

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 402

Polityka ekonomiczna

Redaktorzy naukowi
Jerzy Sokołowski
Arkadiusz Żabiński



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2015

Redakcja wydawnicza: Agnieszka Flasińska
Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz
Korekta: Marcin Orszulak
Łamanie: Małgorzata Czupryńska
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa
www.pracnaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2015

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-534-6

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
ul. Komandorska 118/120 53-345 Wrocław
tel./fax 71 36 80 602; e-mail:econbook@ue.wroc.pl
www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp	9
Piotr Adamczewski: Informatyczne wspomaganie organizacji sieciowych...	11
Franciszek Adamczuk: Górnoślązki Związek Sześciu Miast (GZSM) – sieciowy produkt regionalny na pograniczu polsko-niemieckim.....	20
Grażyna Adamczyk-Łojewska, Adam Bujarkiewicz: Wieloczynnikowa metoda oceny przekształceń w strukturze przestrzennej gospodarki Polski.....	30
Wioletta Bieńkowska-Gołasa: The ways of acquiring investors by self-government authorities exemplified by the Mazowieckie Voivodeship.....	40
Małgorzata Bogusz, Marcin Tomaszewski: Wykorzystanie środków pomocowych UE na rozwój przedsiębiorczości w ramach PROW 2007–2013..	50
Magdalena Czulowska, Marcin Żekało: Regionalne różnicowanie efektów produkcyjnych i ekonomicznych w wyspecjalizowanych gospodarstwach mlecznych.....	60
Ireneusz Dąbrowski, Zbigniew Staniek: Property rights in the process of privatization of the Polish energy sector.....	70
Monika Fabińska: Klastry w nowej perspektywie programowej 2014–2020	84
Aleksander Grzelak: Procesy reprodukcji majątku a poziom dopłat do działalności operacyjnej i inwestycyjnej w gospodarstwach rolnych prowadzących rachunkowość rolną (FADN).....	95
Ewa Gwardzińska: Zmiany w strukturze rynku usług pośrednictwa celnego w Polsce.....	104
Tomasz Holecki, Karolina Sobczyk, Magdalena Syrkiewicz-Świtała, Michał Wróblewski, Katarzyna Lar: Usługa zdrowotna jako narzędzie budowania przewagi konkurencyjnej.....	114
Katarzyna Anna Jabłońska: Klastry energetyczne jako narzędzie wspierania rozwoju nowoczesnych systemów elektroenergetycznych.....	123
Ewa Jaska, Agnieszka Werenowska: Wizerunek spółki giełdowej a jej notowania.....	133
Urszula Kobylińska: Innowacje w administracji publicznej w Polsce na poziomie samorządu lokalnego.....	142
Aleksandra Koźlak: Gospodarcze, społeczne i ekologiczne skutki kongestii transportowej.....	153
Justyna Kujawska: Analiza porównawcza dostępności do świadczeń opieki zdrowotnej w polskich województwach.....	165
Renata Lisowska: Współpraca małych i średnich przedsiębiorstw w regionie – stymulatory i bariery.....	175

