniczą w rozmowach telefonicznych, e-mailowych, SMS-owych¹⁵.

Outsourcing księgowy to chętnie wykorzystywana usługa przez MMP na rynku polskim. Na podstawie raportu „Księgowość mikro i małych firm w Polsce 2011”, opracowywanego przez firmę inFakt.pl wraz z agencją badawczą 4P research mix., stwierdzić można, że już ponad 50% mikro i małych firm korzysta z usług zewnętrznych biur rachunkowych¹⁶.

Rynek outsourcingowy to także naturalne środowisko dla powstawania i rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw. Jako przykład posłużyć może ów serwis tłumaczeń, którego właściciel zatrudnia – jeśli już – nielicznych pracowników na umowę o pracę, sam jest bowiem tłumaczem w kilku językach. Potrzeby operacyjne firmy wypełnia duża rzesza współpracujących z firmą tłumaczy. Innym znanym od lat przykładem są biura usług księgowych, same zaliczane do MMP. Świadczą usługi księgowe na rzecz innych, takich samych jak one, MMP¹⁷.

Polski rynek outsourcingowy rośnie (ok. 15% rocznie), bo rośnie popyt przedsiębiorstw czerpiących wymierne korzyści – oszczędności kosztów. Jego wartość.

¹⁴ Potentatem na rynku w Polsce jest Polski Związek Wynajmu i Leasingu Pojazdów, który zrzesza 17 największych firm zajmujących się tą profesją. Szerzej <http://pzwlp.pl/?m=aktualnosci&id=133> (1.12.2013).

¹⁵ Np. Serwis Dogadamy.pl ruszył w sierpniu 2012 r., a 10 października została zrealizowana pierwsza usługa od jednego klienta. Obecnie (pod koniec 2013 r.) obsługuje ok. 30 zleceń dziennie. Serwis działa 24 godziny na dobę. Szerzej www.wyborcza.biz/firma (5.12.2013).

¹⁶ https://www.small-business-dna.pl/index.php?option=com_content&view=article&catid=36%3Ablog&id=63%3Aksigowy-z-internetu&Itemid=183 (4.12.2013).

¹⁷ Wśród małych przedsiębiorstw najpopularniejszy jest outsourcing księgowy. A skala potrzeb w tym zakresie sprzyja rozwojowi małych przedsiębiorstw świadczących te usługi (wg szacunku ekspertów Fundacji Rozwoju Przedsiębiorczości Starter, szerzej http://www.fundacjastarter.org/pl/tl_files/informatory/raport-uslugi-ksiegowe-2013.pdf (4.12.2013)). Dla przedsiębiorstw korzystających z tych usług, koszt jest niewielki, miesięczny średni koszt prowadzenia ewidencji ryczałtowej to zaledwie 150 zł, a księgi przychodów i rozchodów – 350 zł. Nawet zlecenie prowadzenia księgi handlowej to średni koszt zaledwie 1500 zł, czyli dużo mniej niż zatrudnienia do tego celu pracownika. Za: K. Gozdan, *Formy opodatkowania i ewidencji księgowej mikro i małych firm*, w: *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, red. A. Bielawska, MIKROFIRMA 2013, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2013, s. 577.

sięga już blisko 15 mld zł. Połowa z 1,8 mln przedsiębiorstw działających w Polsce systematycznie korzysta z usług zewnętrznych¹⁸.

