

## RYZIKO W DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW

Mirosław STRUŚ\*, Emilia KONOPSKA-STRUŚ\*\*

\* Instytut Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu  
e-mail: mirek.strus@wp.pl

\*\* Instytut Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Przyrodniczy we Wrocławiu  
e-mail: emilia.konopska@interia.pl

Artykuł wpłynął do redakcji 18.04.2013 r., Zweryfikowaną i poprawioną wersję po recenzjach i korekcie otrzymano w marcu 2014 r.

© Zeszyty Naukowe WSOWL

*Działalność gospodarcza każdego przedsiębiorstwa, podobnie jak każda ludzka aktywność, związana jest z ryzykiem i niepewnością. Ryzyko zawsze pociąga za sobą określone skutki, przy czym postrzega się je najczęściej w kontekście negatywnych zdarzeń, jak: szkoda, brak, spóźnienie, nieudany kontrakt, mniejszy zysk, strata.*

*Zarządzanie ryzykiem i przeciwdziałanie mu ma strategiczne znaczenie dla każdego przedsiębiorstwa, a zwłaszcza dla małego, które z uwagi na ograniczone kapitały nie może pozwolić sobie na zbyt duże straty związane z wystąpieniem negatywnych zdarzeń. Celem zarządzania ryzykiem jest w tym przypadku jak najwcześniejsze wykrywanie jego obszarów w kwestiach majątkowych, finansowych, zaopatrzeniowych oraz dochodowych. Wykrycie obszaru ryzyka umożliwia wykorzystanie istniejących w firmie potencjałów oraz poszukiwanie i budowanie nowych.*

*Omawiając problem ryzyka w działalności gospodarczej małych przedsiębiorstw, trzeba mieć na względzie przede wszystkim specyfikę ich funkcjonowania. Małe przedsiębiorstwa w większości stanowią osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą i jako takie są zdominowane przez osobowość właściciela i jego indywidualne podejście do zarządzania ryzykiem. Należy podkreślić, że przedsiębiorstwa te w większości mają słabo sformalizowaną strukturę organizacyjną, także ich działalność gospodarcza oparta jest na nieformalnych kontaktach z pracownikami i kontrahentami.*

**Słowa kluczowe:** przedsiębiorstwa małe i średnie, ryzyko gospodarcze, zarządzanie ryzykiem

### WSTĘP

Transformacja gospodarcza, jaka nastąpiła po 1989 r., spowodowała dynamiczny rozwój sektora małych przedsiębiorstw. Działalność gospodarcza małego przedsiębiorstwa obciążona jest ryzykiem, przy czym ryzyko to w dużej mierze zależy od osoby właściciela, jego charakteru i umiejętności zarządczych.

Charakterystyczną cechą małych przedsiębiorstw, obok udziału pracy własnej przedsiębiorcy, jest pomoc członków rodziny w prowadzeniu firmy. W przypadku osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą, a taką formę prawną ma większość

małych przedsiębiorstw, właściciel przedsiębiorstwa ryzykuje całym swoim majątkiem. Warto podkreślić, że kapitał potrzebny do otwarcia działalności gospodarczej i jej prowadzenia pochodzi z zasobów własnych przedsiębiorcy i jego rodziny. Dlatego tak ważną jest w tym przypadku identyfikacja określonego rodzaju ryzyka, a następnie zminimalizowanie lub całkowite wyeliminowanie jego skutków.

Celem artykułu jest przedstawienie poszczególnych rodzajów ryzyka, jakie musi wziąć pod uwagę każdy mały przedsiębiorca. Przeanalizowane zostaną również skutki ryzyka gospodarczego oraz sposoby jego minimalizowania.

W artykule przedstawione zostaną ponadto wyniki badań ankietowych dotyczące źródeł finansowania oraz barier ograniczających działalność gospodarczą małych firm we Wrocławiu<sup>1</sup>.

## 1. POJĘCIE I ISTOTA MAŁYCH PRZEDSIĘBIORSTW

W literaturze przedmiotu małe przedsiębiorstwa są różnie definiowane. Dzieląc przedsiębiorstwa na duże, średnie, małe i mikro, można używać różnorodnych kryteriów. Jednymi z najczęściej stosowanych są kryteria ilościowe, które biorą pod uwagę liczbę zatrudnionych w przedsiębiorstwie osób<sup>2</sup>. Najczęściej przyjmowaną granicą zatrudnienia, oddzielającą przedsiębiorstwa małe od średnich jest 50 pracowników, a duże od średnich 250 pracowników. W niektórych krajach jednak za duże przedsiębiorstwa uznaje się takie, w których jest zatrudnionych więcej niż 200 osób, z kolei w Stanach Zjednoczonych dużym przedsiębiorstwem jest firma, w której pracuje ponad 500 osób<sup>3</sup>.

Podstawowym kryterium klasyfikacji przedsiębiorstw, obok liczby zatrudnionych osób, jest również wartość obrotu w skali roku oraz suma aktywów. W celu zdefiniowania małych przedsiębiorstw powyższe kryteria są często łączone.

W Polsce, wraz z rozwojem gospodarki rynkowej, definicja małego przedsiębiorstwa była wielokrotnie modyfikowana. Początkowo w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX wieku, kiedy to zainteresowanie tym sektorem wzrosło, nie obowiązywała jednolita, standardowa i porównywalna definicja.

Jedną z pierwszych prób zdefiniowania małego przedsiębiorstwa podjęto w 1994 r. w ustawie o rachunkowości<sup>4</sup>. Ustawa ta definiuje przedsiębiorstwa, które mogą sporządzać uproszczone sprawozdanie finansowe i nie mają obowiązku badania i ogłoszenia tego sprawozdania. Zgodnie z art. 50 ustawy, przedsiębiorstwo może sporządzać sprawozdanie finansowe w formie uproszczonej, jeżeli w roku obrotowym, oraz w roku poprzednim spełniło dwa z trzech warunków:

- średnioroczne zatrudnienie kształtowało się w nich poniżej 50 osób;
- suma aktywów bilansu na koniec roku była mniejsza niż równowartość 2 mln euro<sup>5</sup>;

<sup>1</sup> Badania przeprowadzono na próbie 107 wrocławskich małych przedsiębiorców w lipcu 2010 r.