Piotr Lityński: Degree and features of urban sprawl in selected largest Polish cities	184
Aleksandra Majda: Succession strategy in Polish family businesses – a comparative analysis.....	194
Arkadiusz Malkowski: Koncepcje rozwoju społeczno-gospodarczego obszarów przygranicznych	210
Aleksandra Nacewska-Twardowska: Wpływ sankcji rosyjskich na wymianę towarową Polski.....	220
Małgorzata Niklewicz-Pijaczyńska, Małgorzata Wachowska: Stopień komercjalizacji polskich wynalazków. Patenty akademickie a patenty biznesu	231
Karolina Olejniczak: Funkcjonowanie i obszary wsparcia Szwajcarsko-Polskiego Programu Współpracy.....	240
Iwona Oleniuch: Rola facylitatorów sieci w rozwoju klastrów	251
Dorota Pasińska: Polski rynek wołowiny po wstąpieniu do Unii Europejskiej	261
Katarzyna Peter-Bombik, Agnieszka Szczudlińska-Kanoś: Family policy as a postulate in the Polish presidential election in 2015	273
Elżbieta Pohulak-Żołędowska: Innowacyjność przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej.....	284
Halina Powęska: Inwestycje w handlu w regionach przygranicznych Polski	297
Marcin Ratajczak: Wdrażanie kluczowych składowych koncepcji CSR w małych i średnich przedsiębiorstwach agrobiznesu z Małopolski.....	307
Ewa Rollnik-Sadowska: Bariery popytu na pracę w wymiarze regionalnym na przykładzie podlaskich producentów bielizny	318
Jarosław Ropęga: Przetrwanie małych firm w Polsce a systemy ostrzegania przed niepowodzeniem	327
Ewa Rosiak: Zmiany na rynku rzepaku po integracji Polski z Unią Europejską	338
Dariusz Eligiusz Staszczak: Zmiany pozycji głównych uczestników handlu międzynarodowego.....	348
Piotr Szajner: Relacje cenowe na polskim rynku mleka po akcesji do Unii Europejskiej	359
Maciej Szczepkowski: Strefy wolnego handlu w Rumunii na tle rozwiązań światowych	368
Karolina Szymaniec-Mlicka: Wykorzystanie podejścia zasobowego do poprawy funkcjonowania organizacji publicznych	378
Agnieszka Zalewska-Bochenko: Białostocka Karta Miejska jako przykład innowacyjnego narzędzia zarządzania komunikacją miejską na terenie Białostockiego Obszaru Metropolitalnego	387
Anna Zielińska-Chmielewska, Tomasz Strózik: Ocena klasyfikacji pozycyjnej przedsiębiorstw przetwórstwa mięsnego według stanu ich kondycji finansowej w ujęciu dynamicznym.....	397
Arkadiusz Żabiński: Realizacja funkcji stymulacyjnej w uldze na zakup nowych technologii.....	409

Summaries

Piotr Adamczewski: Computer-aid in network organizations	11
Franciszek Adamczuk: The Upper Sorbian Six-City League – regional network product on the Polish-German borderland	20
Grażyna Adamczyk-Łojewska, Adam Bujarkiewicz: Multifactorial assessment method of transformation in the spatial structure of Polish economy	30
Wioletta Bieńkowska-Gołasa: Sposoby pozyskiwania inwestorów przez władze samorządowe na przykładzie województwa mazowieckiego	40
Małgorzata Bogusz, Marcin Tomaszewski: The use of the European Union aid funds for the development of entrepreneurship in the frame of Rural Development Program in 2007–2013	50
Magdalena Czulowska, Marcin Żekalo: Regional diversity of production and economic effects in specialised dairy farms	60
Ireneusz Dąbrowski, Zbigniew Staniek: Prawa własności w procesie prywatyzacji polskiego sektora energetycznego	70
Monika Fabińska: Clusters in the new programming perspective 2014–2020	84
Aleksander Grzelak: The processes of reproduction of assets vs. the level of operating and investing subsidies in agricultural holdings conducting agricultural accountancy (FADN).....	95
Ewa Gwardzińska: Changes in the structure of customs brokerage services market in Poland	104
Tomasz Holecki, Karolina Sobczyk, Magdalena Syrkiewicz-Świtała, Michał Wróblewski, Katarzyna Lar: Health service as an instrument of competitive advantage building	114
Katarzyna Anna Jabłońska: Energy clusters as a tool of support of development of modern electroenergy systems	123
Ewa Jaska, Agnieszka Werenowska: The image of a listed company and its quotes	133
Urszula Kobylińska: Innovation in the public sector at the local government in Poland	142
Aleksandra Koźlak: Economic, social and environmental effects of transport congestion	153
Justyna Kujawska: Comparative analysis of accessibility to the healthcare services in Polish voivodeships	165
Renata Lisowska: Cooperation of small and medium-sized enterprises in the region – stimulants and barriers.....	175
Piotr Lityński: Stopień i cechy zjawiska <i>urban sprawl</i> w wybranych największych polskich miastach.....	184
Aleksandra Majda: Strategia sukcesyjna w polskich firmach rodzinnych – analiza porównawcza.....	194

