

## Metody prognozowania upadłości wykorzystywane w praktyce przez polskie przedsiębiorstwa – wyniki badań ankietowych

PAWEŁ KOPCZYŃSKI \*

### Streszczenie

Każde przedsiębiorstwo prowadzące działalność w warunkach gospodarki rynkowej jest narażone na ryzyko upadłości, dlatego bardzo ważne jest jej prognozowanie. Opracowano wiele metod pozwalających menedżerom przewidywać bankructwo, ale niewiele z nich jest wykorzystywanych w praktyce życia gospodarczego. Celem niniejszego artykułu jest prezentacja wyników badania empirycznego dotyczącego zidentyfikowania metod prognozowania upadłości wykorzystywanych w praktyce przez polskie przedsiębiorstwa oraz ustalenie częstotliwości dokonywania takiej oceny. Badanie przeprowadzono za pomocą kwestionariusza ankietowego wysłanego do 703 spółek notowanych na rynku regulowanym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW) oraz na rynku NewConnect. Ze względu na niewielką liczbę odebranych ankiet, przeprowadzono analogiczne badanie na innej grupie przedsiębiorstw. W artykule zaprezentowano i porównano ze sobą wyniki obu tych badań. Okazało się, że polskie firmy bardzo rzadko wykorzystują nowoczesne narzędzia prognozowania upadłości, takie jak modele jedno- i wielowymiarowe. Dlatego też należy przedsięwziąć działania mające na celu ich popularyzację oraz edukować menedżerów, jak je stosować.

**Słowa kluczowe:** przewidywanie upadłości, bankructwo, przyczyny i symptomy upadłości przedsiębiorstw, ocena kondycji przedsiębiorstw.

### Abstract

#### Bankruptcy forecasting methods used by Polish enterprises

As bankruptcy presents a risk to almost every company operating in the market economy, forecasting of corporate failure should be of utmost importance for managers. Many methods that enable corporate failure prediction have been invented so far, but only a few are utilized by Polish entrepreneurs. The main objective of this article is to identify bankruptcy forecasting methods used by Polish companies and the frequency of their use. This was achieved by conducting a survey by questionnaire sent by mail to 703 joint-stock companies listed on the regulated market of the Warsaw Stock Exchange or on NewConnect. Due to a low response rate, a similar research was conducted on another group of firms. The article presents and compares the findings of both studies. The general conclusion of this joint comparison is that modern methods of corporate failure prediction like univariate and multiple discriminant analysis models are not commonly utilized by Polish business practitioners and that urgent effort in educating managers in bankruptcy prediction is needed from government and academic institutions.

**Keywords:** corporate failure prediction, bankruptcy, causes and symptoms of business failure, evaluation of the financial standing of enterprises.

---

\* Dr Paweł Kopczyński, adiunkt, Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania, Katedra Finansów i Strategii Przedsiębiorstwa, kopczyk@wzmail.uni.lodz

## Wprowadzenie

Obecnie wiele przedsiębiorstw zmagają się z problemem zagrożenia upadłością. Nie ma w tym jednak nic nietypowego. Zdaniem austriackiego ekonomisty J. Schumpetera, „kapitalizm nie mógłby istnieć bez ciągłego rodzenia się nowych podmiotów gospodarczych, powstających na gruzach tych, które upadły. Dzięki temu, zdrowa kapitalistyczna gospodarka podlega wciąż reinkarnacji, jest w ciągłym procesie transformacji wiodącej ją na coraz wyższy poziom” (Piasecki, red., 2001, s. 76–77). Posługiwał się on określeniem „twórcza destrukcja”. Jego zdaniem, istotą systemu rynkowego nie jest jego efektywność, lecz innowacyjność, gdyż przyczynia się ona do obniżenia kosztów transakcyjnych, długookresowego spadku cen i wzrostu oszczędności. Konkurencja cenowa ani optymalna alokacja zasobów nie są, w opinii Schumpetera, najważniejsze. Liczy się przede wszystkim umiejętność wprowadzania nowych produktów, implementacja nowoczesnych technologii, pozyskiwanie alternatywnych źródeł dostaw czy też adaptowanie form organizacyjnych umożliwiających większą efektywność funkcjonowania firmy (Gajęcki, 1997, s. 26). Schumpeter utrzymywał, że nowo zakładane firmy wprowadzają na rynek innowacje, tworzą nowy popyt rynkowy i zmieniają istniejące struktury rynkowe. Mechanizm ten kieruje dynamiką rozwoju gospodarki kapitalistycznej. Siłą sprawczą kreatywnej destrukcji są duże podmioty gospodarcze, gdyż, ze względu na swoje rozmiary, mają odpowiedni potencjał, wystarczające zasoby i możliwości, dzięki którym mogą działać w sposób najbardziej innowacyjny (Stawasz, 1999, s. 105).

Można więc powiedzieć, że powstawanie nowych przedsiębiorstw przyczynia się do wprowadzania innowacji oraz rozwoju gospodarczego. Ponadto istniejące już firmy są zmuszone do działania w sposób niekonwencjonalny. Restrukturyzują i reorganizują się, aby ustawicznie dostosowywać się do nowych realiów rynkowych. Często zmusza je do tego kryzys, z którym się zmagają. Starają się być jeszcze bardziej innowacyjne, aby go przetrwać. W wielu przypadkach poważne trudności skłaniają menedżerów do podejmowania odważnych działań i wprowadzania radykalnych zmian, które w normalnych warunkach byłyby niemożliwe do zrealizowania ze względu na czynniki psychologiczne (strach) i naciski ze strony niektórych interesariuszy (pożyczkodawców, niektórych właścicieli).

Kryzysem w skali przedsiębiorstwa można określić stan, w którym, wskutek gwałtownego spiętrzenia różnorodnych trudności, zagrożona jest realizacja jego podstawowych funkcji (Bogdanienko, 2002, s. 345). Jest on normalną częścią procesu rozwoju organizacyjnego, dlatego jego wystąpienie nie może być uznawane za coś nadzwyczajnego lub szczególnego (Urbanowska-Sojkin, 1999, s. 28). Menedżerowie mają często trudności z realną oceną sytuacji majątkowo-finansowej przedsiębiorstwa. Nie zawsze są w stanie dostrzec symptomy narastającego kryzysu, a czasem nie potrafią przyjąć tego faktu do wiadomości. Kryzys nie powinien być jednak traktowany wyłącznie jako zjawisko negatywne. Jego wystąpienie motywuje kierownictwo do wprowadzenia zmian i działania w sposób bardziej innowacyjny. Takie postępowanie pozwala ocalić

firmę przed bankructwem, może też przyczynić się do jej sukcesu rynkowego i zapewnić jej przetrwanie w dłuższym okresie. Menedżerowie muszą jednak wiedzieć, że jednostka znajduje się w trudnej sytuacji, aby odpowiednio wcześniej podjąć stosowne działania restrukturyzacyjne. Warunkiem mogącym determinować przetrwanie przedsiębiorstwa jest wczesne prognozowanie ewentualnych zagrożeń dla jego egzystencji. Wiele uwagi poświęca się opracowywaniu nowych metod prognozowania utraty zdolności do kontynuowania działalności. Nie zawsze jednak metody te są wykorzystywane w praktyce. Warto więc zbadać, jak problem ten postrzegają praktycy biznesu.

Celem tego artykułu jest prezentacja wyników dwóch badań ankietowych poświęconych zidentyfikowaniu metod prognozowania upadłości wykorzystywanych przez polskie przedsiębiorstwa.

## **1. Przyczyny i symptomy zagrożenia kontynuacji działalności współczesnych przedsiębiorstw w świetle literatury**

Wiele spośród polskich firm działa obecnie na granicy opłacalności lub też traci w znacznym stopniu płynność finansową, co może zmusić je do zaprzestania działalności i ogłoszenia upadłości lub likwidacji (Działocha-Świetlikowska, 2003, s. 9). Upadłość ma miejsce w momencie ogłoszenia jej przez sąd. Bankructwo jest określeniem nieco mniej precyzyjnym, używanym raczej w języku potocznym. W niniejszym artykule pojęcia te będą używane zamiennie, odnosząc się do tego samego zdarzenia (ogłoszenie upadłości przez sąd), podobnie jak określenie „utrata zdolności do kontynuowania działalności”, które również będzie oznaczać niezdolność firmy do utrzymania się na rynku, a więc jej faktyczną upadłość.

Omawiając przyczyny oraz symptomy zagrożenia kontynuacji działania podmiotu, należy stwierdzić, że granica między nimi jest dość płynna. Przyczyny upadku przedsiębiorstwa są bardzo często nazywane w literaturze symptomami ich upadku. Przyczyna jest to „zespół warunków (...) wywołujących dane zjawisko” lub też „powód danego zjawiska” (Szymczak, red., 1979, s. 1034).

Literatura ekonomiczna wiele miejsca poświęca na omówienie przyczyn i symptomów zmuszających przedsiębiorstwa do zaprzestania kontynuacji działania. Można znaleźć różne ich klasyfikacje. Najczęściej przyczyny upadku przedsiębiorstw dzieli się na zewnętrzne i wewnętrzne.

Zewnętrzne przyczyny upadku przedsiębiorstw wynikają ze zmian poziomu i natężenia konkurencji, a także procesów zachodzących w ekonomicznym, politycznym i społecznym otoczeniu przedsiębiorstw. Dzieli się je na dwie podstawowe kategorie (Stasiowski, 1995):

- przyczyny wynikające z ogólnej sytuacji w szerokim otoczeniu firmy;
- przyczyny związane z sytuacją w sektorze gospodarki, branży i przemysłu, w którym działa przedsiębiorstwo.

Duże znaczenie odgrywają również przyczyny wynikające z sytuacji globalnej, a mianowicie niedostosowanie norm produkcyjnych i usługowych do norm funkcjonujących w Unii Europejskiej oraz zmiany polityczne i gospodarcze w innych krajach (Pałczyńska-Gościński, 2001).

Zewnętrzne przyczyny bankructwa zostały szeroko opisane na przykład przez E. Urbanowską-Sojkin (1999, s. 21–22) i B. Wawrzyniaka (1999, s. 50–53), a także na stronie internetowej <http://finanse.wp.pl/>.

Zdaniem J. Lisaka, właściwych przyczyn kryzysu należy szukać we wnętrzu podmiotu gospodarczego. Jako podstawowe przyczyny kryzysu w przedsiębiorstwie wymienia (Czech, 1999, s. 112–115):

- wadliwą strukturę kapitałową i majątkową w jednostce gospodarczej – jej przykładem mogą być między innymi nierentowne inwestycje, przeinwestowanie, niski poziom majątku obrotowego, zbyt wysoki kapitał obcy, niekorzystne warunki kredytów;
- nieprawidłowości w obrocie wewnętrznym, takie jak marnotrawstwo czasu, surowców oraz energii, źle zorganizowany proces produkcyjny, przerost służb administracyjnych;
- wadliwości zbytu spowodowane niewystarczającym wolumenem sprzedaży lub zbyt niską ceną oferowanych produktów.

Z kolei J. Argenti (1976, s. 123) uważa, że podstawową przyczyną kryzysu o charakterze wewnętrznym jest złe zarządzanie przejawiające się:

- autokratycznym stylem zarządzania firmą,
- brakiem zaangażowania rady nadzorczej spółki w proces zarządzania,
- nierównym układem sił w kadrze zarządzającej,
- słabą pozycją dyrektora ds. finansów,
- sprawowaniem obowiązków prezesa rady nadzorczej i prezesa zarządu przez tę samą osobę.

Liczny zbiór przyczyn o charakterze wewnętrznym przedstawili także w swoich artykułach T. Stasiewski (1995, s. 157), L. Kopczyńska (2001, s. 73) i R. Pałczyńska-Gościński (2001, s. 22).

W Polsce wśród przyczyn upadłości przedsiębiorstw na pierwszym miejscu znajdują się trudności finansowe. Należy również zwrócić uwagę na złe zarządzanie zapasami oraz problemy ze ściąganiem należności. Przyczyną bankructwa przedsiębiorstwa może być też brak odpowiedniego systemu informacji finansowo-kadrowej, w rezultacie nie ma ono możliwości elastycznego reagowania na zmieniające się warunki funkcjonowania (Hadasik, 1998, s. 15, 40–41).

Brytyjska organizacja zajmująca się restrukturyzacją przedsiębiorstw (Association of Business Recovery Professionals) do podstawowych przyczyn bankructwa podmiotów gospodarczych zalicza nieumiejętne zarządzanie, zbyt niski poziom kapitału pracującego, brak możliwości znalezienia źródeł długoterminowego finansowania, posiadanie nieściągalnych należności i utratę rynku (Gowthorpe, 2005, s. 33–34, za: [www.r3.org.uk](http://www.r3.org.uk)).