4. Wymóg bezpieczeństwa finansowego

Czy dbałość o niskie koszty wystarczy, by przedsiębiorstwo spełniało warunki bezpieczeństwa finansowego? Odwołując się do literatury z zarządzania, bezpieczeństwo postrzega się tam jako prawidłowo przygotowaną, realizowaną i odtwarzaną działalność, a wspierając się terminologią wojskową – przy braku poczucia zagrożenia¹⁹. Posiłkując się tą definicją, przyjmujemy że przedsiębiorstwo zachowuje bezpieczeństwo finansowe, gdy dążąc do realizacji celów ma nie tylko zapewniony dostęp do najbardziej cenionych przez niego zasobów, które w powtarzających cyklach wytwarzania przekształca w wyroby finalne i ma zapewniony dostęp do rynku zbytu tych wyrobów, ale także przekonanie, że dostęp do zasobów i rynku nie będzie gorszy w przyszłości i może być odtworzony bez przeszkód. Przedsiębiorstwo ma też przekonanie, że jeśli pojawią się w tym obszarze zakłócenia, to mogą być skutecznie oddalone²⁰. O jakich zagrożeniach mowa? W literaturze z dziedziny finansów podkreśla się, że im większa jest nadwyżka aktywów obrotowych nad zobowiązaniami krótkoterminowymi, tym większe jest bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstwa²¹. Rozwijając tę myśl, przy zachowaniu całej złożoności problemu i jego dynamicznego charakteru, autor definicji wiąże zagrożenie ze zdolnością do wywiązania się z zobowiązań krótkoterminowych, czyli płynnością finansową postrzeganą statycznie. Wgłębiając się dalej w istotę rzeczy, miara ta, jako majątek obrotowy do zobowiązań krótkoterminowych, jeśli nawet jest spełniona, rodzi pytanie, czy pozwala bez przeszkód odtworzyć działalność i ją kontynuować? I w tym względzie należy mieć wątpliwości. Wykazywane w liczniku wartości majątku obrotowego mogą tworzyć zapasy o niskiej płynności lub wręcz niezbywalne, a należności przeterminowane – trudno ściągalne lub stracone, przy równoczesnych zerowych stanach środków pieniężnych na rachunkach bankowych. Z takiej struktury majątku obrotowego, choć przewyższającej zobowiązania bieżące, nie da się „wykrzesać” zasobów pieniężnych, by skierować je na odtworzenie i kontynuację działalności operacyjnej. W tej sytuacji przedsiębiorstwo, choć formalnie zachowujące płynność finansową, traci bezpieczeństwo finansowe. Jeśli jednak, nie odrzuca-

¹⁸ Jak wynika z badań przeprowadzonych przez Ipsos Loyalty na zlecenie Outsourcing Experts, kolejne 7% przedsiębiorstw zamierza z takich usług skorzystać w przyszłości, szerzej <http://www.outsourcingexperts.pl/pliki/file/2013%2008%2013%20Przeg1%C4%85d%20Outsourcingoy%204%20FINAL.pdf> (4.12.2013).

¹⁹ B. Ciupek, *Finanse przedsiębiorstw – uwarunkowania gospodarki*, w: *Oddziaływanie instytucji interpretacji podatkowych na finanse przedsiębiorstw*, red. T. Famulska, Difin, Warszawa 2013, s. 100.

²⁰ B. Ciupek, *Bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstwa a interpretacje w zakresie podatków dochodowych*, w: *Interpretacje podatkowe a finanse przedsiębiorstw*, red. T. Famulska, Difin, Warszawa 2013, s. 143.

²¹ D. Wędzki, *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002, s. 35.

jąc w całości formuły płynności finansowej, uwzględni się czynnik czasu i zmodyfikuje się tę miarę, to można posłużyć się nią dla oceny bezpieczeństwa finansowego, rozumianego jako zdolność do odtworzenia cyklu wytwarzania i jego kontynuacji. Należy zwrócić uwagę, iż takie podejście do problemu utrzymania bezpieczeństwa finansowego pozwala na urealnienie poziomu cyklu kapitału obrotowego, co w razie wystąpienia zagrożenia bezpieczeństwa finansowego pozwoli na podjęcie ukierunkowanych działań w zakresie pozyskania dodatkowego kapitału.

Zadanie sformułowania miary bezpieczeństwa finansowego, którą oznaczymy przez B_F , wymaga identyfikacji składowych tej miary i ich opisu, które przedstawimy poniżej. Podstawowym składnikiem bezpieczeństwa finansowego są uzyskane w t (niech to będzie kolejny miesiąc) przychody ze sprzedaży P_{St} . Aby jednak mogły one posłużyć do wyznaczenia miernika bezpieczeństwa finansowego, muszą być skorygowane o średni okres spływu należności \bar{t}_N liczone według formuły:

$$\bar{t}_N = \sum_{i=1}^n t_i \cdot P_{ii} ,$$

gdzie:

t_i – termin spływu należności,

n – liczba wyróżnionych okresów spływu należności,

P_{ii} – udział przychodów ze sprzedaży objętych i -tym (przewidywany) terminem spływu należności.