Arkadiusz Malkowski: Socio-economic development concepts for border regions.....	210
Aleksandra Nacewska-Twardowska: The influence of Russian sanctions on Polish trade	220
Małgorzata Niklewicz-Pijaczyńska, Małgorzata Wachowska: The degree of commercialisation of Polish inventions. Academic patents vs. business patents	231
Karolina Olejniczak: Functioning and support areas of the Swiss-Polish Co-operation Programme.....	240
Iwona Oleniuch: The role of network facilitators in the development of clusters.....	251
Dorota Pasińska: Polish beef market after the accession to the European Union	261
Katarzyna Peter-Bombik, Agnieszka Szczudlińska-Kanoś: Polityka rodzinna jako postulat w wyborach prezydenckich w 2015 roku.....	273
Elżbieta Pohulak-Żołędowska: Innovation in enterprises in the conditions of market economy	284
Halina Powęska: Investment in trade in border regions in Poland	297
Marcin Ratajczak: Implementation of key components of CSR concept in small and medium-sized enterprises of agribusiness from Lesser Poland	307
Ewa Rollnik-Sadowska: Barriers of labour demand in the regional dimension exemplified by the Podlasie lingerie manufacturers	318
Jarosław Ropega: Survival of small companies in Poland vs. failure warning systems.....	327
Ewa Rosiak: Changes on the Polish rapeseed market after the integration with the European Union	338
Dariusz Eligiusz Staszczak: Changes of major participants' positions in the international trade	348
Piotr Szajner: Price relationships on the Polish milk market after the accession to the European Union	359
Maciej Szczepkowski: Free trade zones in Romania in comparison to world solutions	368
Karolina Szymaniec-Mlicka: The use of resource-based view to improve the functioning of public organisations	378
Agnieszka Zalewska-Bochenko: The Białystok Urban Card as an example of an innovative tool of management of public transport within the territory of the Białystok Metropolitan Area	387
Anna Zielińska-Chmielewska, Tomasz Strózik: Assessment of the positional classification of chosen meat processing enterprises according to the state of their financial condition – a dynamic approach	397
Arkadiusz Żabiński: The function of stimulation in tax relief on the purchase of new technologies	409

Jarosław Ropega

Uniwersytet Łódzki, Łódź
e-mail: ropega@uni.lodz.pl

**PRZETRWANIE MAŁYCH FIRM W POLSCE
A SYSTEMY OSTRZEGANIA PRZED
NIEPOWODZENIEM**

**SURVIVAL OF SMALL COMPANIES IN POLAND
VS. FAILURE WARNING SYSTEMS**

DOI: 10.15611/pn.2015.402.31

Streszczenie: Jak wskazują opracowania zawierające studia literaturowe i wyniki badań dotyczące przetrwania małych firm w Polsce, istotne jest znaczenie procesu diagnozy i prognozowania przyszłej kondycji firmy w oparciu o zastosowanie systemów ostrzegania przed niepowodzeniem gospodarczym. Wymaga to podjęcia działań ze strony zarówno samych przedsiębiorców, jak i instytucji otoczenia biznesu. Celem artykułu jest przedstawienie działań podejmowanych przez małe firmy w celu ich przetrwania w aspekcie Polityki Nowej Szansy. W artykule dokonano przeglądu krajowej i zagranicznej literatury dotyczącej problematyki przetrwania małych firm. Autor wskazał na znaczenie procesu dostępu do informacji dla budowania wiedzy potrzebnej dla przetrwania tej grupy firm w ramach Polityki Nowej Szansy. W szczególności została wskazana pozytywna rola wspierania firm sektora MŚP w ramach analizowanego programu pomocowego. Zdaniem autora, zaproponowane w Polityce Nowej Szansy rozwiązania w ramach edukacji dla przedsiębiorców wzmacniają możliwości przetrwania małych firm. Autor podkreśla znaczenie systematyzacji i udostępnienia informacji w tym procesie. Obszar diagnostyczny jest istotnym narzędziem wspierania procesów przetrwania małych firm.

Słowa kluczowe: wsparcie małych firm, przetrwanie małych firm, system wczesnego ostrzegania, Polityka Nowej Szansy.