Znajomość symptomów zwiastujących zbliżające się bankructwo pozwala menedżerom w sposób wiarygodny ocenić sytuację firmy i umożliwia podjęcie odpowiednich

działań chroniących ją przed upadłością. Przywrócenie organizacji zdolności do kontynuowania działalności ma duże znaczenie z punktu widzenia całej gospodarki. Podmioty gospodarcze płacą podatki, zapewniają miejsca pracy, wytwarzają tzw. produkcję dodaną (Kortan, 1993, s. 34). Jeżeli oferta przedsiębiorstwa jest trafna, a więc zgodna z popytem, uzyska ona dużą sprzedaż, korzystne ceny i wypracuje zysk. W przypadku gdy oferowany przez nie wyrób lub usługa nie spotkają się z zainteresowaniem klientów, firma może wygenerować ujemny wynik finansowy (Kortan, red., 1997, s. 74). Ponoszenie strat może w długim okresie doprowadzić do bankructwa. Zjawisku temu należy przeciwdziałać, podejmując procesy restrukturyzacyjne.

Symptom można najogólniej określić jako zewnętrzny objaw, oznakę wskazującą na pogorszenie się sytuacji lub możliwości pojawienia się niekorzystnego zjawiska. Międzynarodowy Standard Rewizji Finansowej 570 wymienia długą listę symptomów finansowych i operacyjnych (Międzynarodowy Standard, 2014). Obszerną listę symptomów finansowych zawiera artykuł L. Bednarskiego (1998, s. 8), a symptomów operacyjnych dzieło Z. Fedaka (1996, s. 101–102).

Do podstawowych symptomów sygnalizujących trudności przedsiębiorstwa należą sytuacje, gdy (Bogdanienko, 2002, s. 345):

- nie potwierdzają się dotychczasowe doświadczenia, a uzyskane wyniki różnią się od przyjętych założeń i przewidywań,
- konkurenci uzyskują lepsze efekty,
- niektórzy interesariusze sugerują kierownictwu istnienie problemu, narasta powszechna opinia, że można wiele rzeczy robić lepiej.

Symptomy świadczące o pogarszaniu się sytuacji majątkowo-finansowej podmiotu gospodarczego zostały omówione szczegółowo przez M. Jerzemowską (2006, s. 335–336).

Występowanie jednego lub więcej sygnałów nie zawsze oznacza, że założenie kontynuacji działania podmiotu powinno być podważone. Na podstawie literatury opisującej zewnętrzne i wewnętrzne przyczyny bankructwa oraz jego symptomy, cytowanej w niniejszym podrozdziale, zostały opracowane pytania w kwestionariuszu ankietowym (pytania nr 9, 10 i 11) dotyczące tych zagadnień.

## 2. Opis badania i hipotezy badawcze

Oba badania empiryczne przeprowadzono z wykorzystaniem tego samego kwestionariusza:

- wśród spółek notowanych na GPW w Warszawie (badanie to będzie określane dalej jako badanie ankietowe nr 1),
- wśród kadry zarządzającej przedsiębiorstw, pracowników działu finansowo-księgowego oraz osób samodzielnie prowadzących działalność gospodarczą, będących studentami Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego lub uczestnikami kursów prowadzonych przez Stowarzyszenie Księgowych w Polsce (badanie to nazywane będzie badaniem ankietowym nr 2).

Celem badania była weryfikacja następujących hipotez badawczych:

- polskie przedsiębiorstwa nie przykładają wystarczającej wagi do monitorowania własnej kondycji gospodarczej oraz zdolności do utrzymania się na rynku;
- firmy działające w Polsce nie monitorują dostatecznie często zdolności do kontynuowania działalności oraz sytuacji ekonomiczno-finansowej swoich partnerów gospodarczych;
- podmioty gospodarcze działające w Polsce nie stosują nowoczesnych metod pozwalających przewidywać bankructwo.

Badanie ankietowe mające na celu rozpoznanie metod predykcji bankructwa wykorzystywanych przez polskie spółki giełdowe (badanie nr 1) zostało przeprowadzone drogą pocztową w grudniu 2011 r. Ankieta składała się z 32 pytań, spośród których na pierwsze 24 mieli odpowiedzieć wszyscy ankietowani, a na pozostałe 8 jedynie ci, którzy zaznaczyli odpowiedź a) w pytaniu nr 24. Kwestionariusze ankiety wysłano drogą pocztową do 703 spółek akcyjnych notowanych na rynku regulowanym GPW w Warszawie oraz na rynku NewConnect. W każdej kopercie znajdowała się zaadresowana koperta zwrotna, ankietowani mogli otrzymać formularz również drogą mailową. Mimo to otrzymano z powrotem jedynie 32 wypełnione formularze, czyli 4,5%. Ze względu na bardzo małą liczbę uzyskanych odpowiedzi zdecydowano, że wyniki badania zostaną zaprezentowane wraz z wynikami innego badania poświęconego analizie tego samego problemu badawczego (będą one jednak interpretowane osobno).

Analogiczne badanie z wykorzystaniem tego samego kwestionariusza zostało przeprowadzone w latach 2007–2011 w formie ankiety audytoryjnej wśród 337 członków kadry zarządzającej przedsiębiorstw, pracowników działu finansowo-księgowego oraz osób samodzielnie prowadzących działalność gospodarczą (nie było ono finansowane z grantu). Udział w nim wzięli studenci studiów niestacjonarnych oraz podyplomowych Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego, a także uczestnicy kursów prowadzonych przez Stowarzyszenie Księgowych w Polsce (Oddział Okręgowy w Łodzi). W przypadku badania ankietowego nr 2 udało się zebrać dużą liczbę kompletnie wypełnionych (w większości przypadków) kwestionariuszy (łącznie 337). Dzięki temu udało się pozyskać bardzo wiele informacji. Jak już wspomniano, o wypełnienie ankiety proszono wyłącznie studentów (zwłaszcza studiów niestacjonarnych i podyplomowych) oraz kursantów, którzy prowadzili własną działalność gospodarczą, pracowali w dziele księgowości lub byli członkami kadry kierowniczej przedsiębiorstw. Taki sposób przeprowadzania badania (alternatywny dla badania pełnego, które opisano wcześniej) charakteryzuje się jednak kilkoma wadami:

- brak jasno określonych kryteriów doboru próby badawczej;
- wiele firm objętych badaniem prawdopodobnie pochodziło z regionu województwa łódzkiego, ponieważ badania były prowadzone w Łodzi;
- mogło się zdarzyć, że niektóre ankiety zostały wypełnione przez kilku pracowników tego samego przedsiębiorstwa, którzy uczęszczali wspólnie na ten sam kurs lub razem studiowali (prawdopodobieństwo wystąpienia tego typu zdarzenia nie jest jednak wysokie, gdyż każdorazowo pytano ankietowanych o to, czy inne osoby znajdujące

się razem z nimi w sali nie pracują w tej samej firmie). Nawet jeśli taka sytuacja wystąpiła, nie wypaczy to wyników badania dzięki dużej liczbie zebranych ankiet.

Wyniki obu badań zostaną zaprezentowane równolegle. Nie łączono firm objętych badaniem ankietowym typu pierwszego i drugiego ze względu na inną grupę badawczą. Zasadne jest jednak porównanie ze sobą wyników tych badań.

### 3. Prezentacja i analiza wyników badań ankietowych

Spółki giełdowe wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości to wyłącznie spółki akcyjne, gdyż tylko takie są notowane na GPW. Termin „nowoczesne metody prognozowania upadłości” będzie odnosić się do takich metod, jak modele jednowymiarowe, modele wielowymiarowej analizy dyskryminacyjnej i modele drzew klasyfikacyjnych. Został on użyty, aby wyeliminować konieczność każdorazowego wymieniania wszystkich tych metod.

Przedsiębiorstwa zatrudniały od 50 do 999 pracowników (tabela 1). W przypadku badania ankietowego nr 2 okazało się, iż narzędzia te były stosowane jedynie przez spółki akcyjne i z o.o., zatrudniające więcej niż 9 osób.

**Tabela 1.** Liczba pracowników przedsiębiorstw objętych badaniem nr 1 i badaniem nr 2 (z wyszczególnieniem podmiotów stosujących nowoczesne metody prognozowania upadłości)

Liczba pracowników	Jednostki wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości	Wszystkie jednostki, których pracownicy wypełnili ankietę	Jednostki wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości	Wszystkie jednostki, których pracownicy wypełnili ankietę
	Badanie ankietowe nr 1		Badanie ankietowe nr 2	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Nie więcej niż 9 zatrudnionych	0 (0% spośród 6)	6	0 (0% spośród 63)	63
10–49 zatrudnionych	0 (0%)	8	1 (1,14%), 1 sp. z o.o.	88
50–249 zatrudnionych	2 (25%)	8	1 (1,02%), 1 sp. z o.o.	98
250–999 zatrudnionych	6 (75%)	8	1 (2%), 1 sp. z o.o.	50
1000–2999 zatrudnionych	0 (0%)	2	1 (5,56%), 1 spółka akcyjna	18
3000 i więcej zatrudnionych	0 (0%)	0	2 (10%), 1 sp. z o.o. i 1 spółka akcyjna	20

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych nr 1 i nr 2.

W badaniu ankietowym nr 1 roczne przychody w przypadku czterech podmiotów wykorzystujących nowoczesne metody prognozowania upadłości znajdowały się w przedziale od 10 do 50 milionów EUR, a czterech pozostałych wynosiły co najmniej 50 milionów EUR lub więcej (tabela 2). Firmy generujące obroty nieprzekraczające 10 milionów EUR (było ich 14) nie wykorzystywały takich narzędzi.

W przypadku badania ankietowego nr 2 okazało się, że trzy z sześciu spółek wykorzystujących wspomniane metody predykcji bankructwa to podmioty, których przychody wynosiły co najmniej 50 mln EUR.

**Tabela 2.** Roczne przychody netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych przedsiębiorstw objętych badaniem nr 1 i badaniem nr 2, które odesłały wypełnioną ankietę

Roczne przychody netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych	Jednostki wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości	Wszystkie jednostki, których pracownicy wypełnili ankietę	Jednostki wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości	Wszystkie jednostki, których pracownicy wypełnili ankietę
	Badanie ankietowe nr 1		Badanie ankietowe nr 2	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Nie przekraczają równowartości w PLN kwoty 2 mln EUR	0 (0% spośród 8)	8	1 (0,64% spośród 156), 1 sp. z o.o.	156
Nie przekraczają równowartości w PLN kwoty 10 mln EUR	0 (0%)	6	1 (1,20%), 1 sp. z o.o.	83
Nie przekraczają równowartości w PLN kwoty 50 mln EUR	4 (33,33%)	12	1 (1,49%), 1 sp. z o.o. i 1 spółka akcyjna	67
Wynoszą co najmniej 50 mln EUR (równowartość w PLN) lub więcej	4 (66,67%)	6	3 (9,68%), 2 sp. z o.o. i 1 spółka akcyjna	31

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych nr 1 i nr 2.

W badaniu nr 1 wartość aktywów wszystkich podmiotów wykorzystujących nowoczesne metody prognozowania upadłości była większa niż 10 milionów EUR (tabela 3). Badanie nr 2 wykazało, że zaledwie dwie spółki (na 242) o sumie bilansowej mniejszej niż 10 milionów EUR stosowały takie narzędzia. Stosowano je też w czterech (spośród 95) większych podmiotach, dysponujących majątkiem o wartości przekraczającej 10 milionów EUR.



**Tabela 3.** Suma aktywów bilansu przedsiębiorstw objętych badaniem nr 1 i badaniem nr 2, które odesłały wypełnioną ankietę

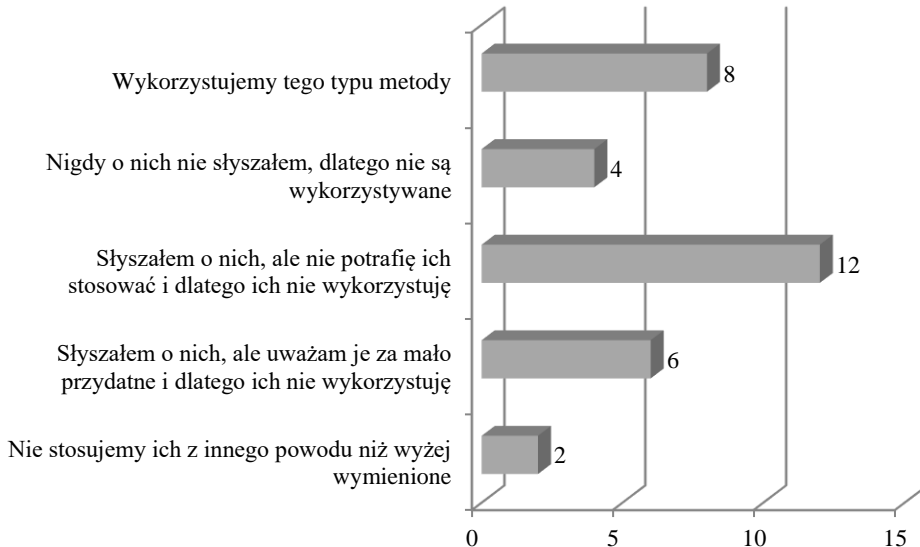
Suma aktywów bilansu	Jednostki wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości	Wszystkie jednostki, których pracownicy wypełnili ankietę	Jednostki wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości	Wszystkie jednostki, których pracownicy wypełnili ankietę
	Badanie ankietowe nr 1		Badanie ankietowe nr 2	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Nie przekraczają równowartości w PLN kwoty 2 mln EUR	0 (0% spośród 10)	10	1 (0,66% spośród 152), 1 sp. z o.o.	152
Nie przekraczają równowartości w PLN kwoty 10 mln EUR	2 (25%)	8	1 (1,11%), 1 sp. z o.o.	90
Nie przekraczają równowartości w PLN kwoty 43 mln EUR	4 (50%)	8	2 (3,57%), 1 sp. z o.o. i 1 spółka akcyjna	56
Wynoszą co najmniej 43 mln EUR (równowartość w PLN) lub więcej	2 (33,33%)	6	2 (5,13%), 1 sp. z o.o. i 1 spółka akcyjna	39

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych nr 1 i nr 2.