Jeśli pomiaru bezpieczeństwa finansowego dokonuje się w każdym miesiącu $t = 30$ dni, to średnia wartość przychodów ze sprzedaży P_{St} w wyrażeniu gotówkowym zapisuje się jako:

$$\bar{P}_{St} = \frac{P_{St}}{t} \cdot \bar{t}_N .$$

Dla prezentacji liczbowej przyjmijmy, że $P_{St} = 3000$, z tym, że $P_{t1} = 20\%$, co oznacza, że 20% przychodów dokonuje się poprzez płatność gotówkową w ciągu $t_1 = 3$ dni i dalej $P_{t2} = 40\%$ przychodów realizowane są w formie gotówki w ciągu $t_2 = 14$ dni, $P_{t3} = 25\%$ przychodów formę gotówki przyjmie do $t_3 = 30$ dni, $P_{t4} = 13\%$ ma charakter płatności opóźnionych do 60 dni, a 2% przychodów nie przyjmie formy gotówki do $t_4 = 365$ dni, czyli praktycznie są stracone. Przy tych warunkach skorygowane o należności średniomiesięczne przychody ze sprzedaży wynoszą:

$$\begin{aligned} \bar{P}_s &= \frac{P_s}{t} \cdot \bar{t}_N = \frac{3000}{30} (3 \cdot 0,2 + 14 \cdot 0,4 + 30 \cdot 0,25 + 60 \cdot 0,13 + 365 \cdot 0,02) \\ &= 100 \cdot 28,8 = 2880. \end{aligned}$$

Następny składnik B_F to zapasy. Zapasy Z_p odgrywają istotną rolę nie tylko w zaopatrzeniu produkcji, jako materiały i surowce Z_M , ale także w utrzymaniu ciągłości sprzedaży wyrobów finalnych Z_G . Miernik stanu zapasów, na koniec okresu, np. $t = 30$ dni występujący jako $Z_p = Z_M + Z_G$, wyznaczony jest przez liczbę dni produkcji i dystrybucji i konieczności ich odnowienia. Jeśli cykl obrotu wynosi $t = 30$ dni, to $Z_p/30 = Z_M/30 + Z_G/30$ jest średnim dziennym stanem. Posługując się podobnym założeniem, co poprzednio, niech średni okres zużycia zapasów t_p wyraża formuła:

$$\bar{t}_p = \sum_{i=1}^p t_i \cdot Z_{ii},$$

gdzie:

t_i – termin wydania / zużycia zapasów,

p – liczba wyróżnionych okresów,

Z_{ii} – udział wydanych zapasów w wyróżnionym (przewidywanym) terminie.

Niech $Z_p = Z_M + Z_G$, wynosi $1500 = 750 + 750$ oraz

w t_1 , czyli do 10 każdego miesiąca upłynnia się 30% zapasów,

w t_2 , czyli do 20 każdego miesiąca upłynnia się 20% zapasów,

w t_3 , czyli do 30 każdego miesiąca upłynnia się 40% zapasów.

Przy tych założeniach otrzymujemy średniomiesięczny stan zapasów:

$$\bar{Z}_p = \frac{Z_p}{t} \cdot \bar{t}_p = \frac{1500}{30} (10 \cdot 0,3 \div 20 \cdot 0,2 \div 30 \cdot 0,4) = \frac{1500}{30} \cdot 8,2 = 410.$$