Summary: According to the monographs which contain literature studies and the results of research concerning the survival of small companies in Poland, the diagnosis process as well as the process of forecasting of the situation of a company in the future based on the application of economic failure warning systems are vital. This requires to undertake activities both on the part of entrepreneurs themselves as well as business environment institutions. The aim of the article is to show actions taken by small companies to survive in the aspect of New Chance Policy. The paper reviews domestic and international literature referring to the problem of small company survival. The author presented the importance of the process of access to information for building knowledge which is necessary for this group of companies to survive within New Chance Policy. The positive role of SME support within the analyzed

aid scheme was shown. As to the author the solutions within the education for entrepreneurs which are proposed in New Chance Policy strengthen the possibility of small firms survival. The author stresses the importance of systematization and making information in this process available. The diagnostic area is an essential tool of support of small companies survival processes.

Keywords: small business support, survival of small businesses, early warning system, New Chance Policy.

1. Wstęp

Ograniczanie ryzyka powiązane z identyfikacją przyczyn, symptomów oraz zjawisk kryzysowych wpisuje się w strategię przeciwdziałania niepowodzeniom gospodarczym. Działania takie są podejmowane na rzecz przedsiębiorców znajdujących się w trudnej sytuacji i zostały zawarte w rekomendacjach przedstawionych przez Ministerstwo Gospodarki w latach 2012–2014 (por. [Ministerstwo Gospodarki 2012, s. 34, 35]). Wymienione wyżej obszary w swoim zakresie obejmują zarówno ryzyko niepowodzenia gospodarczego, jego przyczyny, symptomy (problemy wtórne), kryzys jak i samo niepowodzenie gospodarcze (w tym strategię wyjścia i odniesienia do polityki drugiej szansy). Zdaniem autora największe efekty, z punktu widzenia mikro i małych przedsiębiorców, może przynieść wykorzystanie edukacji w zakresie przeciwdziałania niepowodzeniom gospodarczym w strategiach tych firm. W szczególności chodzi o uświadomienie przedsiębiorcom potrzeby sekwencyjnej identyfikacji i analizy czynników ryzyka w działalności gospodarczej oraz przygotowania do zarządzania procesem redukcji ryzyka.

2. Narzędzia wczesnego ostrzegania w obszarze funkcjonowania małych firm

W literaturze tematu zajmującej się przetrwaniem małych firm można odnaleźć opracowania wskazujące na znaczenie procesu diagnozy i prognozowania przyszłej kondycji firmy. W szczególności należy zwrócić uwagę na modele prognozowania zagrożeń dla funkcjonowania małych firm, które często są traktowane w podobny sposób jak firmy średnie czy duże. Oczywiście, pamiętając o wspólnej kategorii mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), należy zwrócić uwagę, że istnieją liczne różnice zasobowe i organizacyjne między firm mikro i małymi a firmami średnimi czy w szczególności dużymi. Autor na potrzeby opracowania świadomie oddzielił mikro i małe firmy od pozostałych kategorii, zwracając uwagę na to, że systemy wczesnego ostrzegania często są oparte na bazach danych stosowanych na potrzeby dużych firm. Ponadto autor przyjął, że ze względu na specyfikę tej właśnie grupy firm będzie używał pojęcia „przedsiębiorca” w rozumieniu prawnym oraz ekonomicznym, tj. Ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospo-

darczej (działalność gospodarcza w postaci firmy), w powiązaniu z cechami, zachowaniami i postawami zidentyfikowanymi w obszarze przedsiębiorczości (osoba przedsiębiorcy). Mikro i małe firmy dysponują często informacją niepełną, a właściciele nie posiadają dostatecznej wiedzy z zarządzania, ekonometrii czy informatyki [Burda, Cudek, Hippe 2012, s. 99].

Zadaniem systemów wczesnego ostrzegania jest zbieranie informacji o zmianach zachodzących w otoczeniu firmy i w samej firmie oraz ich analiza. Umożliwia to wczesne rozpoznanie zagrożenia i uruchomienie odpowiednich procesów naprawczych.

W budowie systemów wczesnego ostrzegania jako główne narzędzie wykorzystuje się zazwyczaj modele prognozowania upadłości firm.