Zaledwie osiem spółek giełdowych spośród 32, które wzięły udział w badaniu 1 i odesłały wypełnione ankiety, wykorzystywało nowoczesne metody predykcji bankructwa. Wykres 1 prezentuje powody niestosowania tego typu narzędzi.

Jedynie co czwarta badana spółka giełdowa wykorzystywała nowoczesne metody przewidywania upadłości. Dane te mogą być jednak nawet zawyżone. Wielu menedżerów i księgowych prawdopodobnie nie zdecydowało się wypełniać tak długiej i szczegółowej ankiety. Firmy obawiają się też ujawniania jakichkolwiek informacji na swój temat, z wyjątkiem danych, które muszą publikować, gdyż wymagają tego przepisy prawa. Choć było to badanie pełne, to ze względu na niewielką grupę firm, które wzięły w nim udział, jego wyniki nie muszą być reprezentatywne dla całej zbiorowości. Wielu pracowników przedsiębiorstw, które nie wykorzystują nowoczesnych narzędzi predykcji bankructwa, mogło celowo nie wypełnić ankiety. Być może nie chcieli się przyznać, że ich firmy nie wykorzystują takich metod prognozowania upadłości, ponieważ na przykład nie wiedzą, jak je stosować.

**Wykres 1.** Liczba firm wykorzystujących nowoczesne metody przewidywania upadłości oraz tych, które takich metod nie stosują, wraz z podaniem przyczyn (badanie ankietowe nr 1)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego nr 1.

W tabeli 4 zaprezentowano informacje dotyczące wszystkich przedsiębiorstw, których pracownicy wypełnili formularz ankiety (badanie nr 2), z uwzględnieniem ich formy prawnej oraz rodzaju prowadzonej działalności. W kolumnie pierwszej podano, ile firm biorących udział w badaniach ankietowych nr 1 i 2 reprezentuje określony rodzaj działalności (według Polskiej Klasyfikacji Działalności). W kolumnie drugiej zamieszczono odpowiedzi udzielane przez pracowników spółek giełdowych (badanie nr 1). Jedynie osiem z nich (25%) stosowało nowoczesne metody prognozowania upadłości.

W kolejnych kolumnach zaprezentowano wyniki badania nr 2. Podano również przyczyny niestosowania nowoczesnych metod predykcji bankructwa. Narzędzia te były wykorzystywane przez zaledwie sześć podmiotów, czyli 1,8% spośród 337 przebadanych (cztery spółki z o.o. i dwie akcyjne). Trzy z nich prowadziły działalność finansową i ubezpieczeniową. Pozostałe trzy pochodziły z różnych branż (przetwórstwo przemysłowe, budownictwo, pozostała działalność usługowa). W 204 przypadkach (60,5% spośród 337 udzielonych ogółem odpowiedzi) ankietowani stwierdzili, że nowoczesne metody oceny zdolności firmy do kontynuowania działalności nie są stosowane, ponieważ nigdy o nich nie słyszeli. Wskazuje to na konieczność popularyzacji takich metod oraz przeprowadzania odpowiednich szkoleń wśród kadry kierowniczej i pracowników działu księgowości. Być może wówczas narzędzia te byłyby bardziej powszechnie stosowane w praktyce.





Rodzaj działalności / forma prawna	Wyniki badania ankietowego nr 2 (z uwzględnieniem podziału na określone formy prawne)												
	Wyniki badania ankietowego nr 1 (wyłącznie spółki akcyjne)	Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (122)	Spółka akcyjna (55)	Spółka jawna (19)	Spółka partnerska (2)	Spółka komandytowa (3)	Spółka komandytowo-akcyjna (2)	Spółka cywilna (14)	Spółdzielnia (10)	Przedsiębiorstwo państwowe (28)	Jednoosobowa spółka Skarbu Państwa (3)	Osoba fizyczna wykonująca działalność gospodarczą (62)	Inna forma prawna niż wymienione obok (17)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
K (0, 63)		1	2										
		15	8					3	1	2		8	2
		1	5					1	1			2	1
			1						1			3	
L (2, 7)		2	1										
										3			
												1	
												1	1
M (0, 6)													
		2						2					
					1							1	
N (0, 9)													
									2	1			1
		1											
			1										2
O (0, 11)													
										3		1	3
										2			
										1			
P (0, 14)													
		1											3
										4			2
			1							2			
		1								1			



W poszczególnych kolumnach tabeli 4 umieszczono odpowiedzi udzielane przez pracowników podmiotów gospodarczych o określonej formie prawnej (z wyjątkiem kolumny drugiej, w której zaprezentowano wyniki badania nr 1, którym objęto wyłącznie spółki akcyjne).

Dane dotyczące rodzaju prowadzonej działalności (według Polskiej Klasyfikacji Działalności) zostały zamieszczone w wierszach oznaczonych wielkimi literami. Każda litera odpowiada innemu rodzajowi prowadzonej działalności: **A.** Rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo; **B.** Górnictwo i wydobywanie; **C.** Przetwórstwo przemysłowe; **D.** Wytwarzanie i zaopatrywanie w energię elektryczną, gaz, parę wodną, gorącą wodę i powietrze do układów klimatyzacyjnych; **E.** Dostawa wody, gospodarowanie ściekami i odpadami oraz działalność związana z rekultywacją; **F.** Budownictwo; **G.** Handel hurtowy i detaliczny; naprawa pojazdów samochodowych, włączając motocykle; **H.** Transport i gospodarka magazynowa; **I.** Działalność związana z zakwaterowaniem i usługami gastronomicznymi; **J.** Informacja i komunikacja; **K.** Działalność finansowa i ubezpieczeniowa; **L.** Działalność związana z obsługą rynku nieruchomości; **M.** Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna; **N.** Działalność w zakresie usług administrowania i działalność wspierająca; **O.** Administracja publiczna i obrona narodowa; obowiązkowe zabezpieczenia społeczne; **P.** Edukacja; **Q.** Opieka zdrowotna i pomoc społeczna; **R.** Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją; **S.** Pozostała działalność usługowa; **T.** Gospodarstwa domowe zatrudniające pracowników, gospodarstwa domowe produkujące wyroby i świadczące usługi na własne potrzeby; **U.** Organizacje i zespoły eksterytorialne.

W kolumnie pierwszej (rodzaj działalności/forma prawna) w nawiasach podano, ile podmiotów, reprezentujących konkretny rodzaj działalności lub mających określoną formę prawną, wypełniło ankietę. Pierwsza liczba dotyczy badania ankietowego nr 1, a liczba druga zamieszczona w nawiasie po przecinku dotyczy badania ankietowego nr 2. Aby poznać, czy danego typu jednostka wykorzystywała nowoczesne narzędzia predykcji bankructwa, należy przeanalizować wiersze wyróżnione za pomocą tła różnego koloru.

Tło białe – jednostka wykorzystuje nowoczesne metody predykcji bankructwa.

Tło czarne – metody te nie są wykorzystywane, gdyż ankietowani o nich nigdy nie słyszeli.

Tło ciemnoszare – ankietowany słyszał o tego typu metodach, ale nie potrafi ich stosować i dlatego nie są one wykorzystywane.

Tło szare – respondent słyszał o tego typu metodach, ale uważa je za mało przydatne i dlatego nie są one wykorzystywane.

Tło jasnoszare – metody te nie są wykorzystywane z innych powodów niż wyżej wymienione.

Pogrubione cyfry arabskie umieszczone w poszczególnych komórkach odzwierciedlają liczbę jednostek mających określoną formę prawną, wykonujących danego typu działalność i wykorzystujących nowoczesne metody predykcji bankructwa lub niestosujących ich z konkretnego powodu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych nr 1 i nr 2.

W przypadku badania nr 1 ankiety zostały odesłane przez niewielką liczbę podmiotów. Z kolei wyniki badania nr 2 wskazują, że zaledwie sześć podmiotów spośród 337 stosowało modele pozwalające przewidywać upadłość. Dlatego stosowanie narzędzi statystycznych do analizowania uzyskanych wyników w obu przypadkach nie wydaje się zasadne i trudno byłoby je uogólnić na całą zbiorowość. Nie przesądza to jednak

o bezużyteczności wyników badania, wręcz przeciwnie, pozwala stwierdzić fakt nie stosowania nowoczesnych narzędzi prognozowania upadłości.

Sytuacja 12 (37,5%) spółek giełdowych (badanie nr 1) uległa, zdaniem ankietowanych, poprawie po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, a 14 (43,75%) nie zmieniła się (tabela 5, kolumny druga i trzecia).

**Tabela 5.** Ocena zmian kondycji finansowej podmiotów gospodarczych po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej

Czy sytuacja majątkowo-finansowa firmy uległa poprawie po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej	Jednostki wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości	Wszystkie jednostki, których pracownicy wypełnili ankietę	Jednostki wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości	Wszystkie jednostki, których pracownicy wypełnili ankietę
	Badanie ankietowe nr 1		Badanie ankietowe nr 2	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Tak	4 (33,33% spośród 12)	12	5 (5,38% spośród 93)	93
Nie	0 (0%)	0	0 (0%)	39
Sytuacja firmy nie zmieniła się	4 (28,57%)	14	0 (0%)	93
Nie wiem	0 (0%)	0	1 (1,28 %)	78
Firma powstała już po wejściu Polski do UE	0 (0%)	6	6 (20,69%)	29
Razem	8	32	6	332

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych nr 1 i 2.

W przypadku badania nr 2 odpowiedzi udzielane przez respondentów były bardziej zróżnicowane. Kondycja 93 spośród 332 jednostek (28,01%) poprawiła się, 39 (11,75%) uległa pogorszeniu, 93 (28,01%) nie zmieniła się. Interesujące jest, że 78 respondentów (23,49%) nie potrafiło odpowiedzieć na to pytanie.

W przypadku badania nr 1 16 (50%) ankietowanych uznało wprowadzenie waluty euro za szansę dla przedsiębiorstwa, a 10 (31,25%) za zagrożenie (tabela 6). Podobne zdanie miało 138 (41,57%) respondentów biorących udział w badaniu nr 2. Z kolei 59 z nich (17,77%) uznało taką ewentualność za zagrożenie, a 135 (40,66%) nie miało zdania w tej kwestii.

Warto podkreślić, że cztery spółki giełdowe (badanie nr 1) wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości uważały przyjęcie przez Polskę waluty euro za szansę dla przedsiębiorstwa, dwie za zagrożenie, a dwie nie potrafiły określić swojego stanowiska w tej kwestii.



**Tabela 6.** Stosunek ankietowanych do ewentualnego przyjęcia przez Polskę waluty euro

Ewentualne przyjęcie przez Polskę waluty euro ankietowany uważa za:	Jednostki wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości	Wszystkie jednostki, których pracownicy wypełnili ankietę	Jednostki wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości	Wszystkie jednostki, których pracownicy wypełnili ankietę
	Badanie ankietowe nr 1		Badanie ankietowe nr 2	
	(1)	(2)	(3)	(4)
szansę dla przedsiębiorstwa	4 (25% spośród 16)	16	2 (1,45% spośród 138)	138
zagrożenie dla przedsiębiorstwa	2 (20%)	10	3 (5,08%)	59
brak zdania w tej kwestii	2 (33,33%)	6	1 (0,74%)	135
Razem	8	32	6	332

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych nr 1 i 2.

Żadna z 32 spółek w badaniu nr 1 nie wskazała, że może w ciągu najbliższych trzech lat utracić zdolność do kontynuowania działalności z powodu braku siły roboczej o odpowiednich kwalifikacjach. Jednakże 10 firm miało w latach 2006–2011 problemy ze znalezieniem pracowników o odpowiednich kwalifikacjach, włączając w to cztery jednostki wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości.

Poważnym problemem, z którym zmagają się przedsiębiorstwa, są oszustwa. Mogą one przyczynić się do pogorszenia sytuacji ekonomiczno-finansowej jednostki, a nawet prowadzić do jej bankructwa. Osiem spośród 32 firm biorących udział w badaniu nr 1 (25%) przyznało, że zostały oszukane przez partnera gospodarczego (pytanie dotyczyło oszust na większą skalę). Dotyczyło to sześciu (spośród ośmiu, czyli 75%) spółek giełdowych wykorzystujących nowoczesne metody przewidywania upadłości. Być może skłoniło to ich menedżerów do zastosowania nowoczesnych narzędzi służących do oceny zdolności firm do kontynuowania działalności.