Dalsze składniki B_F to wynagrodzenia. Zanim staną się one kosztem pracy, występują w formie zobowiązań wobec pracowników $Z_{OB}(\text{Pr})$. Podobnie materiały i surowce przyjmują formę zobowiązań wobec dostawców $Z_{OB}(\text{Ds})$, a także obligatoryjne płatności wobec urzędu skarbowego stają się zobowiązaniem wobec US, czyli $Z_{OB}(\text{US})$. Stosując to samo podejście, co do poprzednich składowych bezpieczeństwa finansowego, przyjmujemy, że:

– $Z_{OB}(\text{Pr}) = 600$ i są realizowane w ostatnim dniu miesiąca, czyli $t = t_i = 30$, wobec czego:

$$\bar{Z}_{OB}(\text{Pr}) = \frac{Z_{OB}(\text{Pr})}{t} = \frac{Z_{OB}(\text{Pr})}{30} = \frac{600}{30} \cdot 30 = 600,$$

– $Z_{OB}(\text{Ds})$ są realizowane w 40% w ciągu 3 dni, a pozostałe 60% w ciągu 14 dni, przy tym warunku otrzymujemy:

$$\bar{Z}_{OB}(\text{Ds}) = \frac{1200}{30} (3 \cdot 0,4 \div 14 \cdot 0,6) = 384,$$

– $Z_{OB}(\text{US})$ są realizowane zgodnie z terminem nadanym przez US, czyli np. do:

$t_1 = 10$ każdego miesiąca składki na ZUS, które stanowią 20% płatności ogółem,

$t_2 = 20$ każdego miesiąca zaliczki na podatek dochodowy – 20% płatności ogółem,

$t_3 = 25$ każdego miesiąca rozliczenie VAT i akcyzy – 60% płatności ogółem.

Jeśli przyjmiemy, że $Z_{OB}(\text{US}) = 300$ to:

$$\bar{Z}_{OB}(\text{US}) = \frac{300}{30} (10 \cdot 0,2 \div 20 \cdot 0,2 \div 25 \cdot 0,6) = 10 \cdot 21 = 210$$

Ponadto należy wyszczególnić:

– Zobowiązania z tytułu odsetek $Z_{OB}(Kr) = 500$ płatne na koniec miesiąca, czyli $t = t_1 = 30$.

Przyjmując, że bezpieczeństwo finansowe B_F przedstawia formuła:

$$B_F = \frac{\overline{P}_{sp} - \overline{Z}_p}{\overline{Z}_{OB}(Pr) + \overline{Z}_{OB}(Ds) + \overline{Z}_{OB}(US) + \overline{Z}_{OB}(Kr)},$$

otrzymujemy, przy przyjętych wyżej założeniach, że

$$B_F = \frac{2880 - 410}{600 + 192 + 210 + 500} = \frac{2470}{1502} = 1,644.$$

Ponieważ otrzymany wynik $B_F = 1,644$ jest większy od wartości brzegowej, za jaką uważamy $B_F = 1,0$, świadczy to o tym, że przedsiębiorstwo spełnia warunek bezpieczeństwa finansowego, co pozwala mu na kontynuację działalności operacyjnej bez zakłóceń. Co więcej, może zastosować bardziej agresywną działalność rynkową, wydłużając terminy spłaty należności lub może skrócić terminy realizacji zobowiązań.

Jak widać, miara bezpieczeństwa finansowego oparta jest na zdolności przedsiębiorstwa do odtworzenia procesu wytwarzania bez zakłóceń. Zakłócenia – tak uważamy – wywołane są brakiem dostępu do zasobów pieniężnych, niezbędnych do odtworzenia i kontynuacji działalności operacyjnej. Przedsiębiorstwo tracące bezpieczeństwo finansowe może być nadal rentowne i nie musi być też nadmiernie zadłużone, choć tylko do pewnego czasu. Poszukując bowiem warunków do odtworzenia bezpieczeństwa finansowego, które utraciło, będzie musiało poszukiwać dodatkowego finansowania, co pogorszy strukturę kapitału i rentowność z powodu zwiększonych kosztów finansowych.