<sup>2</sup> T. Piecuch, *Funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce*, [w:] *Wyzwania i perspektywy zarządzania w małych i średnich przedsiębiorstwach*, pod red. M. Matejun, Warszawa 2010, s. 16.

<sup>3</sup> B. Mikołajczyk, M. Krawczyk, *Aniołowie biznesu w sektorze MSP*, Warszawa 2007, s. 13.

<sup>4</sup> Dz. U. 1994, nr 121, poz. 591.

<sup>5</sup> Do 1998 r. obowiązywało - 1 mln ECU; od 1999 r. - 1 mln euro; od 2002 r. - 2 mln euro.

- przychód netto ze sprzedaży towarów i produktów oraz z operacji finansowych był niższy niż równowartość 4 mln euro<sup>6</sup>.

Zgodnie z art. 64 ustawy przedsiębiorstwo nie ma obowiązku badania i ogłaszania sprawozdań finansowych, jeśli spełnia co najmniej dwa z następujących warunków:

- średnioroczne zatrudnienie kształtuje się poniżej 50 osób;
- suma aktywów bilansu na koniec roku jest mniejsza niż równowartość 2,5 mln euro<sup>7</sup>;
- przychód netto ze sprzedaży towarów i produktów oraz z operacji finansowych jest niższy niż równowartość 5 mln euro<sup>8</sup>.

W związku z tym, że wielkości określone w wymienionych wyżej artykułach ustawy różnią się, można przyjąć, że zgodnie z ustawą małe przedsiębiorstwo jest jednostką spełniającą jednocześnie warunki określone w art. 50 i art. 64 ustawy.

W Unii Europejskiej obowiązuje definicja przyjęta przez Komisję Europejską 6 maja 2003 r. w zaleceniu nr 2003/361/WE<sup>9</sup> dotyczącym definicji mikroprzedsiębiorstwa oraz małych i średnich przedsiębiorstw. Zalecenie to weszło w życie 1 stycznia 2005 r. Nowa definicja została określona w rozporządzeniu Komisji Europejskiej nr 364/2004 z 25 lutego 2004 r.<sup>10</sup> i ma zastosowanie do wszystkich polityk, programów i działań, jakie Komisja realizuje wobec MSP. W państwach członkowskich, a więc także w Polsce od 1 stycznia 2005 r., stosowanie definicji jest dobrowolne, jednakże Komisja, Europejski Bank Inwestycyjny oraz Europejski Fundusz Inwestycyjny zachęcają państwa członkowskie do jak najszerszego jej stosowania<sup>11</sup>. Zgodnie z zaleceniem do kategorii małego i średniego przedsiębiorcy zalicza się przedsiębiorcę zatrudniającego mniej niż 250 osób, którego obrót roczny nie przekracza 50 mln euro lub suma bilansowa nie przekracza 43 mln euro. W ramach sektora MSP wyróżniono:

- mikroprzedsiębiorstwa, zatrudniające mniej niż 10 osób, których roczny obrót lub suma bilansowa nie przekracza 2 mln euro;
- małe przedsiębiorstwa, zatrudniające od 10 do 49 osób, których roczny obrót lub suma bilansowa nie przekracza 10 mln euro;
- średnie przedsiębiorstwa, zatrudniające od 50 do 250 osób, których roczny obrót nie przekracza 50 mln euro lub o sumie bilansowej poniżej 43 mln euro.

Szczegółowa klasyfikacja mikro, małych i średnich przedsiębiorstw przedstawiona została w tabeli 1.

<sup>6</sup> Do 1998 r. obowiązywało - 2 mln ECU; od 1999 r. – 2 mln euro; od 2002 r. – 4 mln euro.

<sup>7</sup> Do 1998 r. obowiązywało - 1 mln ECU; od 1999 r. – 1 mln euro; od 2002 r. – 2,5 mln euro.

<sup>8</sup> Do 1998 r. obowiązywało - 3 mln ECU; od 1999 r. – 3 mln euro; od 2002 r. – 5 mln euro.

<sup>9</sup> Zalecenie Komisji Europejskiej nr 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstwa oraz małych przedsiębiorstw, Dz. U. L 124 z 20.5.2003 r., s. 36-41.

<sup>10</sup> Rozporządzenie Komisji Europejskiej nr 364/2004 z dnia 25.02.2004 zmieniające rozporządzenie 70/2001 i rozszerzające jego zakres w celu włączenia pomocy dla badań i rozwoju, Dz. U. L 63 z 28.2.2004 r.

<sup>11</sup> *Nowa definicja MSP. Poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia*, Wspólnoty Europejskie, 2006, s. 6.

Tabela 1. Definicja MSP obowiązująca w UE od 1 stycznia 2005 r.

Wielkość przedsiębiorstwa	Liczba pracowników (średniorocznie)	Obrót netto	Suma bilansowa
Średnie	< 250	≤ 50 mln euro	≤ 43 mln euro
Małe	< 50	≤ 10 mln euro	≤ 10 mln euro
Mikroprzedsiębiorstwo	< 10	≤ 2 mln euro	≤ 2 mln euro

*Źródło: opracowanie własne na podstawie Zalecenia Komisji Europejskiej nr 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r.*

Dodatkowo, aby przedsiębiorstwo mogło być przyporządkowane do jednej z powyższych grup, konieczna jest jego kapitałowa niezależność. Dla określenia niezależności przedsiębiorstwa, utrzymano tu maksymalny 25% udział kapitału obcego w firmie, określony w Zaleceniu 96/280/WE z 3 kwietnia 1996 r.<sup>12</sup>

W Polsce pojęcie mikroprzedsiębiorcy oraz małego i średniego przedsiębiorcy ostatecznie określiła ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z 2 lipca 2004 r.<sup>13</sup> Z porównania przepisów ustawy z przepisami obowiązującymi w UE wynika, że są one zbieżne.