Jedna czwarta wszystkich podmiotów biorących udział w badaniu nr 1 przyznała, że znalazły się w sytuacji, w której bankructwo partnera gospodarczego miało znaczący wpływ na pogorszenie ich kondycji majątkowo-finansowej. Dotyczyło to czterech (a więc połowy) podmiotów wykorzystujących nowoczesne metody przewidywania upadłości.

Spółki notowane na GPW w Warszawie za najgroźniejszych konkurentów uznają firmy krajowe (22 wskazania, tabela 7, kolumny druga i trzecia). Ankietowani proszeni byli o zaznaczenie jednej odpowiedzi, lecz sześciu z nich wybrało po dwa wskazania. Dlatego ogólna liczba wskazań wynosiła 38, a nie 32 (tyle jednostek wzięło udział w badaniu). Podmioty wykorzystujące nowoczesne narzędzia predykcji bankructwa (było ich 8) za najgroźniejszych konkurentów uznały firmy krajowe działające wyłącznie

na terenie Polski. Jedna z nich odesłała nieprawidłowo wypełnioną ankietę, wskazując jednocześnie drugi wariant odpowiedzi, a mianowicie przedsiębiorstwa z krajów Europy Zachodniej.

**Tabela 7.** Geograficzne pochodzenie podmiotów gospodarczych stanowiących największe zagrożenie dla przedsiębiorstw, w których zatrudnieni byli respondenci

Wyszczególnienie	Jednostki wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości	Wszystkie jednostki, których pracownicy wypełnili ankietę	Jednostki wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości	Wszystkie jednostki, których pracownicy wypełnili ankietę
	Badanie ankietowe nr 1		Badanie ankietowe nr 2	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Działający wyłącznie lokalnie (małe firmy lokalne działające w jednym województwie)	0 (0% spośród 2)	2	2 (1,98% spośród 101)	101 (30,42% spośród 332)
Konkurenci krajowi	8 (36,36%)	22	2 (1,96%)	102 (30,72%)
Konkurenci z innych krajów Europy Wschodniej	0 (0%)	2	0 (0%)	28 (8,43%)
Konkurenci z krajów Europy Zachodniej, Północnej i Południowej	1 (12,5%)	8	1 (3,23%)	31 (9,34%)
Konkurenci z państw azjatyckich	0 (0%)	2	0 (0%)	2 (0,60%)
Konkurenci z Ameryki Północnej	0 (0%)	2	0 (0%)	13 (3,92%)
Pochodzący z regionów innych niż wyżej wymienione	0 (0%)	0	1 (12,5%)	8 (2,41%)
Ankietowany potrafił udzielić odpowiedzi na to pytanie	0 (0%)	0	0 (0%)	47 (14,16%)
Razem	9	38 (powinny być 32 wskazania)	6	332 (100%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych nr 1 i 2.

Największymi rywalami ponad 60% podmiotów, w których pracowali ankietowani biorący udział w badaniu nr 2, były firmy krajowe działające lokalnie albo na terenie całej Polski (tabela 7, kolumny czwarta i piąta). Może to wynikać z faktu, że duża część respondentów pracowała w małych i średnich przedsiębiorstwach (zob. tabele 1, 2 i 3). Prawie 18% respondentów wskazało na konkurentów z innych państw Europy Wschodniej, Zachodniej, Północnej i Południowej. Choć Polska importuje bardzo duże ilości towarów z Azji, zaledwie 0,6% ankietowanych obawiało się rywali działających w krajach azjatyckich.

W przypadku badania nr 1 większość respondentów – 28 spośród 32 (87,5%), włączając w to wszystkich pracowników spółek wykorzystujących nowoczesne narzędzia predykcji bankructwa – stwierdziła, że nie można w sposób jednoznaczny wskazać, czy najczęstszą przyczyną upadłości są czynniki zewnętrzne czy też wewnętrzne (tabela 8). Podobne zdanie miało 77% ankietowanych biorących udział w badaniu nr 2. Niecałe 9% z nich wskazało na czynniki wewnętrzne, a ponad 14% na czynniki zewnętrzne.

**Tabela 8.** Czynniki będące najczęstszą przyczyną bankructwa przedsiębiorstw według opinii respondentów

Najczęstszą przyczyną bankructwa przedsiębiorstw są:	Jednostki wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości	Wszystkie jednostki, których pracownicy wypełnili ankietę	Jednostki wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości	Wszystkie jednostki, których pracownicy wypełnili ankietę
	Badanie ankietowe nr 1		Badanie ankietowe nr 2	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
przede wszystkim czynniki zewnętrzne	0 (0% spośród 2)	2 (6,25% spośród 32)	0 (0% spośród 47)	47 (14,16% spośród 332)
przede wszystkim czynniki wewnętrzne	0 (0%)	2 (6,25%)	1 (3,45%)	29 (8,73%)
nie można w sposób jednoznaczny wskazać, które czynniki są najczęstszą przyczyną upadłości, ponieważ jest ona zazwyczaj spowodowana oddziaływaniem zarówno czynników zewnętrznych, jak i wewnętrznych	8 (28,57%)	28 (87,5%)	5 (1,95%)	256 (77,11%)
Razem	8	32 (100%)	6	332 (100%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych nr 1 i 2.

Respondenci byli proszeni również o wskazanie najczęstszych zewnętrznych oraz wewnętrznych przyczyn bankructwa polskich firm. Proszono o wybranie pięciu wariantów odpowiedzi spośród 18 (w przypadku przyczyn zewnętrznych) i spośród 25 (przyczyny wewnętrzne) zaproponowanych w kwestionariuszu ankiety. W przypadku badania nr 1 odnotowano odpowiednio 158 i 154 wskazania, gdyż niektórzy respondenci wypełnili kwestionariusz niezgodnie z poleceniem. W badaniu nr 2 ankietowani postępowali zgodnie z instrukcją. W obu pytaniach odnotowano łącznie po 1660 wskazań. Dzięki dużej liczbie przebadanych podmiotów gospodarczych możliwe jest sformułowanie wiarygodnych wniosków.

W tabelach 9 i 10 pokazano najczęściej wymieniane przyczyny bankructwa przedsiębiorstw, uszeregowane zgodnie z liczbą wskazań (od wariantów odpowiedzi najczęściej wybieranych przez osoby uczestniczące w badaniu nr 2 do tych wariantów, których nie wskazano w ogóle). Takie rozwiązanie przyjęto ze względu na dużą liczbę respondentów biorących udział w badaniu nr 2.

**Tabela 9.** Najczęściej wskazywane zewnętrzne przyczyny bankructwa polskich przedsiębiorstw

Zewnętrzne przyczyny bankructwa polskich przedsiębiorstw (uszeregowane zgodnie z liczbą wskazań na dany wariant odpowiedzi)	Liczba ankietowanych, która wybrała dany wariant odpowiedzi	Liczba ankietowanych, która wybrała dany wariant odpowiedzi
	Badanie ankietowe nr 1	Badanie ankietowe nr 2
(1)	(2)	(3)
Wahania popytu i podaży na niektóre wyroby i usługi	22 (w tym 6)*	195 (w tym 4)*
Ostra konkurencja ze strony innych przedsiębiorstw	18 (2)	172 (3)
Kryzysy polityczno-gospodarcze w świecie lub regionie	18 (4)	161 (3)
Niekontrolowany import towarów z zagranicy	12 (2)	113 (1)
Inflacja	Brak wskazań	111 (3)
Niespodziewane zmiany prawa gospodarczego oraz systemu podatkowego, nagłe zmiany systemu ekonomicznego lub politycznego państwa	12 (2)	106
Słaba kondycja podmiotów współpracujących z firmą	20 (6)	104 (2)
Nieodpowiednia polityka monetarna i fiskalna władz państwowych	12 (4)	89 (3)
Wzrost cen surowców energetycznych	6 (4)	88 (2)
Brak ciągłości strategii gospodarczej kraju	6 (4)	81 (2)
Zmiany technologiczne, skracający się cykl życia produktów	8 (2)	80 (2)
Korupcja	2	80 (2)
Zmiany polityczne i gospodarcze w innych krajach	4	79 (1)

Zewnętrzne przyczyny bankructwa polskich przedsiębiorstw (uszeregowane zgodnie z liczbą wskazań na dany wariant odpowiedzi)	Liczba ankietowanych, która wybrała dany wariant odpowiedzi	Liczba ankietowanych, która wybrała dany wariant odpowiedzi
	Badanie ankietowe nr 1	Badanie ankietowe nr 2
(1)	(2)	(3)
Rosnąca siła przetargowa klientów oraz dostawców	4 (2)	75
Zmiany cen materiałów powszechnie stosowanych w procesie produkcyjnym danej gałęzi przemysłu	6 (2)	53
Niski poziom kompetencji osób pracujących w administracji państwowej	2	46 (2)
Czynniki społeczno-demograficzne i związane z nimi zmiany w modelu konsumpcji	6	27
Inne niż wyżej wymienione (podają sami ankietowani)	Brak wskazań	0

\* W nawiasach podano, jak odpowiadali pracownicy spółek, które wykorzystują nowoczesne narzędzia predykcji bankructwa.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych nr 1 i 2.

Wahania popytu i podaży, intensywna konkurencja, a także kryzysy polityczno-gospodarcze oraz niekontrolowany import towarów z zagranicy najczęściej przyczyniają się do upadłości przedsiębiorstw. Wskazywano również na nieprawidłowe funkcjonowanie aparatu państwowego, włączając w to niespodziewane zmiany prawa gospodarczego oraz systemu podatkowego, nagłe zmiany systemu ekonomicznego lub politycznego państwa, nieodpowiednią politykę monetarną i fiskalną władz państwowych i brak ciągłości strategii gospodarczej kraju. W praktyce życia gospodarczego zdarzają się nawet upadłości przedsiębiorstw spowodowane błędami i niekompetencją urzędników skarbowych, a wiele z nich ma z tego powodu poważne trudności. Respondenci biorący udział w badaniu nr 1, a więc zatrudnieni wyłącznie w spółkach giełdowych, częściej wskazywali na słabą kondycję podmiotów współpracujących z firmą. Warto podkreślić, że żaden z nich nie uznał inflacji za czynnik zagrażający egzystencji przedsiębiorstw. Można przypuszczać, że stało się tak dlatego, że w ostatnich latach utrzymywała się ona na niskim poziomie. Aż 111 respondentów biorących udział w badaniu nr 2 wskazało na ten wariant odpowiedzi. Spółki giełdowe to najczęściej duże podmioty. Być może w mniejszym stopniu dotyczą je problemy związane ze zmianami wartości pieniądza w czasie. Łatwiej im zarówno pozyskiwać, jak i inwestować posiadany kapitał, aby nie tracił on na wartości. Mogą one pożyczać oraz lokować środki finansowe na bardziej korzystnych warunkach. Przypuszczenie to nie musi być jednak zgodne z prawdą. Pracownicy spółek giełdowych uznali trudności z pozyskiwaniem kapitału za jedną z najważniejszych przyczyn bankructwa polskich firm (tabela 10).

**Tabela 10.** Najczęściej wskazywane wewnętrzne przyczyny bankructwa polskich przedsiębiorstw

Najczęściej wskazywane wewnętrzne przyczyny bankructwa polskich przedsiębiorstw	Liczba ankietowanych, która wybrała dany wariant odpowiedzi	Liczba ankietowanych, która wybrała dany wariant odpowiedzi
	Badanie ankietowe nr 1	Badanie ankietowe nr 2
(1)	(2)	(3)
Nieprawidłowa polityka finansowa prowadząca do wysokiego poziomu zadłużenia	24 (w tym 4)*	197 (w tym 2)*
Utrata rynków zbytu	6 (2)	149 (1)
Brak jednoznacznie sformułowanej strategii przedsiębiorstwa	20 (4)	118 (3)
Zbyt wysokie zadłużenie	12 (2)	117
Niedostateczna kontrola finansowa zawieranych kontraktów handlowych	14 (4)	106 (2)
Brak konsekwencji w realizacji strategii przedsiębiorstwa	8 (2)	95 (2)
Autokratyczny styl zarządzania firmą	2 (2)	93 (2)
Niska jakość oferowanych wyrobów i/lub niedostateczny poziom świadczonych usług	4	87 (2)
Podejmowanie zbyt dużych projektów inwestycyjnych	12 (2)	75
Trudności z pozyskiwaniem kapitału	12 (4)	72
Przestarzałe technologie stosowane przez przedsiębiorstwo	2 (2)	71 (1)
Duża konkurencja ze strony importerów na rynku zbytu produktu danego przedsiębiorstwa	8	62
Niskie kompetencje pracowników	Brak wskazań	58 (2)
Niewystarczająca kontrola poziomu kapitału pracującego, która może prowadzić do utraty płynności	8 (4)	54 (1)
Brak odpowiedniego systemu informacyjnego w przedsiębiorstwie, w tym systemu rachunkowości zarządczej	4	51 (3)
Brak zaangażowania rady nadzorczej spółki w proces zarządzania	4	41 (3)
Brak konsekwencji w tworzeniu i utrwalaniu wizerunku przedsiębiorstwa	Brak wskazań	36 (2)
Długotrwałe utrzymywanie na rynku produktów przestarzałych	2 (2)	34 (1)
Trudności ze znalezieniem pracowników o odpowiednich kwalifikacjach	Brak wskazań	32
Niekorzystne zmiany w umowach kontraktowych	Brak wskazań	28
Trudności ze znalezieniem dostawców	Brak wskazań	28 (1)
Prowadzenie działalności handlowej ponad rzeczywiste potrzeby	6 (6)	24 (1)

Najczęściej wskazywane wewnętrzne przyczyny bankructwa polskich przedsiębiorstw	Liczba ankietowanych, która wybrała dany wariant odpowiedzi	Liczba ankietowanych, która wybrała dany wariant odpowiedzi
	Badanie ankietowe nr 1	Badanie ankietowe nr 2
(1)	(2)	(3)
Niepowodzenie procesu eliminacji potencjalnych lub istniejących operacji przedsiębiorstwa, które przynoszą straty	4	21 (1)
Trudności w kontrolowaniu geograficznie rozprzestrzenionych operacji firmy	Brak wskazań	8
Inne niż wyżej wymienione (podają sami ankietowani)	2, wskazano na utratę płynności	3

\* W nawiasach podano, jak odpowiadali pracownicy spółek, które wykorzystują nowoczesne narzędzia predykcji bankructwa.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych nr 1 i 2.