Metody stosowane do tworzenia narzędzi wczesnego ostrzegania można podzielić w zależności od sposobu wnioskowania lub od charakteru wykorzystywanych w metodzie czynników. Z punktu widzenia pierwszego kryterium metody te można podzielić na metody logiczno-dedukcyjne oraz metody empiryczno-indukcyjne [Zelek 2003]. W metodzie logiczno-dedukcyjnej wychodzi się z założenia, że zdolność płatnicza firmy jest możliwa do oceny za pomocą analizy określonych czynników opisujących bieżącą kondycję ekonomiczno-finansową. Wykorzystywane są tu oceny zarówno ilościowe, jak i jakościowe. W metodzie logiczno-dedukcyjnej stosuje się takie narzędzia analizy, jak ocena sprawozdań finansowych lub analiza według modelu Du Ponta¹ [Zelek 2003]. Modele rozpoznawania zagrożeń oparte na metodzie logiczno-dedukcyjnej dają możliwość uwzględnienia zmian struktury zależności przyczynowo-skutkowych, a także modelowania procesów, jakie nie występowały w przeszłości [Zoleński 2010, s. 148]. W metodzie tej nie porównuje się uzyskanych wyników oceny z innymi firmami, jak to jest w wypadku drugiego typu metod – empiryczno-indukcyjnych, przez co dokładność i trafność diagnozy może być ograniczona. Modele oparte na metodach empiryczno-indukcyjnych umożliwiają wyciąganie wniosków na temat przyszłej zdolności płatniczej przedsiębiorstwa w oparciu o prawidłowości stwierdzone na podstawie zgromadzonego materiału statystycznego dotyczącego innych firm, zarówno tych w dobrej kondycji finansowej, jak i zagrożonych. W zależności od rodzaju czynników użytych do analizy wyróżnić można metody ilościowe, jakościowe oraz mieszane. Metody ilościowe opierają się na analizie mierzalnych danych, brakuje w nich możliwości wychwycenia niemie-

¹ Analiza Du Ponta jest metodą kompleksowej oceny rentowności opartej na układzie piramidnym. Pozwala w sposób syntetyczny ocenić sytuację finansową przedsiębiorstwa, łącząc wyniki z bilansu i rachunku zysków i strat ze wskaźnikową analizą finansową. Na szczycie piramidy znajduje się wskaźnik rentowności kapitału własnego (ROE), model ukazuje zależności przyczynowo-skutkowe zachodzące pomiędzy tym wskaźnikiem a wskaźnikiem rentowności aktywów (ROA) oraz mnożnikiem kapitału własnego. Rentowność aktywów uzależniona jest z kolei od wskaźnika marży zysku netto i wskaźnika rotacji aktywów. Kolejne poziomy piramidy pozwalają na wyodrębnienie czynników o coraz mniejszym stopniu ogólności, a więc dotarcie do źródeł pogorszenia sytuacji finansowej przedsiębiorstwa.

rzalnych, jakościowych elementów, które mają wpływ na funkcjonowanie i wyniki firmy, nie dają również obrazu przyczyn danej sytuacji. W metodach jakościowych zjawiska badane są w oparciu o analizę przypadków, mają charakter opisowy, niekwantyfikowany. Wadami takiego podejścia są wysoki subiektywizm oceny oraz uzależnienie od wiedzy i doświadczenia oceniającego. W metodach mieszanych następują ocena informacji zarówno ilościowych, jak i jakościowych oraz ich pogrupowanie i nadanie wag poszczególnym kryteriom.

W praktyce w ramach narzędzi wczesnego ostrzegania przed niepowodzeniem gospodarczym stosowane są najczęściej metody statystyczne oparte na czynnikach ilościowych. W latach 60. XX w. E. Altman [1968] zapoczątkował rozwój modeli wczesnego ostrzegania przed bankructwem za pomocą wieloczynnikowej analizy dyskryminacyjnej. Kolejne lata przyniosły, wraz z rozwojem informatyki i zaawansowanych technik obliczeniowych, nowe techniki, np. sztuczne sieci neuronowe, algorytmy genetyczne, logikę rozmytą, modele wektorów nośnych, dynamiczne analizy zdarzeń historycznych czy systemy eksperckie [Korol, Prusak 2005; Korol 2010; Balcaen, Ooghe 2004]. Nie są one jednak, zwłaszcza w Polsce, powszechnie wykorzystywane w prognozowaniu upadłości. Znacznie częściej można znaleźć opracowania oparte na statystycznej analizie dyskryminacyjnej (A. Hołdy, D. Hadasik, J. Gajdki i D. Stosa, B. Prusaka, E. Mączyńskiej i M. Zawadzkiego), model „poznanski” (M. Hamroła, B. Czajki, M. Piechockiego, INE PAN, D. Wierzby, S. Sojaka i J. Stawickiego, A. Pogorzelskiego, P. Stępnia i T. Strąka).