Zgodnie więc z rozdziałem 7 ustawy, za mikroprzedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

- zatrudniał średniorocznie mniej niż 10 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług finansowych nie przekraczający równowartości w złotych 2 mln euro lub też suma aktywów bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyła równowartości w złotych 2 mln euro.

Za małego przedsiębiorcę uważa się przedsiębiorcę, który w co najmniej jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych:

- zatrudniał średniorocznie mniej niż 50 pracowników oraz osiągnął roczny obrót netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług finansowych nie przekraczający równowartości w złotych 10 mln euro lub też suma aktywów bilansu sporządzonego na koniec jednego z tych lat nie przekroczyła równowartości w złotych 10 mln euro.

Ponadto, zgodnie z art. 108 ustawy, nie uznaje się za mikro, małego i średniego przedsiębiorcę, w którym inni przedsiębiorcy, Skarb Państwa oraz jednostki samorządu terytorialnego posiadają:

- 25% i więcej wkładów, udziałów lub akcji;
- prawa do 25% i więcej udziału w zysku;

<sup>12</sup> Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (notified under document number C(2003) 1422), (2003/361/EC), Official Journal of the European Union, p. 39.

<sup>13</sup> Dz. U. 2004, nr 173, poz. 1807.

- 25% i więcej głosów w zgromadzeniu wspólników, walnym zgromadzeniu akcjonariuszy albo walnym zgromadzeniu spółdzielni.

Jak już wspomniano, definicje określone w rozporządzeniach Komisji Europejskiej mogą być stosowane na obszarze wszystkich państw członkowskich. W związku z tym, niezależnie od regulacji krajowych (poza Konstytucją RP), od 1 stycznia 2005 r. obowiązują także w Polsce. Należy przy tym podkreślić, iż Komisja zagwarantowała państwom członkowskim elastyczność, określając w definicji MSP górne progi wielkości zatrudnienia<sup>14</sup>. Trzeba jednakże pamiętać, że ubiegając się np. o pomoc publiczną dla małych i średnich przedsiębiorstw, zarówno przedsiębiorcy składający wnioski jak również podmioty je rozpatrujące muszą się stosować do regulacji unijnych.

## 2. ISTOTA I RODZAJE RYZYKA W DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Każda działalność gospodarcza, podobnie jak każda ludzka aktywność związana jest z ryzykiem i niepewnością. Ryzyko jest funkcją niepewności, w miarę wzrostu niepewności rośnie ryzyko i odwrotnie. Bez niepewności ryzyko nie występuje. W. Knight określa ryzyko jako możliwość powstania odchylenia od stanu oczekiwanego, które da się przewidzieć za pomocą rachunku prawdopodobieństwa<sup>15</sup>. Odchylenia mogą mieć charakter negatywny lub pozytywny, a więc podejmowanie ryzyka oznacza zarówno możliwość osiągnięcia strat, jak i zysków.

W praktyce gospodarczej ważne jest podejście inwestorów do problemu ryzyka. Można rozróżnić trzy główne typy zachowań:

- niechęć do podejmowania ryzyka;
- obojętność wobec ryzyka;
- preferowanie ryzyka<sup>16</sup>.

Bieżąca działalność każdego przedsiębiorstwa, także małego, obarczona jest różnymi rodzajami ryzyka. Klasyfikacja ryzyka związana jest z przyczynami ryzyka, wśród których można wyróżnić:

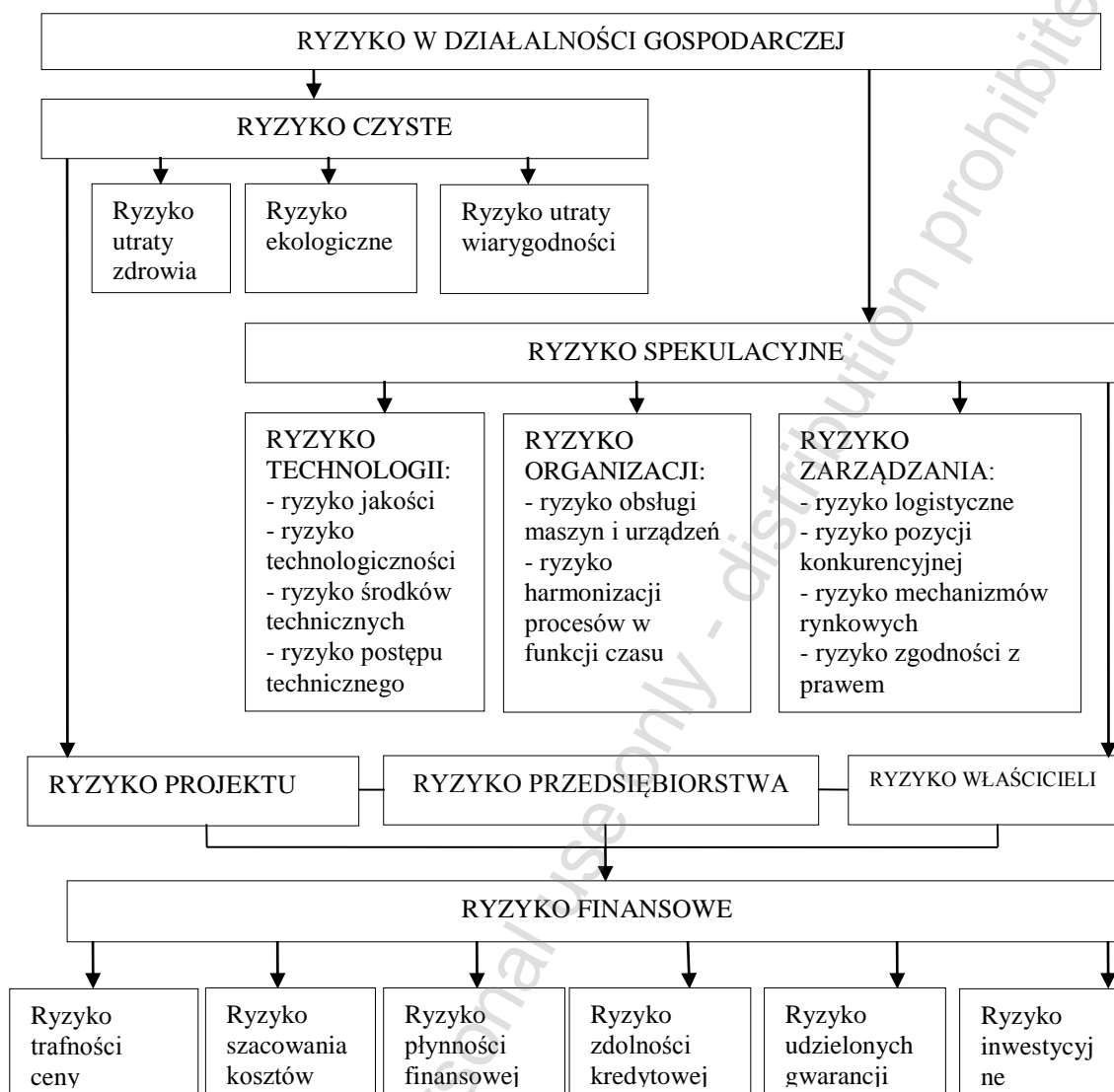
- zjawiska o charakterze ekonomicznym, politycznym i społecznym, występujące w otoczeniu; jest to ryzyko związane głównie z nieprzewidywalnością ludzkich zachowań, niezależnością przedsiębiorstw i państw;
- zjawiska i procesy powstające w danej organizacji; związane z zawodnością maszyn i urzędzeń, brakiem informacji;
- zjawiska o charakterze losowym; związane z czynnikami przyrodniczymi np. klęskami żywiołowymi;
- zjawiska wynikające z ludzkiej niedoskonałości; związane z błędami, ludzką zawodnością, niesolidnością i słabością.