W przypadku badania nr 1 żaden z respondentów nie wskazał na niskie kompetencje pracowników, trudności ze znalezieniem personelu o odpowiednich kwalifikacjach, brak konsekwencji w tworzeniu i utrwalaniu wizerunku przedsiębiorstwa, niekorzystne zmiany w umowach kontraktowych czy problemy ze znalezieniem dostawców. Dużo większe znaczenie miały, ich zdaniem, trudności z pozyskiwaniem kapitału, a nie personelu. Wydaje się, że spółki giełdowe mogą zazwyczaj zdobyć środki finansowe łatwiej niż pozostałe podmioty. Okazało się jednak, że pracownicy firm biorących udział w badaniu nr 1 (wyłącznie spółki giełdowe) częściej wskazywali na fakt, że trudności z pozyskiwaniem kapitału mogą doprowadzić do upadłości (12 wskazań, co stanowi 37,5% spośród ogółu udzielonych odpowiedzi). Rzadziej (niż osoby biorące udział w badaniu nr 2) wskazywali oni na możliwość bankructwa spowodowaną utratą rynków zbytu, autokratycznym stylem zarządzania firmą czy stosowaniem przez nią przestarzałych technologii. Respondenci bardzo rzadko (badanie nr 2) albo wcale (badanie nr 1) wskazywali na trudności w kontrolowaniu geograficznie rozprzestrzenionych operacji firmy.

W przypadku obu grup badawczych bardzo często wymieniano nadmierne zadłużenie, brak jednoznacznie sformułowanej strategii przedsiębiorstwa i/lub niekonsekwentną jej realizację oraz niedostateczną kontrolę finansową kontraktów handlowych. Za najważniejszą przyczynę bankructwa ankietowani uznali nieprawidłową politykę finansową prowadzącą do wysokiego zadłużenia. Menedżerowie oraz księgowi powinni przykładać większą wagę do tak ważnych aspektów działalności przedsiębiorstwa. Może im w tym pomóc między innymi zastosowanie metod analizy finansowej i rachunkowości zarządczej<sup>1</sup>. Badanie pokazało, że istnieje uzasadniona potrzeba wzmocnienia kontroli nad

<sup>1</sup> Szeroko o nowych narzędziach rachunkowości zarządczej piszą między innymi I. Sobańska (2010) i A. Szychta (2007), a o metodach analizy finansowej L. Koczyńska (2009–2010).

finansami. Polskie przedsiębiorstwa nie stosują jednak nowoczesnych metod przewidywania upadłości.

Ankietowanych proszono o wskazanie pięciu najważniejszych czynników najbardziej zagrażających istnieniu przedsiębiorstw, w których pracują. Odnotowano 154 wskazania (w sześciu przypadkach zaznaczono cztery zamiast pięciu wariantów odpowiedzi). Odpowiedzi zostały uszeregowane od najczęściej wybieranych (przez osoby uczestniczące w badaniu nr 2) do tych wariantów odpowiedzi, które wskazywano najrzadziej lub wcale (tabela 11).

**Tabela 11.** Czynniki, które mogą zagrażać istnieniu przedsiębiorstw według opinii respondentów

Czynniki mogące zagrażać istnieniu przedsiębiorstwa, w którym zatrudnieni byli ankietowani	Liczba ankietowanych, która wybrała dany wariant odpowiedzi	Liczba ankietowanych, która wybrała dany wariant odpowiedzi
	Badanie ankietowe nr 1	Badanie ankietowe nr 2
(1)	(2)	(3)
Duża konkurencja ze strony innych przedsiębiorstw	20 (w tym 4)*	218 (w tym 3)*
Częste zmiany przepisów prawa	12 (2)	216 (4)
Niekorzystne ustawodawstwo	20 (2)	192 (1)
Słaba kondycja majątkowo-finansowa klientów i dostawców	16 (8)	184 (3)
Zbyt wysokie podatki	18	170 (2)
Częste zmiany kierownictwa	4 (2)	145 (5)
Nieuczciwa konkurencja ze strony innych przedsiębiorstw (unikanie płacenia podatków, składek ZUS, nieprzestrzeganie przepisów ochrony środowiska, norm bezpieczeństwa i higieny pracy)	10 (2)	140 (2)
Niska/niedostateczna siła nabywcza społeczeństwa	10 (4)	94
Uzależnienie od jednego dostawcy/klienta	12 (6)	94 (3)
Przepisy prawne faworyzujące inne firmy działające w tej samej branży	12 (2)	58 (2)
Brak dostępu/niedostateczny dostęp do kanałów dystrybucji	10 (4)	52 (1)
Zbyt rygorystyczne normy ochrony środowiska i przepisy bezpieczeństwa i higieny pracy	2	40 (1)
Niskie bariery wejścia do sektora, w którym działa firma	4	32 (3)
Działalność tzw. grup nacisku, na przykład ekologów	2 (2)	13
Działalność grup przestępczych, na przykład wymuszających haracze	Brak wskazań	10
Inne niż wyżej wymienione (podają sami ankietowani)	2	2

\* W nawiasach podano, jak odpowiadali pracownicy spółek, które wykorzystują nowoczesne narzędzia predykcji bankructwa.

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego nr 1 i 2.



Praktyków poproszono nie tylko o uszeregowanie zewnętrznych i wewnętrznych przyczyn bankructwa, ale także o wskazanie czynników mogących zagrażać istnieniu przedsiębiorstw, w których pracują. Za najbardziej istotny czynnik uznano dużą konkurencję ze strony innych firm. Jest to typowa cecha gospodarki rynkowej. Jedne podmioty upadają, a zamiast nich powstają inne. Mało konkurencyjne podmioty mogą nie być w stanie utrzymać się na rynku. W obu badaniach wskazywano na częste zmiany przepisów prawa oraz słabą kondycję majątkowo-finansową klientów i dostawców. Skarżono się także na zbyt wysokie podatki, uznając je za czynnik mogący zagrażać istnieniu przedsiębiorstw.

Niepokojący jest jednak fakt, że duża liczba ankietowanych wskazała na częste zmiany przepisów prawa, niekorzystne ustawodawstwo, zbyt wysokie podatki i nieuczciwą konkurencję. Świadczy to o tym, że władze państwowe nie potrafiły stworzyć odpowiednich warunków do prowadzenia biznesu. Wskazywano również na przepisy prawne faworyzujące inne firmy działające w tej samej branży oraz zbyt rygorystyczne normy ochrony środowiska i przepisy bezpieczeństwa i higieny pracy. Stanowi to sferę odpowiedzialności władz państwowych. Trzynastu respondentów w badaniu nr 2 uznało, że działalności ich przedsiębiorstw może zagrażać aktywność tzw. grup nacisku (na przykład ekologów), co jest zrozumiałe w obecnych czasach. Jednak 10 z nich wskazało na fakt, że kontynuacji działalności jednostek, w których pracują, zagrażać mogą grupy przestępcze. Taka sytuacja nie powinna mieć miejsca.

Ankietowani zostali poproszeni o wskazanie, jaki procent aktywów przedsiębiorstwa powinien być finansowany za pomocą kapitałów własnych (wyniki zamieszczono w tabeli 12). Większość (28) ankietowanych biorących udział w badaniu nr 1 uznało, że optymalny poziom wskaźnika relacji kapitału własnego do aktywów mieści się w przedziale od 20 do 59% (w tym wszyscy pracownicy przedsiębiorstw wykorzystujących nowoczesne metody predykcji bankructwa). Jedynie czterech respondentów uznało, że udział kapitału własnego w ogólnej sumie pasywów powinien wynosić co najmniej 60% lub być większy.

Ponad 73% respondentów uczestniczących w badaniu nr 2 stwierdziło, że udział kapitału własnego w pasywach powinien mieścić się w przedziale od 20 do 59%. Wydaje się to bardzo rozsądne i świadczy o tym, że większość ankietowanych posiadała odpowiednią wiedzę na temat dopuszczalnego poziomu zadłużenia przedsiębiorstwa. Około 13,25% ankietowanych uznało, że kapitały obce powinny stanowić ponad 60% ogólnej sumy majątku. Taka polityka w zakresie finansowania majątku mogłaby okazać się bardzo ryzykowana. Zagrożenie możliwością poniesienia wysokich strat z powodu wysokich kosztów obsługi zadłużenia w czasie kryzysu byłoby bardzo duże, a poziom dźwigni finansowej byłby zbyt wysoki. W przypadku badania ograniczającego się do spółek notowanych na GPW nikt nie wskazał na ten wariant odpowiedzi.

Należy podkreślić, że w ankiecie nie pytano o rzeczywisty poziom zadłużenia przedsiębiorstw, w których pracowali ankietowani. Jest to kwestia bardzo wrażliwa, a wiele udzielonych odpowiedzi mogłoby nie być zgodnych z prawdą.

**Tabela 12.** Procent aktywów, który powinien być finansowany kapitałem własnym według opinii respondentów

Procent aktywów, który powinien być finansowany za pomocą kapitałów własnych w opinii ankietowanych	Jednostki wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości	Wszystkie jednostki, których pracownicy wypełnili ankietę	Jednostki wykorzystujące nowoczesne metody przewidywania upadłości	Wszystkie jednostki, których pracownicy wypełnili ankietę
	Badanie ankietowe nr 1		Badanie ankietowe nr 2	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
0–19%	0 (0% spośród 0)	0 (0% spośród 32))	1 (2,22% spośród 2)	45 (13,55% spośród 332)
20–39%	6 (33,33%)	18 (56,25%)	1 (0,75%)	134 (40,36%)
40–59%	2 (20%)	10 (31,25%)	2 (1,83%)	109 (32,83%)
60–79%	0 (0%)	2 (6,25%)	2 (5,88%)	34 (10,24%)
80–100%	0 (0%)	2 (6,25%)	0 (0%)	10 (3,01%)
Razem	6	32	6	332 (100,00%)

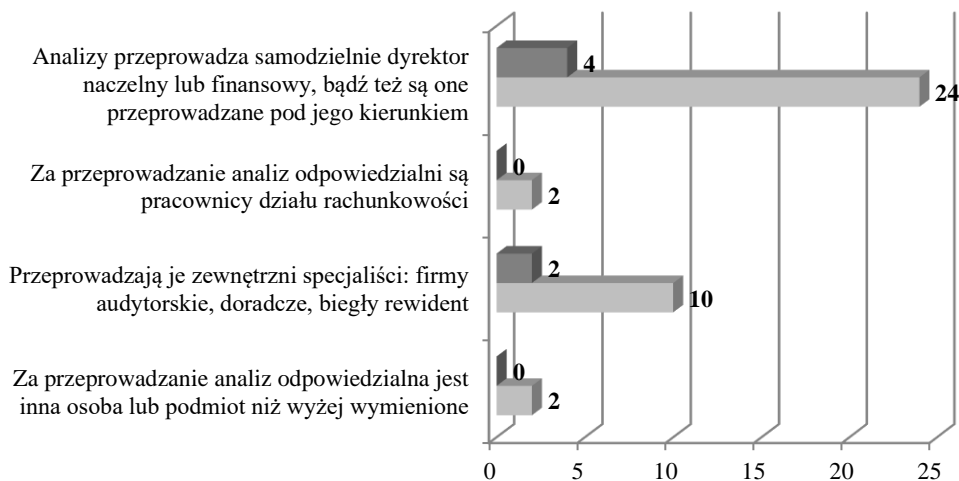
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych nr 1 i 2.

W dalszej części ankiety pytano o to, kto jest odpowiedzialny za przeprowadzanie oceny kondycji finansowej podmiotów, w których zatrudnieni byli ankietowani. Można było zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź. Wynikało to z faktu, że taką analizę może przeprowadzać jednocześnie kilka osób bądź podmiotów (postąpiło w ten sposób sześciu uczestników badania nr 1). Wyniki zamieszczono na wykresie 2 (badanie nr 1) oraz wykresie 3 (badanie nr 2).