Pomimo istnienia zgody co do potrzeby stosowania takich narzędzi wczesnego ostrzegania, istnieją liczne ograniczenia w zastosowaniu ich w praktyce gospodarczej, zwłaszcza w odniesieniu do mikro i małych firm.

1. Modele są w większości dostosowane do specyfiki dużych i średnich firm. W efekcie modele do tego systemu opracowywane są w oparciu o publicznie dostępne dane finansowe. Małe firmy, prowadzące uproszczoną księgowość, nie mają obowiązku publikować swoich sprawozdań finansowych; struktura, zakres tych danych oraz brak instrumentów analitycznych i systemów informacyjnych nie pozwalają na korzystanie z modeli wypracowanych w dużych firmach [Keasey, Watson 1986]. Ograniczenie to również dotyczy wartości granicznych koniecznych do uznania małych firm za „bankrutów” lub „niebankrutów”, gdyż wartości te odnoszą się do kondycji i specyfiki dużych firm.

2. Ograniczeniem w systemach wczesnego ostrzegania może być brak ujęcia dynamicznego modeli – wartości wskaźników obliczane są na dany moment (na ogół na koniec roku), nie widać, jak wskaźniki zmieniają się w czasie [Balcaen, Ooghe 2004].

3. Ograniczeniem jest brak homogeniczności próby firm uwzględnianych w modelu. Jak podkreśla S. Nahotko [2004], ścierają się tutaj dwie sprzeczne tendencje: dążenie do zbudowania możliwie uniwersalnego modelu przydatnego do oceny różnorodnych podmiotów i konieczność zapewnienia wysokiej skuteczności prognoz, które zapewnia dobranie do modelu firm względnie jednorodnych branżowo (por. [Keasey, Watson 1991; Balcaen, Ooghe 2004]).

4. Spadek efektywności modeli z upływem czasu, spowodowany zmianami koniunktury gospodarczej, co wiąże się ze zmianą parametrów funkcji dyskryminacyjnej [Balcaen, Ooghe 2004].

5. Skala oceny sytuacji finansowej firm jest jedynie dwustopniowa – firmy klasyfikuje się do grupy zagrożonych upadkiem lub „zdrowych” [Nahotko 2004].

6. Modele oparte są na analizie symptomów bezpośrednio poprzedzających upadek firmy – czyli na zewnętrznych przejawach będących rezultatem wcześniejszych zdarzeń i procesów, jakie zachodzą w firmie. Nie uwzględniają zatem pierwotnych czynników, które doprowadziły do pogorszenia sytuacji finansowej firmy, a zatem trudno jest na tej podstawie podjąć odpowiednie działania naprawcze, które wyeliminują faktyczne początkowe przyczyny niepowodzenia. Modele statystyczne stosowane samodzielnie nie spełniają więc funkcji systemu wczesnego ostrzegania przed niepowodzeniem.

7. W większości modeli wykorzystuje się jedynie dane finansowe, nie uwzględniając symptomów pozafinansowych. Dodatkowo nie uwzględnia się zmian zachodzących w otoczeniu w obszarze zarówno ogólnej sytuacji gospodarczej w kraju i na świecie, jak i relacji z otoczeniem bliższym, które mają silny wpływ na funkcjonowanie małych firm. Jak wskazuje T. Korol, część modeli tzw. nowej generacji, wykorzystujących miękkie techniki obliczeniowe, np. sztuczne sieci neuronowe, także nie jest pozbawiona niektórych powyższych wad [Korol 2010]. Chodzi tu zwłaszcza o wykorzystanie jedynie wskaźników finansowych i brak analizy wpływu otoczenia na sytuację firmy.