<sup>14</sup> E. Latoszek, *Konkurencyjność sektora małych i średnich przedsiębiorstw, czynniki i metody pomiaru, w: Finansowanie MSP w Polsce ze środków finansowych UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstw*, pod red. E. Latoszek, Warszawa 2008, s. 21.

<sup>15</sup> F. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, London 1971, s. 19-20.

<sup>16</sup> *Ekonomia menedżerska dla MSP w teorii i praktyce*, pod red. S. Piocha, R. Gabryszak, Warszawa 2008, s. 189.

Ryzyko występujące w organizacji wynika w zasadzie ze wszystkich wymienionych wyżej przyczyn.



Rys. 1. Klasyfikacja ryzyka w organizacji gospodarczej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Safin pod red., Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem, Wrocław 2008, s. 111.

Każde ryzyko pociąga za sobą określone skutki, przy czym postrzega się je najczęściej w kontekście negatywnych zdarzeń jako: szkodę, brak, spóźnienie, nieudany kontrakt, mniejszy zysk, stratę, itp. Określone skutki związane są z konkretnym obszarem ryzyka.

Tabela 2. Skutki ryzyka w działalności gospodarczej

Obszary ryzyka	Skutki ryzyka
Gospodarka majątkiem trwałym	– niski stopień wykorzystania majątku trwałego, wyrażający się w niepełnym wyko-

Obszary ryzyka	Skutki ryzyka
	<p>rzystaniu zdolności produkcyjnych maszyn i urządzeń, powierzchni hal produkcyjnych i środków transportu;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- asynchroniczność poszczególnych faz procesu technologicznego wydłużającego cykl produkcyjny;</li> <li>- zmniejszona efektywność nowych rozwiązań technicznych i technologicznych.</li> </ul>
Gospodarka zasobami ludzkimi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- niski poziom kwalifikacji pracowników;</li> <li>- niezadowalające zaangażowanie załogi w rozwiązywanie problemów firmy;</li> <li>- brak bodźców motywacyjnych do wzrostu wydajności pracy;</li> <li>- niepełne wykorzystanie czasu pracy i kwalifikacji zatrudnionych;</li> <li>- tendencja do biurokratyzowania funkcjonowania firmy.</li> </ul>
Gospodarka materiałowa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- duża materiałochłonność produkcji;</li> <li>- duża energochłonność produkcji;</li> <li>- arytmiczność dostaw, zakłócająca ciągłość procesu produkcyjnego;</li> <li>- niedobór surowców i materiałów w procesie produkcyjnym.</li> </ul>
Marketing i strategia produktu	<ul style="list-style-type: none"> <li>- odmienne od przewidzianych przez firmę reakcje konsumentów prowadzące do załamania efektywnego popytu na wyroby;</li> <li>- utrata części udziałów rynkowych;</li> <li>- ukształtowanie się ceny na poziomie odmiennym niż wyznacza to podaż i popyt;</li> <li>- spadek atrakcyjności rynkowej firmy.</li> </ul>
Planowanie strategiczne	<ul style="list-style-type: none"> <li>- brak uwzględnienia w zarządzaniu przyszłych warunków funkcjonowania firmy;</li> <li>- niski stopień realizacji zaplanowanych zadań;</li> <li>- odchylenia od zaplanowanego rozwoju wydarzeń.</li> </ul>
Finanse	<ul style="list-style-type: none"> <li>- opóźnienia lub wstrzymanie realizacji inwestycji;</li> <li>- utrata zdolności kredytowej, prowadzącej w skrajnym przypadku do upadłości firmy;</li> <li>- spadek produkcji, wywołujący więcej niż proporcjonalny spadek wyniku finansowego, co może doprowadzić firmę do bankructwa;</li> <li>- utrata płynności finansowej.</li> </ul>

Źródło: K. Sařin (red.), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*,  
Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu,  
Wrocław 2008, s. 112.

### 3. SPECYFIKA RYZYKA W MAŁYM PRZEDSIĘBIORSTWIE

W małym przedsiębiorstwie oprócz wymienionych wcześniej rodzajów ryzyka, istotną rolę odgrywa ryzyko związane ze specyfiką tego typu jednostek. Należy przede wszystkim podkreślić, że małe przedsiębiorstwa w większości prowadzą osoby fizyczne i dlatego ich funkcjonowanie zdominowane jest przez osobowość właściciela.