Podsumowanie

O kondycji MMP świadczą przedsiębiorstwa prorozwojowe: innowacyjne i rodzinne. Zakładając, że rachunek ekonomiczny i dostęp do kapitału rozwój ten wytycza, pozostaje zadbanie o bezpieczeństwo finansowe działalności operacyjnej, które jest podstawą jego realizacji. Zaproponowana w niniejszym artykule miara bezpieczeństwa finansowego wydaje się być miarą adekwatną dla mikro i małych przedsiębiorstw, choćby ze względu na prostotę swojej konstrukcji, niezależnie od prowadzonej księgowości czy też znajomości zagadnień, osoby podejmującej decyzje finansowe (najczęściej w mikro przedsiębiorstwa rolę zarządzającego przejmuje właściciel przedsiębiorstwa) w tych przedsiębiorstwach, co zdecydowanie zwiększa użyteczność tej miary.

Literatura

Ciupek B., *Finanse przedsiębiorstw – uwarunkowania gospodarki*, w: *Oddziaływanie instytucji interpretacji podatkowych na finanse przedsiębiorstw*, red. T. Famulska, Difin, Warszawa 2013.

- Ciupek B., *Bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorstwa a interpretacje w zakresie podatków dochodowych*, w: *Interpretacje podatkowe a finanse przedsiębiorstw*, red. T. Famulska, Difin, Warszawa 2013.
- Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, red. B. Piasecki, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa–Łódź, 2001.
- Gozdan K., *Formy opodatkowania i ewidencji księgowej mikro i małych firm*, w: *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw*, red. A. Bielawska, MIKROFIRMA 2013, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2013.
- Łapiński J., *Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, w: *Raport o stanie małych i Średnich przedsiębiorstw w Polsce*, red. A. Brussa, A. Tarnawa, PARP, Warszawa 2011.
- Wędzki D., *Strategie płynności finansowej przedsiębiorstwa. Przepływy pieniężne a wartość dla właścicieli*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.

Źródła internetowe

- http://ksu.parp.gov.pl/pl/oferta_ksu.
- <http://www.deminimis.gov.pl/przedsiębiorcy/> (1.12.2013).
- <http://www.amberinvest.org/pl/> (1.12.2013).
- <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf> (3.12.2013).
- http://www.rynekpracy.pl/dla_mediow_1.php (1.12.2013).
- <http://www.logintrade.pl/platforma-it/o-platformie> (1.12.2013).
- <http://pzwlp.pl/?m=aktualnosci&id=133> (1.12.2013).
- <http://flysystem.pl/o-programie/> (1.12.2013).
- https://www.small-business-dna.pl/index.php?option=com_content&view=article&catid=36%3Ablog&id=63%3Aksigowy-z-internetu&Itemid=183 (4.12.2013).
- http://www.fundacjastarter.org.pl/tl_files/informatory/raport-uslugi-ksiegowe-2013.pdf (4.12.2013).
- <http://www.parp.gov.pl/files/74/75/76/479/15160.pdf> (4.12.2013).
- <http://www.outsourcingexperts.pl/pliki/file/2013%2008%2013%20Przeegl%20C4%85d%20Outsourcingoy%204%20FINAL.pdf> (4.12.2013).
- www.wyborcza.biz/firma (5.12.2013).

FINANCIAL SECURITY IN THE CONTEXT OF THE GENERAL BUSINESS CONDITIONS FOR MICRO- AND SMALL ENTERPRISES IN POLAND

Summary

Micro- and small enterprises (MSE) sector in Poland has one of the lowest survival rate in Europe. In the literature, the lack of access to capital and the problem of generating excessive operating costs are considered to be the main causes of this unfavorable statistics for the Polish economy. This paper provides analysis of these two problems, indicating positive changes in the general conditions for the functioning of MSE sector.

It was found that, under the condition of conducting the proper economic analysis, using the existing access to capital and applying the cost control opportunities offered by the outsourcing market, the maintenance of financial security becomes a critical condition for the survival of micro- and small enterprises. The proposed measure of financial security of micro- and small firms fills a research gap in this area.

Keywords: financial safety, receivables, inventories, current liabilities, outsourcing

Translated by Maria Gorczyńska, Halina Zadora