W przypadku większości spółek giełdowych (24 wskazania spośród 38 czyli 63,16%), które odesłały wypełnioną ankietę, za ocenę sytuacji finansowej odpowiedzialny był dyrektor naczelny lub finansowy bądź zewnętrzni specjaliści (firmy audytorskie, doradcze, biegły rewident). W zaledwie dwóch przedsiębiorstwach odpowiadali za to wyłącznie pracownicy działu rachunkowości. Ankietowani mogli wskazać także inne osoby lub podmioty niż te zaproponowane przez autora ankiety. Dwóch z nich napisało, że w ich firmie zajmuje się tym dział controllingu.

W przypadku badania nr 2 prawie 45% respondentów przyznało, że analizy przeprowadza samodzielnie dyrektor naczelny lub finansowy bądź też są one przeprowadzane pod ich kierunkiem. Dotyczyło to pięciu (spośród sześciu) jednostek wykorzystujących nowoczesne metody przewidywania upadłości. Warto przypomnieć, że podobnie wygląda to w spółkach notowanych na giełdzie (badanie nr 1). Osoba kierująca przedsiębiorstwem lub stojąca na czele działu zajmującego się finansami odpowiada za funkcjonowanie firmy i ma obowiązek monitorować jej sytuację majątkowo-finansową. Rozwiązanie przyjęte przez większość przedsiębiorstw można uznać za optymalne, jeżeli tylko dyrektor ma odpowiednie kompetencje, intuicję i umie taką analizę przeprowadzać.

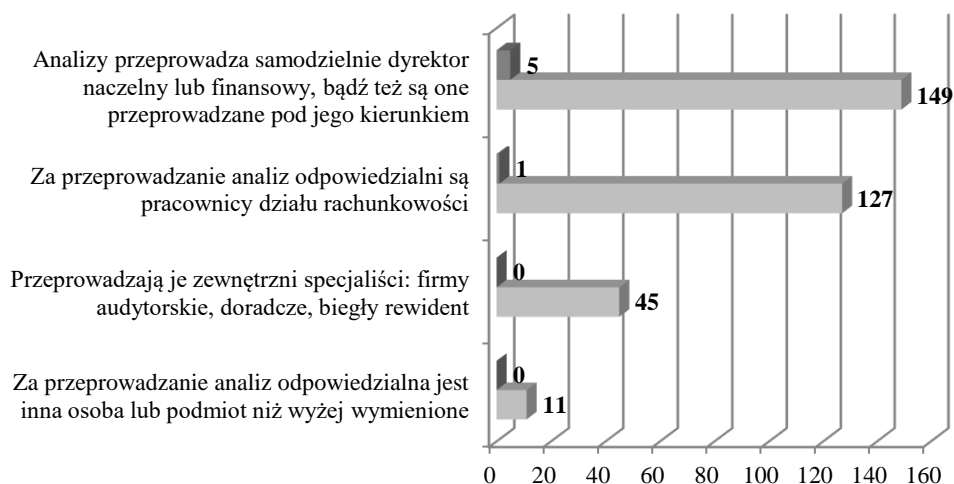
**Wykres 2.** Podmioty/osoby odpowiedzialne za przeprowadzanie oceny kondycji finansowej podmiotów, w których pracują respondenci



- Liczba ankietowanych, którzy wskazali dany wariant odpowiedzi (dotyczy spółek wykorzystujących nowoczesne metody predykcji bankructwa).
- Liczba ankietowanych, którzy wybrali dany wariant odpowiedzi (dotyczy wszystkich spółek).

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego nr 1.

**Wykres 3.** Podmioty/osoby odpowiedzialne za przeprowadzanie oceny kondycji finansowej przedsiębiorstw, w których pracują respondenci



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego nr 2 (legenda: zob. wykres 2).

Według informacji pozyskanych od ankietowanych w 38,25% firm (a więc w 127 jednostkach) za przeprowadzanie analiz odpowiadali wyłącznie pracownicy działu rachunkowości. Podobne rozwiązanie przyjęto jedynie w dwóch spółkach giełdowych, które to znacznie chętniej (10 wskazań) angażowały zewnętrznych specjalistów (firmy audytorskie, doradcze, biegłych rewidentów). Spółki giełdowe to z reguły dosyć duże podmioty. Mogły więc sobie na to pozwolić ze względu na większe zasoby finansowe. Na zatrudnienie doradcy z zewnątrz nie zawsze mogą sobie pozwolić mniejsze jednostki.

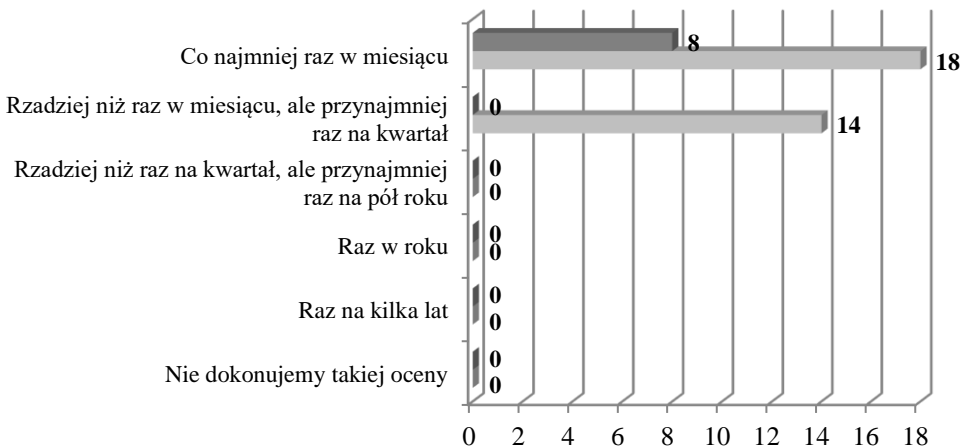
Badanie nr 2 wykazało, że zaledwie niecałe 14% podmiotów (45 firm) angażowało zewnętrzne firmy audytorskie i doradcze. Być może postępowały one w ten sposób ze względu na wysokie koszty związane z angażowaniem specjalistów z zewnątrz lub brakiem zaufania do nich.

Ocena kondycji finansowej musi być przeprowadzana regularnie, co pewien okres. Generalnie można przyjąć, że im częściej się to odbywa, tym lepiej. Pozwala to szybciej dostrzec pojawiające się nieprawidłowości i zagrożenia oraz podjąć działania naprawcze.

Ankietowanych zapytano także, jak często jest dokonywana ocena kondycji majątkowo-finansowej w firm, w których pracują. Wyniki zamieszczono na wykresie 4 (badanie nr 1) oraz wykresie 5 (badanie nr 2).

Wszystkie spółki giełdowe (badanie nr 1) regularnie analizują swoją sytuację majątkowo-finansową. Osiemnaście z nich (56,25%) robi to przynajmniej raz w miesiącu (włączając to wszystkie jednostki wykorzystujące nowoczesne metody predykcji bankructwa), a 14 (43,75%) minimum raz na kwartał.

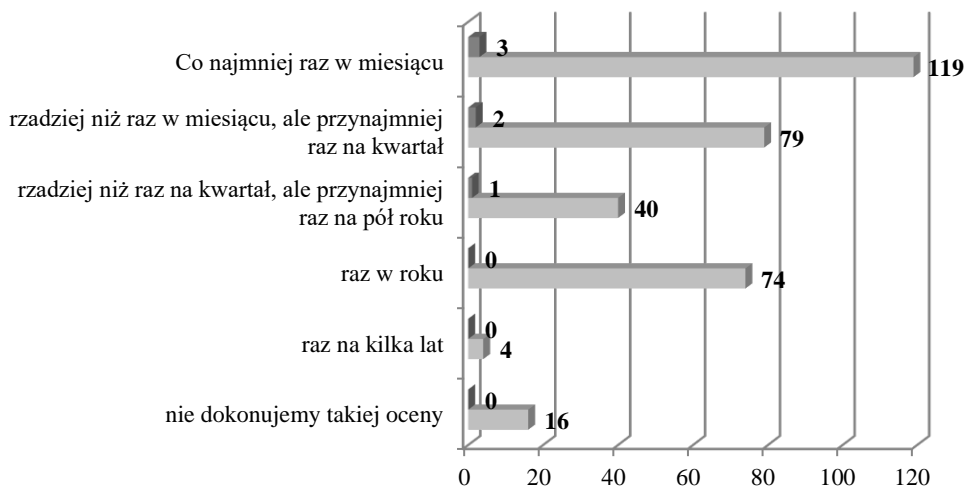
**Wykres 4.** Częstotliwość przeprowadzania się oceny kondycji majątkowo-finansowej w spółkach giełdowych (badanie nr 1)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego nr 1 (legenda: zob. wykres 2).

W przypadku badania nr 2 prawie 36% podmiotów, w których pracowali ankietowani, przeprowadzało ocenę kondycji majątkowo-finansowej przynajmniej raz w miesiącu, a około 24% firm robiło to rzadziej niż raz w miesiącu, ale przynajmniej raz na kwartał. Około 12% dokonywało jej raz na pół roku, a ponad 22% raz w roku. Kondycja ponad 6% podmiotów była przedmiotem analizy zaledwie raz na kilka lat lub nie była w ogóle analizowana.

**Wykres 5.** Częstotliwość przeprowadzania się oceny kondycji majątkowo-finansowej w przedsiębiorstwach objętych badaniem nr 2



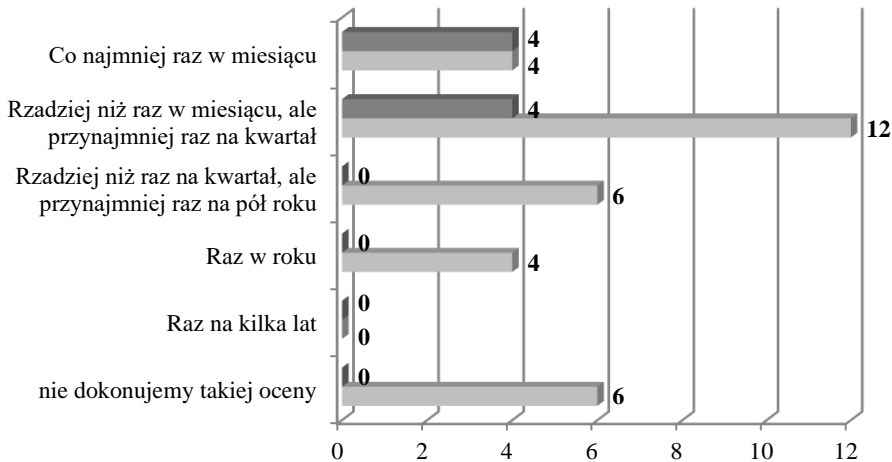
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego nr 2 (legenda: zob. wykres 2).

Jeśli chodzi o podmioty wykorzystujące nowoczesne metody predykcji bankructwa, nie zdarzyło się, aby jakkolwiek z tych jednostek przeprowadzała ocenę własnej kondycji raz w roku lub rzadziej albo zupełnie zaniedbała ten obowiązek. Być może było to spowodowane tym, że modele wielowymiarowe ułatwiają ocenę kondycji przedsiębiorstw i znacznie przyspieszają ten proces. Jednak liczba spółek wykorzystujących tego typu metody jest zbyt mała, aby formułować takie wnioski.

Ankietowani odpowiadali również na pytanie, jak często przeprowadzana jest ocena kondycji majątkowo-finansowej przedsiębiorstw należących do najważniejszych interesariuszy firm, w których pracowali. Upadłość ważnego dostawcy lub dużego klienta może wpłynąć na pogorszenie wyników każdej firmy, a nawet doprowadzić do jej upadłości. Aby zminimalizować ryzyko poniesienia strat, należy monitorować standing finansowy oraz stopień zagrożenia utratą zdolności do kontynuowania działalności swoich partnerów biznesowych. Wyniki zamieszczono na wykresie 6 (badanie nr 1) i wykresie 7 (badanie nr 2).

Cztery spółki giełdowe monitorują sytuację finansową swoich najważniejszych interesariuszy przynajmniej raz w miesiącu, a dwanaście z nich robi to raz na kwartał. W przypadku sześciu podmiotów w ogóle nie przeprowadzano takiej oceny.

**Wykres 6.** Częstotliwość przeprowadzania oceny kondycji majątkowo-finansowej najważniejszych interesariuszy spółek giełdowych



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego nr 1 (legenda: zob. wykres 2).

W przypadku badania nr 2 można zauważyć, że przedsiębiorstwa te dokonują oceny kondycji finansowej swoich interesariuszy (wykres 7) rzadziej niż swojej własnej (por. wykres 5). Około 10% z nich robiło to przynajmniej raz w miesiącu, 18% raz na kwartał, a kolejne 10% przynajmniej raz na pół roku. Jednak prawie 32% z nich w ogóle nie analizowało kondycji swoich partnerów biznesowych. Należy podkreślić, że w ankiecie nie pytano o to, czy przedsiębiorstwa monitorowały standing finansowy wszystkich swoich najważniejszych interesariuszy czy też tylko tych, których uznały za najważniejszych.