Z osobą właściciela wiąże się ryzyko śmierci właściciela, która zwykle powoduje upadek firmy, gdyż jej działalność opiera się przede wszystkim na osobistych kompetencjach i kontaktach. Ponadto w przypadku osoby fizycznej prowadzącej działalność gospodarczą nie ma prawnej możliwości kontynuacji działalności.

Jak wcześniej wspomniano, działalność małego przedsiębiorstwa opiera się przede wszystkim na sieci osobistych kontaktów z klientami i względną otwartością na nich. Taki sposób funkcjonowania wiąże się z ryzykiem nadużycia zaufania w sytuacji np. opóźnienia płatności czy dostawy. Mali przedsiębiorcy preferują relacje z klientami, opierające się bardziej na zaufaniu niż na zasadach rynkowych, wybierają więc częściej kontrahenta sprawdzonego, znanego, mimo że oferuje gorsze warunki.

Małe przedsiębiorstwo z reguły świadczy usługi lub też produkuje zgodnie z indywidualnymi zamówieniami klientów, co wiąże się z ryzykiem uzależnienia od konkretnego odbiorcy.

Ponadto z uwagi na niewielką ilość zatrudnianych pracowników kontakty między właścicielem a współpracownikami są ściśle i niesformalizowane, podobnie jak struktura organizacyjna przedsiębiorstwa. Taki układ powoduje zbyt duży stopień w tajemniczenia pracowników w tajemnice firmy, pociąga też za sobą ryzyko przejścia przez nich pomysłu i klientów<sup>17</sup>.

Kolejnym rodzajem ryzyka, z jakim borykają się małe firmy jest brak dostatecznych środków na rozwój. Większość małych firm niechętnie korzysta z obcych źródeł finansowania, a jeśli, to głównie z tradycyjnych źródeł, takich jak: kredyt bankowy i leasing. Spowodowane jest to z jednej strony niechęcią banków do udzielania kredytów małym firmom. Banki, często nie znając specyfiki funkcjonowania małych firm, nie dysponują specjalną dla nich ofertą i stawiają im wymagania, takie jak dużym przedsiębiorstwom.

Ważną barierę stanowi tu także postawa samych przedsiębiorców, którzy niechętnie sięgają po zewnętrzne źródła finansowania z obawy przed utratą suwerenności prawnej i ekonomicznej w kierowaniu przedsiębiorstwem. Stąd też wynika dążenie do finansowania działalności ze źródeł własnych nawet wówczas, gdy pozyskanie kapitału obcego przyniosłoby poprawę ekonomicznego stanu przedsiębiorstwa i uchroniłoby je przed upadkiem. Takie postępowanie jest często spotykane zwłaszcza u starszych przedsiębiorców, wywodzących się z rzemiosła.

Znamienne jest, iż podobnie zachowują się mali przedsiębiorcy również w innych krajach. Jak wynika z badań przeprowadzonych w Niemczech, około 40% rzemieślników postrzegało zaciąganie kredytu bankowego jako coś moralnie problema-

---

<sup>17</sup> *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, pod red. K. Safin, Wrocław 2008, s. 113.



tycznego, niepoważnego, co przeczy ważnym pryncypiom rzemiosła. „Porządny rzemieślnik nie robi długów”<sup>18</sup>.

Zgodnie z badaniami przeprowadzonymi we Wrocławiu w 2010 r., tylko 27,1% przedsiębiorców korzystało z zewnętrznych źródeł finansowania. Poniższa tabela przedstawia stopień korzystania przez małych przedsiębiorców wrocławskich z zewnętrznych źródeł finansowania.

Tabela 3. Korzystanie z zewnętrznych źródeł finansowania przez małych przedsiębiorców wrocławskich

Zewnętrzne źródła finansowania	Mały przedsiębiorcy N=107	
	liczba	%
Korzystają	29	27,10
Nie korzystają	78	72,90

*Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych*

Z tych samych badań wynika, że wśród korzystających z zewnętrznych źródeł finansowania najpopularniejszy jest kredyt bankowy (zaciągnęło go 79,31%) oraz leasing (41,38%). Sporadycznie mały przedsiębiorcy korzystali z pożyczek pozabankowych, w tym udzielanych przez Fundusz Mikro i Urząd Pracy.

Tabela 4. Zewnętrzne źródła finansowania

Źródła finansowania zewnętrznego	Przedsiębiorcy łącznie N=29	
	liczba	%
Kredyt bankowy	23	79,31
Leasing	12	41,38
Pożyczki z sektora pozabankowego (w tym Fundusz Mikro, urzędy pracy)	2	6,90

*Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych*

Na zakończenie warto przedstawić wyniki badań ankietowych przeprowadzonych w 2010 r. we Wrocławiu wśród małych przedsiębiorców, dotyczące podstawowych barier, jakie napotykają przedsiębiorcy w prowadzeniu działalności gospodarczej.

W celu zbadania stopnia uciążliwości poszczególnych barier wykorzystano skalę Likerta. Zastosowano 5 kategorii odpowiedzi, przy czym każdej nadano określoną wa-

<sup>18</sup> K. Oelschlager, *Das Finanzierungsverhalten In der Klein - Und Mittelindustrie. Eine Empirische Analyse*, Köln 1971, s. 9.

gę: zdecydowanie tak (10 pkt. ), tak (7,5 pkt.), trudno powiedzieć (5 pkt.), raczej nie (2,5 pkt.), nie (0 pkt.)<sup>19</sup>.

W tabeli 5 przedstawiono hierarchię barier według stopnia ich uciążliwości. Wynika z niej, że małym przedsiębiorcom wrocławskim najbardziej przeszkadzały zbyt wysokie podatki i obciążenia ZUS (miejsce 1), brak dobrej reprezentacji małej przedsiębiorczości oraz obecność szarej strefy.