Kolejną kwestią poruszoną w ankiecie jest przydatność wskaźników finansowych do przewidywania upadłości. W literaturze poświęconej problematyce prognozowania bankructwa przedsiębiorstw można znaleźć różne zalecenia dotyczące zasadności wykorzystywania poszczególnych mierników. Niekiedy są one ze sobą sprzeczne. Warto zatem dowiedzieć się, co sądzą na ten temat sami przedsiębiorcy. Ankietowani zostali poproszeni o wskazanie grupy wskaźników, które uważają za najbardziej przydatne w ocenie zdolności firmy do kontynuowania działalności. Wyniki odpowiedzi na to pytanie zostały zamieszczone na wykresie 8 (badanie nr 1) oraz wykresie 9 (badanie nr 2).

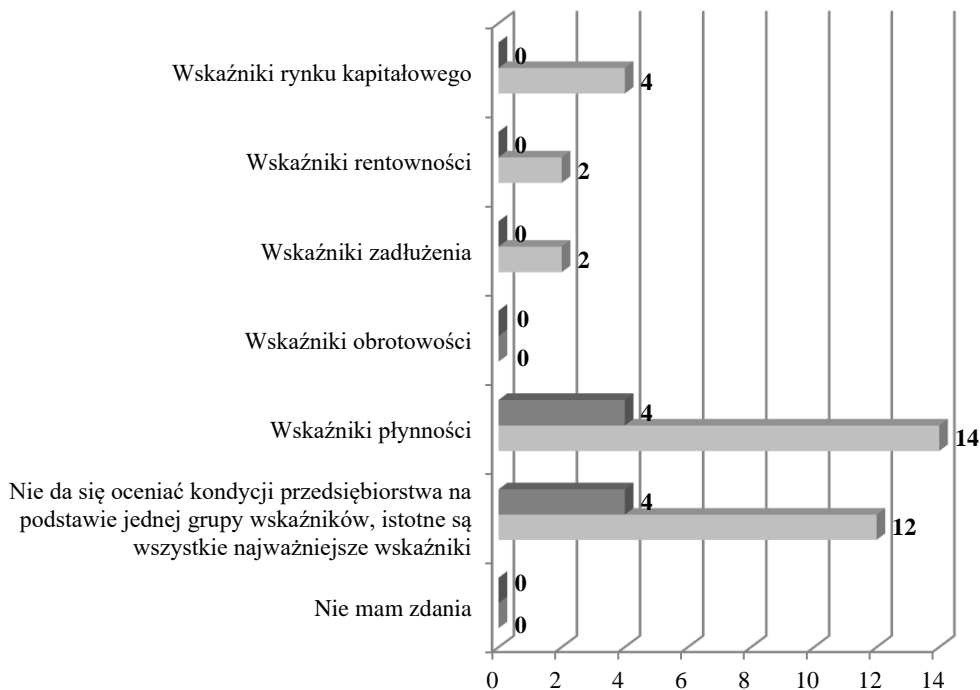
W przypadku badania nr 1 największa liczba respondentów uznała, że mierniki płynności są szczególnie przydatne do prognozowania upadłości. Dwunastu z nich stwierdziło, że nie da się oceniać kondycji przedsiębiorstwa na podstawie jednej grupy wskaźników, ponieważ należy wziąć pod uwagę wszystkie najważniejsze mierniki.

**Wykres 7.** Częstotliwość przeprowadzania oceny kondycji majątkowo-finansowej najważniejszych interesariuszy przedsiębiorstw objętych badaniem nr 2



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego nr 2 (legenda: zob. wykres 2).

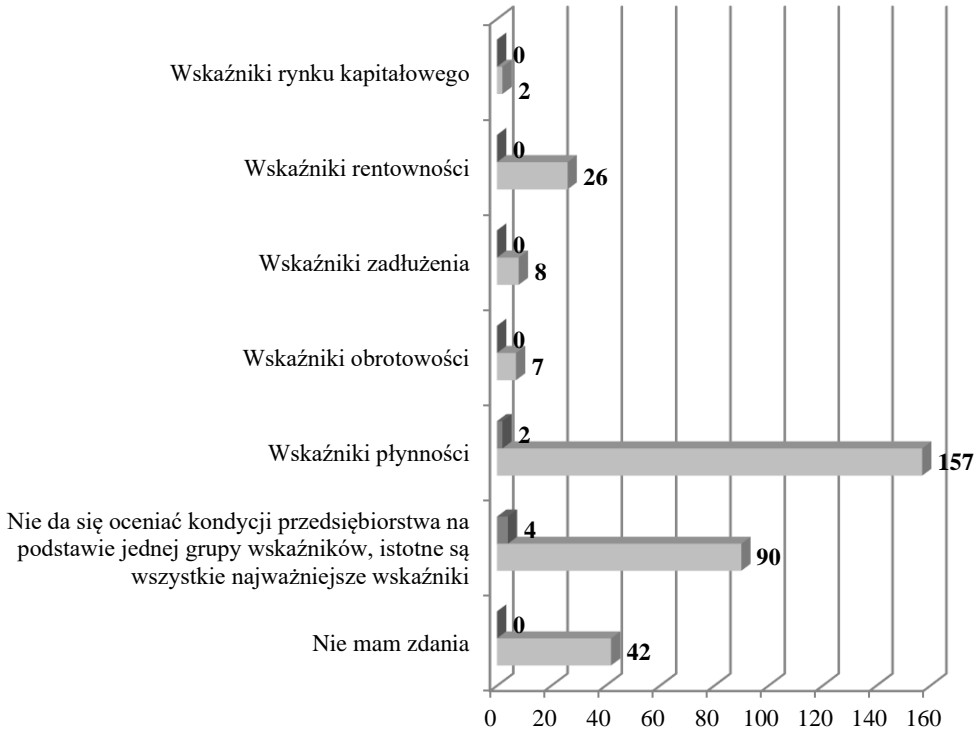
**Wykres 8.** Grupa wskaźników finansowych najbardziej przydatnych do przewidywania upadłości (badanie nr 1)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego nr 1 (legenda: zob. wykres 2).

Respondenci badania nr 2 również wskazali na wskaźniki płynności, uznając je za najbardziej przydatne do prognozowania upadłości (157 wskazań, czyli ponad 47%). Ponad 27% z nich uznało, że nie da się ocenić kondycji przedsiębiorstwa na podstawie jednej grupy wskaźników.

**Wykres 9.** Grupa wskaźników najbardziej przydatnych do przewidywania upadłości (badanie nr 2)



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badania ankietowego nr 2 (legenda: zob. wykres 2).

Warto podkreślić, że w przypadku badania nr 1 połowa (czterech) respondentów pracujących w firmach wykorzystujących nowoczesne metody predykcji bankructwa (było ich ogółem ośmiu) uznała, że nie da się ocenić kondycji przedsiębiorstwa na podstawie jednej grupy wskaźników. Podobnego zdania było czterech (spośród sześciu) ankietowanych zatrudnionych w podmiotach stosujących tego typu narzędzia, którzy wzięli udział w badaniu nr 2. Być może uważają oni, że sytuację firmy należy analizować z różnych punktów widzenia i dlatego starają się wykorzystywać modele jedno- i wielowymiarowe, które umożliwiają przeprowadzanie kompleksowych analiz.



W przypadku badania nr 1 okazało się, że w ogóle nie wykorzystywano modeli jednowymiarowych. Stosowano jedynie wielowymiarowe funkcje dyskryminacyjne, aczkolwiek ankieta nie została wypełniona poprawnie<sup>2</sup>

Dwóch respondentów badania nr 2 stwierdziło, że ich firma stosowała metody jednowymiarowe. Trzech innych przyznało, że przedsiębiorstwa, w których pracowali, wykorzystywały zarówno modele jednowymiarowe, jak i wielowymiarowe. Jeden ankietowany nie był w stanie wypełnić części kwestionariusza poświęconej metodom wykorzystywanym do prognozowania upadłości w jego firmie, gdyż nie był w to bezpośrednio zaangażowany.

Respondenci odpowiadali również na pytanie, które modele (opracowane za granicą czy w Polsce) umożliwiają, ich zdaniem, sporządzenie najbardziej wiarygodnych prognoz w zakresie oceny zagrożenia kontynuacji działalności polskich przedsiębiorstw. Połowa z nich (badanie nr 1) wskazała na modele zagraniczne, pozostali za bardziej adekwatne uznali modele opracowane w Polsce. Fakt uznania przez połowę ankietowanych modeli zagranicznych za bardziej przydatne od tych opracowanych w Polsce może świadczyć o ich niedostatecznej wiedzy o ograniczeniach związanych z wykorzystywaniem modeli zbudowanych w innych krajach lub też o bardzo krytycznym stosunku do metod opracowanych w Polsce. Te drugie nie są również pozbawione wad. W przypadku badania nr 2 zdaniem trzech respondentów najbardziej wiarygodne prognozy dają modele opracowane za granicą, a dwóch za lepsze uznało metody opracowane w Polsce.

W kolejnym pytaniu proszono o wskazanie modeli jednowymiarowych wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa, w których zatrudnieni byli ankietowani. Należy przypomnieć, że wszyscy z nich (ośmiu) przyznali uprzednio, że ich firmy stosują wyłącznie wielowymiarowe funkcje dyskryminacyjne (badanie nr 1). Ankieta nie została wypełniona w sposób prawidłowy przez wszystkich pracowników spółek giełdowych. W dwóch przypadkach wskazano na funkcje jednowymiarowe. Jeden z ankietowanych zaznaczył model B. Weibla, a drugi D. Wędzkiego. Być może respondenci wypełniali ankietę w sposób mało uważny, ignorując zawarte w niej polecenia. Przyczyna takiej sytuacji jest jednak prawdopodobnie inna. Można przyjąć założenie, że w momencie udzielania odpowiedzi na wcześniejsze pytanie, ankietowani nie wiedzieli, że funkcje Weibla i Wędzkiego są zaliczane do metod jednowymiarowych albo w ogóle nie odróżniają ich od funkcji wielowymiarowych. Świadczyłoby to o ich słabej znajomości tych narzędzi.

---

<sup>2</sup> W pytaniu nr 25 dotyczącym tego, czy firma stosuje modele jednowymiarowe, wielowymiarowe czy też zarówno modele jednowymiarowe, jak i wielowymiarowe, wszyscy ankietowani, którzy odpowiedzieli na pytanie (osiem osób) wskazali wyłącznie na funkcje wielowymiarowe. Ankieta nie została jednak wypełniona poprawnie. Treść jednego z kolejnych pytań (nr 27) była następująca: „W przypadku zaznaczenia odpowiedzi a) lub c) w pytaniu nr 25, proszę zaznaczyć, które modele jednowymiarowe Państwo wykorzystują (proszę wskazać modele, które najczęściej Państwo wykorzystują, nie więcej niż trzy)”. Autor ankiety podał przykłady kilku znanych funkcji jednowymiarowych. Można było także dopisać inne wykorzystywane w firmie metody. Dwóch ankietowanych odpowiedziało na to pytanie, zaznaczając modele jednowymiarowe. Oznacza to, że udzielone przez nich odpowiedzi na pytania nr 25 i 27 były ze sobą sprzeczne.

Najczęściej stosowanym modelem jednowymiarowym w przedsiębiorstwach biorących udział w badaniu nr 2 był model opracowany przez B. Weibla (wykorzystały go trzy firmy). Został on zbudowany wiele lat temu, ponadto do jego opracowania wykorzystano dane finansowe przedsiębiorstw zagranicznych. Po dwa przedsiębiorstwa stosowały model P. Fitzpatricka i W.H. Beavera. Ponadto dwa podmioty zdecydowały się opracować własną jednowymiarową metodę predykcji bankructwa. Nie wiadomo jednak, w jaki sposób tego dokonano. Znacznie większy sens miałyby stworzenie funkcji wielowymiarowej.

Ankietowanych proszono też o uszeregowanie modeli jednowymiarowych wykorzystywanych przez przedsiębiorstwa, w których pracowali, w zależności od tego, który z nich uznali za najbardziej (a który za najmniej) przydatny do prognozowania upadłości. Jeden z nich (badanie nr 1) za najlepszy uznał model opracowany przez B. Weibla, a drugi przez D. Wędzkiego (jednocześnie na drugim miejscu umieszczając funkcję B. Weibla). Odpowiadając na wcześniejsze pytanie, wspominał on jedynie o metodzie opracowanej przez D. Wędzkiego.

W przypadku badania nr 2 dwóch ankietowanych wskazało na funkcję opracowaną przez B. Weibla. Umieścili ją na pierwszym miejscu. Było to również najczęściej stosowane jednowymiarowe narzędzie służące do przewidywania upadłości. Należy ponownie wskazać, że metoda ta została opracowana wiele lat temu i jej wykorzystywanie w warunkach polskiej gospodarki można uznać za dyskusyjne. Jeden z ankietowanych za najlepszy uznał model Fitzpatricka, a inny umieścił go na trzecim miejscu. Inny respondent za najlepszy uznał model W.H. Beavera. Ponadto w jednym przypadku sklasyfikowano na drugim miejscu narzędzie opracowane przez D. Wędzkiego oraz model stworzony specjalnie na potrzeby danego przedsiębiorstwa. Ze względu na bardzo niewielką liczbę firm wykorzystujących nowoczesne metody prognozowania upadłości, trudno uznać te dane za reprezentatywne dla przedsiębiorstw prowadzących działalność w Polsce. Nie jest więc możliwe sporządzenie rankingu modeli jedno- i wielowymiarowych uznawanych za najlepsze przez praktyków życia gospodarczego.