Tabela 5. Hierarchia barier według stopnia uciążliwości

L.p	Bariera	Skala uciążliwości
1.	Wysokie podatki i obciążenia ZUS	8,83
2.	Brak dobrej reprezentacji małej przedsiębiorczości	7,48
3.	Obecność szarej strefy	6,61
4.	Niestabilność przepisów prawnych	6,38
5.	Brak wykwalifikowanych pracowników	6,17
6.	Przepisy Kodeksu Pracy	6,12
7.	Duża konkurencja firm z tej samej branży	5,91
8.	Trudny dostęp do kredytów	5,86
9.	Brak rzetelnych i uczciwych pracowników	5,63
10.	Nieterminowa regulacja należności	4,98

*Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych*

Wśród badanych panowało przeświadczenie, że obciążenia podatkami i składkami ZUS są dla prywatnych przedsiębiorców zbyt duże. Częściej na wysokie podatki narzekały osoby młodsze. Wynika to być może z faktu, że starsze osoby pamiętały czasy, kiedy to polityka podatkowa była dla prywatnych przedsiębiorców znacznie bardziej uciążliwa. Starsi przedsiębiorcy nie tyle uskarżali się na wysokość podatków i świadczeń, co na skomplikowane procedury związane z rozliczaniem się z Urzędem Skarbowym i ZUS. Wielu z nich wspominało czasy PRL, kiedy to do prowadzenia księgowości przedsiębiorstwa wystarczył im „cienki zeszyt”, dziś natomiast, ze względu na trudności związane z wypełnianiem różnych deklaracji, muszą korzystać z biura rachunkowego.

Kolejną barierą ekonomiczną, utrudniającą funkcjonowanie małych przedsiębiorstw jest obecność szarej strefy. Z przeprowadzonych badań wynika, że problem szarej strefy jest obecność szarej strefy. Z przeprowadzonych badań wynika, że problem szarej strefy jest obecność szarej strefy.

<sup>19</sup> Opracowanie własne na podstawie: E. Wasilewska, *Statystyka opisowa nie tylko dla socjologów*, Wyd. SGGW, Warszawa 2008, s. 26.

rej strefy jest zauważalny przez małe i średnie przedsiębiorstwa<sup>20</sup>. W klasyfikacji utrudnień w prowadzeniu działalności gospodarczej, obecność szarej strefy zajęła wysoką, trzecią pozycję. Z rozmów przeprowadzonych z przedsiębiorcami wynika, że najczęściej szara strefa odnosi się do omijania i przekraczania prawa podatkowego. Przedsiębiorcy, co jest zrozumiałe, niechętnie o tym rozmawiali, aczkolwiek podawali przykłady nieuczciwości swoich konkurentów. Z informacji tych wynika, że najpopularniejszym sposobem unikania podatków jest niedokumentowanie przychodów oraz podnoszenie kosztów poprzez kupowanie fikcyjnych rachunków.

Nie jest tajemnicą, że przedsiębiorcy prywatni, zwłaszcza świadczący usługi dla ludności oraz produkujący dobra konsumpcyjne mają możliwość dzielenia cyklu na legalny i nielegalny (prowadzony w szarej strefie). Obrotowi ewidencjonowanemu, kontrolowanemu przez urzędy skarbowe, towarzyszy obrót gotówkowy, niefigurujący w oficjalnych dokumentach. Jest to możliwe, gdyż klienci nie zawsze wymagają wydania rachunku lub faktury VAT<sup>21</sup>. Niejednokrotnie też klientom proponuje się odpowiednio niższą cenę za usługę lub produkt, w zamian za brak faktury. W takich przypadkach prowadzone są dwie księgowości, jedna oficjalna, druga wyłącznie na własne potrzeby przedsiębiorcy.

Popularnym procederem unikania płacenia podatków jest korzystanie z fikcyjnych rachunków. Polega to na tym, że jeden przedsiębiorca wystawia rachunek za fikcyjną usługę drugiemu, w zamian otrzymuje około 10-15% wartości rachunku. W tym wypadku konieczne jest, by przedsiębiorca wystawiający rachunek rozliczał się z urzędem skarbowym na podstawie karty podatkowej, gdyż wówczas podatek nie zależy od wielkości jego przychodów. Otrzymujący rachunek może podwyższyć w ten sposób koszty uzyskania przychodów, a tym samym zmniejszyć podstawę opodatkowania. Jak pisze J. Gardawski, taka swoista sieć „układów” jest pozostałością po czasach autorytarnego socjalizmu<sup>22</sup>.

Równocześnie przedsiębiorcy wrocławscy z branży spożywczej, zwłaszcza piekarze i cukiernicy, wskazywali na nieuczciwą konkurencję ze strony przedsiębiorców spoza Wrocławia, którzy z racji posiadania statusu rolników i zatrudniania rolników, płacą składki ubezpieczeniowe do KRUS, zamiast do ZUS. Jeden z wrocławskich piekarzy, zatrudniający około 50 osób obliczył, że gdyby płacił składki do KRUS, miesięcznie zaoszczędziłby około 20 tys. zł.

Nadmierne obciążenie pracodawców składkami ZUS sprawia, że zdarzają się przypadki formalnego zatrudniania osób na niepełny etat, mimo iż w rzeczywistości pracują one w pełnym wymiarze godzin. Dodatkowo prywatni przedsiębiorcy nakłaniają pracowników, by zakładali własną działalność gospodarczą i sami opłacali sobie składki, ewentualnie zaniżają „na papierze” płace pracowników, w rzeczywistości płacąc im więcej.

<sup>20</sup> R. Borowiecki, B. Siuta-Tokarska, *Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania, Difin*, Warszawa 2008, s. 207.

<sup>21</sup> J. Gardawski, *Powracająca klasa. Sektor prywatny w III Rzeczypospolitej*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2001, s. 168.

<sup>22</sup> Tamże, s. 170.

Podsumowując problem szarej strefy, trzeba zaznaczyć, iż na podstawie przeprowadzonych rozmów, można wyróżnić dwie postawy związane z podejściem do niej. Pierwsza to tzw. „pragmatycy”, którzy łamią prawo i nie mają z tego powodu żadnych wyrzutów. Ich celem nadrzędnym jest maksymalizacja zysku. Drugą postawę prezentują tzw. „uczciwi” przedsiębiorcy. Łamią oni normy stosunkowo rzadko, tłumacząc to koniecznością przetrwania<sup>23</sup>. Takie postępowanie jest w pewnym sensie zrozumiałe, gdy pamięta się o wpływie socjalizmu na ludzką świadomość i ukształtowanej wówczas „przyziemnej postawie przetrwania”. Przedsiębiorcy ci często są sfrustrowani tym, że mimo zmiany systemu, w dalszym ciągu zmuszeni są łamać prawo.