Ośmiu ankietowanych przyznało, że ich przedsiębiorstwa wykorzystują metody wielowymiarowe do prognozowania upadłości (badanie nr 1). Zostali poproszeni o wymienienie (maksymalnie trzech) najczęściej stosowanych modeli wielowymiarowych. Najczęściej wskazywano (sześciu respondentów) model opracowany ponad 40 lat temu przez E. Altmana. Choć jego wykorzystywanie do prognozowania upadłości polskich przedsiębiorstw jest dyskusyjne (por. Hołda, 2001, s. 307; Zdyb, 2000; Grice, Dugan, 2001, s. 164–165; Palepu i in., 2007, s. 419), to okazał się on najpopularniejszy. Być może wynika to z faktu, że jest on często prezentowany i omawiany w literaturze poświęconej problematyce upadłości. Po dwóch ankietowanych wymieniono funkcje J. Gajdki i D. Stosa, B. Prusaka oraz A. Hołdy. Czterokrotnie wspomniano model specjalnie opracowany przez pracowników firmy do prognozowania upadłości. Oznacza to, że menedżerowie tych jednostek podchodzą bardzo poważnie do problematyki oceny zdolności przedsiębiorstw do kontynuowania działalności. Pracownik jednego z przedsiębiorstw

wymienił model, którego nazwa była nieczytelna, więc nie można jej przytoczyć. Ponadto wspomniano analizę piramidalną opracowaną przez koncern chemiczny Du Pont, która nie jest zaliczana do modeli wielowymiarowych. W przedsiębiorstwach biorących udział w badaniu nr 2 metody wielowymiarowe były stosowane jedynie w przypadku trzech z nich. Jeden z ankietowanych wymienił model E. Altmana, R. Haldemana i P. Narayana, a druga z tych firm opracowała własny model wielowymiarowy.

Ankieta zawierała pytanie o to, czy prognozy otrzymywane przy zastosowaniu wielowymiarowych modeli dyskryminacyjnych są takie same jak prognozy otrzymywane za pomocą metod tradycyjnej analizy finansowej. W sześciu przypadkach (badanie nr 1) ankietowani stwierdzili, że nie są w stanie na nie odpowiedzieć. Dwóch ankietowanych stwierdziło, że prognozy nie były takie same. Zdaniem trzech respondentów biorących udział w badaniu nr 2 (pracowników podmiotów wykorzystujących metody wielowymiarowe), prognozy otrzymywane przy zastosowaniu wielowymiarowych modeli dyskryminacyjnych były takie same jak prognozy otrzymywane za pomocą metod tradycyjnej analizy finansowej.

Ankieta miała także na celu ustalenie, czy w przypadku stosowania kilku wielowymiarowych modeli dyskryminacyjnych otrzymywano takie same prognozy. Czterech ankietowanych (badanie nr 1) odpowiedziało, że prognozy otrzymywane przy stosowaniu różnych modeli były takie same. Pozostałych czterech stwierdziło, że nie są w stanie odpowiedzieć na to pytanie. Ich firmy wykorzystywały tylko jeden model wielowymiarowy. Z kolei w badaniu nr 2 dwóch ankietowanych stwierdziło, że w przypadku stosowania kilku wielowymiarowych modeli dyskryminacyjnych prognozy sporządzane na podstawie różnych metod były takie same. Informacja ta nie ma jednak żadnego znaczenia dla autora badania. Na tej podstawie nie można sformułować wniosków. Konieczna byłaby większa próba badawcza. Niestety, nikt inny nie udzielił odpowiedzi na to pytanie.

Respondentów proszono również o wskazanie trzech wykorzystywanych przez ich firmy modeli wielowymiarowych, które dawały, ich zdaniem, najbardziej wiarygodne prognozy. Mieli je także odpowiednio uszeregować. Czterech z nich (badanie nr 1) za najlepszy uznało model E. Altmana. Po dwie osoby wymieniły na pierwszym miejscu funkcję J. Gajdki i D. Stosa oraz B. Prusaka, a także model opracowany przez pracowników ich przedsiębiorstwa. Zaledwie jeden ankietowany wskazał więcej niż jedną metodę oraz odpowiednio uszeregował wymienione przez siebie narzędzia predykcji bankructwa. Na drugim miejscu (za najlepszy uznał on model Altmana) umieścił analizę piramidalną Du Ponta, która, jak już wspomniano, nie jest zaliczana do modeli wielowymiarowych. Na trzecim miejscu znalazł się w opinii ankietowanego model opracowany wewnątrz firmy. W przypadku badania nr 2 tylko jedna osoba odpowiedziała na to pytanie, wymieniając model opracowany przez E. Altmana, R. Haldemana i P. Narayanę. Potwierdza to słabą znajomość nowoczesnych narzędzi prognozowania bankructwa wśród polskich przedsiębiorców.

## Podsumowanie

Badania ankietowe wykazały, że podmioty gospodarcze prowadzące działalność w Polsce nie wykorzystują zaawansowanych narzędzi pozwalających prognozować upadłość, takich jak modele jednowymiarowe oraz wielowymiarowe modele dyskryminacyjne. Weryfikację wyników badania nr 1 utrudniał fakt, że bardzo niewiele firm (około 4,5%) odesłało wypełnione kwestionariusze ankiety. Przyczyną tego były niechęć osób zatrudnionych w podmiotach, których akcje są przedmiotem publicznego obrotu do angażowania się we współpracę z naukowcami, i ich awersja do ujawniania jakichkolwiek informacji. Dlatego do wyników badania należy podejść z dużą ostrożnością. Wyniki badania nr 1 zostały więc porównane z wynikami badania nr 2 przeprowadzonego w inny sposób i na innej grupie przedsiębiorstw. Udało się pozyskać wiele cennych informacji, zwłaszcza na temat czynników zagrażających istnieniu polskich przedsiębiorstw oraz symptomów, które, zdaniem ankietowanych, mogą zwiastować ich upadłość. Zbadano wpływ akcesji Polski do Unii Europejskiej na sytuację majątkowo-finansową podmiotów gospodarczych i stosunek polskich menedżerów do ewentualnego wprowadzenia w Polsce waluty euro. Pozwoliło to na stworzenie listy czynników mogących zagrażać istnieniu podmiotów gospodarczych i ich uszeregowanie.

Ustalono, jakie strategie finansowania majątku są najlepsze w opinii przedsiębiorców, jak często oraz za pomocą jakich narzędzi przeprowadzana jest ocena kondycji majątkowo-finansowej przedsiębiorstw i ich interesariuszy. Zbadano, która grupa wskaźników finansowych jest, zdaniem polskich przedsiębiorców, najbardziej pomocna w ocenie zdolności firmy do kontynuowania działalności (ankietowani najczęściej odpowiadali, że nie da się ocenić kondycji firmy za pomocą jednej grupy wskaźników, lub też wymieniali wskaźniki płynności). Zbadano też, jaki odsetek firm wykorzystuje nowoczesne narzędzia prognozowania upadłości i jakie są to metody. Okazało się, że nowoczesne metody prognozowania upadłości, takie jak wielowymiarowe modele dyskryminacyjne są niezwykle rzadko wykorzystywane przez polskie podmioty. Wydaje się, że nowoczesne metody prognozowania utraty zdolności do kontynuowania działalności mogą być bardzo pomocnym narzędziem wspomagającym zarządzanie. Nie należy jednak rezygnować ze stosowania tradycyjnej analizy finansowej. Oprócz tworzenia nowych, bardziej aktualnych narzędzi prognozowania upadłości, dostosowanych do polskich realiów gospodarczych, należy skupić się na popularyzacji tego typu rozwiązań wśród praktyków życia gospodarczego i zachęcać przedsiębiorców do przeprowadzania regularnej oceny standingu finansowego. Pozwoliłoby to zmniejszyć liczbę bankructw. Dużym problemem jest słaba znajomość tego typu narzędzi. Ich zastosowanie w połączeniu z tradycyjną analizą finansową usprawniłoby proces zarządzania przedsiębiorstwem i przyczyniło się do ograniczenia ryzyka zagrożenia upadłością.

### Literatura

- Argenti J. (1976), *Corporate Collapse*, McGraw-Hill, London.
- Bednarski L. (1998), *Problemy oceny zagrożenia sytuacji finansowej przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej”, 46, SKwP, Warszawa.
- Bogdanienko J. (2002), *Zarys koncepcji, metod i problemów zarządzania*, TNOiK „Dom Organizatora”, Toruń.
- Czech A. (1999), *Józefa Lisaka „Ekonomia jednostkowa”: przyczynek do dziejów nauki o przedsiębiorstwie w Polsce*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
- Działocha-Świetlikowska A. (2003), *Upadłość i likwidacja przedsiębiorstw osób fizycznych i spółek osobowych w aspekcie prawnym i praktyce podatkowej oraz księgowej*, Difin, Warszawa.
- Fedak Z. (1996), *Rewizja rocznych sprawozdań finansowych*, cz. II, SKwP, Warszawa.
- Gajęcki R. (1997), *Rozwój firmy*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, Warszawa.
- Grice J., Dugan M. (2001), The limitations of bankruptcy prediction models: some cautions for the researcher, „Review of Quantitative Finance & Accounting”, 17 (2).
- Gowthorpe C. (2005), *Management Accounting for Non-specialists*, Thomson Learning, London.
- Hadasik D. (1998), *Upadłość przedsiębiorstw w Polsce i metody jej prognozowania*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, „Zeszyty Naukowe”, seria II.
- Hołda A. (2001), *Prognozowanie bankructwa jednostki w warunkach gospodarki polskiej z wykorzystaniem funkcji dyskryminacyjnej ZH*, „Rachunkowość”, 5.
- Jerzemska M. (red.) (2006), *Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa.
- Kopczyńska L. (2009–2010), *Rola analizy finansowej w procesie zarządzania przedsiębiorstwem*, SKwP, Oddział Okręgowy w Łodzi, Łódź.
- Kopczyńska L. (2001), *Odpowiedzialność za zagrożenie kontynuacji działania przedsiębiorstwa i skutki zagrożenia*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, 6 (62), SKwP, Warszawa.
- Kortan J. (1993), *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstwa – materiały pomocnicze do studiowania dyscypliny*, Katedra Zarządzania Przedsiębiorstwem Uniwersytetu Łódzkiego / EAP Europäische Wirtschaftshochschule Berlin, Łódź, Berlin.
- Kortan J. (red.) (1997), *Podstawy ekonomiki i zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Palepu K., Healy P., Bernard V., Peek E. (2007), *Business Analysis and Valuation: Text and Cases*, Thomson Learning, London.
- Pałczyńska-Gościński R. (2001), *Dylematy analizy finansowej w ocenie zasadności kontynuacji działalności przedsiębiorstwa*, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, 3 (59), SKwP, Warszawa.
- Piasecki B. (red.) (2001), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, PWN, Warszawa, Łódź.
- Sobańska I. (red.) (2010), *Rachunkowość zarządcza: podejście operacyjne i strategiczne*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Stawasz E. (1999), *Innowacje a mała firma*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Szycha A. (2007), *Etapy ewolucji i kierunki integracji metod rachunkowości zarządczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Szymczak M. (red.) (1979), *Słownik języka polskiego*, t. 2, PWN, Warszawa.
- Stasiewski T. (1995), *Upadek przedsiębiorstw, przyczyny, symptomy i metody przewidywania*, „Zeszyty Teoretyczne Rady Naukowej”, 33, SKwP, Warszawa.
- Urbanowska-Sojkin E. (1999), *Zarządzanie przedsiębiorstwem. Od kryzysu do sukcesu*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Wawrzyniak B. (1999), *Odnawianie przedsiębiorstwa. Na spotkanie XXI wieku*, Poltext, Warszawa.
- Zdyb M. (2000), *Nie najlepsze prognozy*, „Rzeczpospolita”, 7 sierpnia.

### **Źródła internetowe**

Międzynarodowy Standard Rewizji Finansowej 570 *Kontynuacja działalności*, Międzynarodowe Standardy Rewizji Finansowej, KIBR, [http://www.kibr.webserwer.pl/\\_doc/msrf/MSRF\\_570.pdf](http://www.kibr.webserwer.pl/_doc/msrf/MSRF_570.pdf) (dostęp 30.01.2014).  
[http://finanse.wp.pl/wid,8808431,prasa\\_25.html?P%5Bpage%5D=4](http://finanse.wp.pl/wid,8808431,prasa_25.html?P%5Bpage%5D=4) (dostęp 6. 04. 2007).

### **Źródła finansowania**

Badanie ankietowe nr 1, przeprowadzone wśród spółek notowanych na rynku regulowanym Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie oraz na rynku NewConnect, zostało sfinansowane z grantu badawczego dla młodych naukowców.