Kolejną barierą utrudniającą prowadzenie działalności gospodarczej są kłopoty ze znalezieniem wykwalifikowanych pracowników. W rozmowach przedsiębiorcy podkreślali, że problemy zaczynają się już na etapie kształcenia uczniów. Wskazywali oni na niską jakość uczniów, a zwłaszcza ich brak motywacji do nauki i roszczeniową postawę (żądanie wysokiego wynagrodzenia). Pojawiły się również zarzuty odnośnie uczciwości pracowników względem pracodawców, w tym nadużywania zwolnień lekarskich. Prawie wszyscy przedsiębiorcy byli zdania, że kodeks pracy służy tylko i wyłącznie pracownikom, natomiast w żaden sposób nie chroni interesów pracodawcy.

Problem nadmiernej konkurencji wynikający ze zbyt dużej ilości firm tej samej branży na rynku, w opinii przedsiębiorców, zajął dopiero siódmą pozycję pod względem uciążliwości. Podkreślić należy, że z przeprowadzonych rozmów wynika, iż problemem dla małych przedsiębiorców nie są inne firmy, ale duże przedsiębiorstwa oraz utrudniony dostęp do zamówień publicznych. Opinię taką prezentowali zwłaszcza przedsiębiorcy działający w branży budowlanej.

Jako najmniej uciążliwą barierę wskazano nieterminowe regulacje należności. Można to tłumaczyć głównie tym, że mali przedsiębiorcy rozliczają się z klientami przede wszystkim gotówkowo. Przedsiębiorcy nie odczuwają także nadmiernych problemów związanych z brakiem rzetelnych i uczciwych pracowników. Wynika to z faktu, że niejednokrotnie zatrudniają oni zaufanych i sprawdzonych uczniów. Dodatkowo pracownicy często związani są z zakładem od wielu lat. Okazuje się również, że obecnie dla przedsiębiorców nie jest problemem sama dostępność do kredytu, aczkolwiek wysokie oprocentowanie kredytu stanowi barierę w korzystaniu z niego.

#### **4. ZARZĄDZANIE RYZYKIEM I SPOSOBY JEGO MINIMALIZACJI W MAŁYM PRZEDSIĘBIORSTWIE**

Zarządzanie ryzykiem i przeciwdziałanie mu ma strategiczne znaczenie dla każdego przedsiębiorstwa, a zwłaszcza małego podmiotu, który z uwagi na ograniczone kapitały nie może pozwolić sobie na zbyt duże straty związane z wystąpieniem negatywnych zdarzeń. Celem zarządzania ryzykiem jest w tym przypadku jak najwcześniejsze wykrywanie jego obszarów w kwestiach majątkowych, finansowych, zaopatrzeniowych oraz dochodowych. Wykrycie obszaru ryzyka umożliwia wykorzystanie istniejących w firmie potencjałów oraz poszukiwanie i budowanie nowych.

Przedsiębiorstwa, w tym małe firmy, najczęściej stosują trój etapowe podejście do zarządzania ryzykiem:

---

<sup>23</sup> Tamże, s. 174.

- określenie rodzaju ryzyka, na jakie jest narażona firma;
- zmierzenie potencjalnego wpływu określonych rodzajów ryzyka na działalność gospodarczą;
- najlepiej uporządkować ryzyka według stopnia potencjalnego zagrożenia, pominąć nieistotne i skupić się na najpoważniejszych;
- podjęcie decyzji, jak można zminimalizować istotne ryzyko.

W większości sytuacji ryzyko można zminimalizować, wykorzystując jedną z poniższych metod:

- przeniesienie ryzyka na firmę ubezpieczeniową;
- przeniesienie przyczyny ryzyka na inny podmiot, np. poprzez zlecenie przewozu firmie, która ponosi ryzyko związane z przewozami;
- zmniejszenie prawdopodobieństwa zdarzenia o negatywnych skutkach, np. prawdopodobieństwo pożaru można zmniejszyć organizując szkolenia z zakresu zapobiegania pożarom;
- zmniejszenie wielkości strat związanych ze zdarzeniem o negatywnych skutkach, np. przeciwdziałając skutkom pożaru, można zainstalować system zraszaczy, wprowadzenie zamkniętych stref uniemożliwiających rozprzestrzenianie się ognia;
- całkowite wyeliminowanie działania powodującego ryzyko, np. zaniechanie produkcji wadliwego produktu<sup>24</sup>.

W związku z tym, że w większości sytuacji nie da się całkowicie wyeliminować ryzyka, przede wszystkim należy się skupić na złagodzeniu jego skutków oraz wykorzystaniu pozytywnych przejawów jego występowania. Zakres możliwości jest szeroki i zależy głównie od organizacji, przepływu informacji oraz środków pozwalających na funkcjonowanie systemu przeciwdziałania skutkom i przyczynom ryzyka.

Tabela 5. System środków przeciwdziałania skutkom i przyczynom ryzyka

polityka przeciwdziałania przyczynom ryzyka	pozyskiwanie informacji	opracowanie prognoz	polityka kadrowa	środki kontrolne
	środki poprawy stanu informacji		środki zmniejszające niebezpieczeństwo ludzkiej słabości	
przyczyny ryzyka	nieświadomość		ludzka słabość	
pojęcie ryzyka	możliwość (niebezpieczeństwo) ewentualnej szkody		możliwość nadzwyczajnej szansy (okazji)	
skutki ryzyka	ewentualna szkoda (strata)		potencjalna korzyść	

<sup>24</sup> *Ekonomia menedżerska dla MSP w teorii i praktyce*, pod red. S. Piocha, R. Gabryszak, Warszawa 2008, s. 190-191.

polityka przeciwdziałani a skutkom ryzyka	środki zmniejszania ewentualnej szkody	środki zabezpieczenia się przeciw ewentualnej szkodzi		środki pozwalające wykorzystać szanse
---	--	---	--	---------------------------------------

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Safin (red.), *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2008, s. 118

## PODSUMOWANIE

Podsumowując, zarządzanie ryzykiem w małym przedsiębiorstwie jest kluczowe dla jego funkcjonowania. Z uwagi na ograniczone kapitały przedsiębiorstwa, każdy negatywny skutek ryzyka może doprowadzić nie tylko do upadku firmy, ale również do utraty majątku przez właściciela.

Ryzyko w działalności małego przedsiębiorstwa zdeterminowane jest przez osobowość właściciela firmy, jego kontakty z kontrahentami oraz pracownikami. W dużej mierze wynika więc ono z nieformalnych układów właściciela z otoczeniem przedsiębiorstwa i opiera się na takich wartościach międzyludzkich jak zaufanie, skłonność do podejmowania ryzyka, wreszcie sympatie i antypatie, które w tym przypadku również mają wpływ na prowadzenie interesów.

## LITERATURA

1. Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (notified under document number C(2003) 1422), (2003/361/EC), Official Journal of the European Union.
2. Borowiecki R., Siuta-Tokarska B., *Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania*, Difin, Warszawa 2008
3. *Ekonomia menedżerska dla MSP w teorii i praktyce*, pod red. Piocha S., Gabryszak R., Difin, Warszawa 2008.
4. *Finansowanie MSP w Polsce ze środków finansowych UE jako czynnik wpływający na konkurencyjność przedsiębiorstw*, pod red. Latoszek E., Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2008.
5. Gardawski J., *Powracająca klasa. Sektor prywatny w III Rzeczypospolitej*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa 2001.
6. Knight F., *Risk, Uncertainty and Profit*, London 1971.
7. Mikołajczyk B., Krawczyk M., *Aniolowie biznesu w sektorze MSP*, Difin, Warszawa 2007.
8. *Nowa definicja MSP. Poradnik dla użytkowników i wzór oświadczenia*, Wspólnoty Europejskie, 2006.
9. Oelschläger K., *Das Finanzierungsverhalten In der Klein- Und Mittelindustrie. Eine Empirische Analyse*, Köln 1971.

10. Rozporządzenie Komisji Europejskiej nr 364/2004 z dnia 25.02.2004 zmieniające rozporządzenie 70/2001 i rozszerzające jego zakres w celu włączenia pomocy dla badań i rozwoju, Dz. U. L 63 z 28.2.2004 r.
11. Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz. U. 1994, nr 121, poz. 591.
12. Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z 2 lipca 2004 r., Dz. U. 2004, nr 173, poz. 1807.
13. Wasilewska E., *Statystyka opisowa nie tylko dla socjologów*, Wyd. SGGW, Warszawa 2008
14. *Wyzwania i perspektywy zarządzania w małych i średnich przedsiębiorstwach*, pod red. Matejun M., Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2010.
15. *Zalecenie Komisji Europejskiej nr 2003/361/WE z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji mikroprzedsiębiorstwa oraz małych przedsiębiorstw*, Dz. U. L 124 z 20.05.2003 r.
16. *Zarządzanie małym i średnim przedsiębiorstwem*, pod red. Safin K., Wyd. Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2008.

## RISK IN SMALL BUSINESS ACTIVITY

### Summary

*Economic activity of each company, like any human activity, is associated with risk and uncertainty. The risk always entails certain consequences, but they are seen most often in the context of negative events, such as loss, lack, lateness, unsuccessful contract or less profit.*

*Risk management and its prevention is of strategic importance to any business, especially for a small one, which, due to limited capital cannot afford too much losses associated with the occurrence of adverse events. The objective of risk management is in this case the earliest possible detection of areas in wealth, finance, supply and income. The detection of risk allows the use of existing potentials in the company and to seek and build new ones.*

*While discussing the issue of risk in small business it is important to have in mind the specificity of its operation. Small businesses are in the majority of cases natural persons, and as such, are dominated by the personality of the owner and their individual approach to risk management. It should be noted that most of these companies have little formal organizational structure, and their economic activity is based on informal contacts with employees and contractors.*

**Keywords:** *small and medium-sized businesses, economic risk, risk management*

### NOTY BIOGRAFICZNE

**dr Mirosław STRUŚ** – doktor nauk ekonomicznych w zakresie ekonomii, magister zarządzania i marketingu.

Absolwent Studiów doktoranckich na Wydziale Gospodarki Narodowej Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu oraz studiów magisterskich na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Wrocławskiego.

Adiunkt w Instytucie Nauk Ekonomicznych i Społecznych Uniwersytetu Przyrodniczego we Wrocławiu, wykładowca we Wrocławskiej Wyższej Szkoły Informatyki Stosowanej i Wyższej Szkoły Handlowej we Wrocławiu.

Specjalista w zakresie rozwoju regionalnego i gospodarki regionalnej, autor publikacji z powyższego zakresu, uczestnik projektów badawczych.

Współpracownik m.in. takich instytucji, jak: Wrocławska Agencja Rozwoju Regionalnego, Dolnośląska Agencja Współpracy Gospodarczej.

**dr Emilia KONOPSKA-STRUŚ** – doktor nauk ekonomicznych w zakresie ekonomii, specjalność: ekonomika małych przedsiębiorstw; magister finansów i bankowości.

Wykładowca rachunkowości, finansów i zarządzania na Uniwersytecie Przyrodniczym we Wrocławiu oraz Wrocławskiej Wyższej Szkoły Informatyki Stosowanej. Autor licznych publikacji naukowych z zakresu funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw.

Wieloletni praktyk gospodarczy w działach finansowo-księgowych instytucji finansowych.

Uprawnienia do usługowego prowadzenia biura rachunkowego.

Uczestnik dwóch zrealizowanych grantów naukowych, w tym grantu promotorskiego zrealizowanego w latach 2009-2011, „Ekonomiczne i społeczne warunki funkcjonowania rzemiosła w procesie transformacji na przykładzie Wrocławia”, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