Należy pamiętać, że zagrożenie niepowodzenia firmy nie jest w większości przypadków spowodowane przez jeden określony czynnik, lecz ich splot. W efekcie może powstać ryzyko błędu polegającego na niewłaściwym określeniu związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy równoległe występującymi czynnikami. Ponadto do niepowodzenia doprowadza na ogół złożony łańcuch czynników i zdarzeń wzajemnie ze sobą powiązanych, pierwotne czynniki implikują wystąpienie zdarzeń wtórnych, bardziej zauważalnych, które często błędnie postrzegane są jako właściwe powody pogorszenia sytuacji firmy [Ropega 2013]. Również symptomy finansowe niepowodzenia będą w wielu wypadkach takie same, mimo że wywołały je różne przyczyny pierwotne. Z tego powodu utrudnione jest trafne wnioskowanie, na podstawie jedynie tych symptomów, o wystąpieniu przyczyn niepowodzenia w przypadkach innych organizacji². Pomimo tych ograniczeń w systemach wczesnego ostrzegania niewątpliwie jednak konieczna jest próba określenia związków przyczynowo-skutkowych niepowodzenia małych firm dla wczesnego wykrycia zakłóceń w funkcjonowaniu oraz skutecznego wdrożenia działań naprawczych.

² Właśnie ze względu na trudności z jednoznacznym zdefiniowaniem przyczyn niepowodzenia, w procesie przewidywania bankructwa wykorzystywane są modele oparte na identyfikacji symptomów finansowych. Nie zmienia to tego, że na potrzeby jak najlepszego zapobiegania niepowodzeniom gospodarczym istotne jest dotarcie do pierwotnych źródeł problemów.

Małe firmy, a w szczególności mikro, są tymi, które mają największe wskaźniki niepowodzeń gospodarczych. Jednocześnie ich ograniczone zasoby często stają się realną przeszkodą dla wykorzystania systemów wczesnego ostrzegania przez tę grupę firm. Należy jednak zwrócić uwagę na to, że ze względu na braki zasobowe (szczególnie w firmach mikro) nie występuje orientacja strategiczna. W efekcie pojawiają się następujące problemy w obszarze strategii tej grupy firm:

- przedsiębiorca zna wszystkie problemy związane z firmą, ale jednocześnie skupiony jest na ich doraźnym rozwiązywaniu. Mnogość bieżących problemów powoduje skupienie na działaniach operacyjnych i brak orientacji na przyszłość. Powodować to może niedostrzeżenie potrzeby wprowadzania zasadniczych zmian rozwojowych, a także trudności z dostępem do informacji rynkowych i ich przetworzeniem;
- cecha ta często skłania przedsiębiorców do niepodejmowania przedsięwzięć mogących przynieść duże korzyści, lecz obarczonych większym ryzykiem niepowodzenia;
- finansowanie małej firmy odbywa się głównie ze środków właściciela i jego rodziny oraz kredytów bankowych. Ograniczone środki finansowe nie pozwalają często na wybór części strategii działania i powodują ograniczenie działalności do określonego fragmentu rynku;
- niezatrudnianie specjalistów powoduje, że strategia sformułowana przez przedsiębiorcę jest wypadkową jego wiedzy i umiejętności oraz doświadczenia nabytego w trakcie prowadzenia działalności. Jego wybór jest więc często intuicyjny i może być obciążony większym błędem. W opracowywaniu strategii w małych firmach pomocne może być korzystanie z doradztwa zewnętrznego.

Mając na uwadze dotychczasowe rozważania, należałoby wskazać możliwe obszary tworzące przyszły zintegrowany system wczesnego ostrzegania dla mikro i małych firm. Kluczowym czynnikiem tworzenia takiego systemu powinny być działania nastawione na: identyfikację i analizę obszarów występowania ryzyka działalności gospodarczej małych firm, przyczyn ich potencjalnego niepowodzenia gospodarczego, symptomów występujących w sytuacji wejścia firm na jedną z tzw. ścieżek niepowodzenia gospodarczego, a w przypadku braku działań naprawczych, przebiegu kryzysu i wystąpienia niepowodzenia gospodarczego (por. [Ropęga 2013]). Identyfikując potencjał do tworzenia systemu wczesnego ostrzegania bezpośrednio dedykowanego dla mikro i małych firm, należy także zwrócić uwagę na oddziaływanie w zakresie polityki wsparcia dla funkcjonowania tej części sektora MŚP, wsparcia realizowanego na poziomach międzynarodowym, krajowym oraz regionalnym. Strategiczna orientacja w tym zakresie reprezentowana jest m.in. przez program Ministerstwa Gospodarki „Polityka Nowej Szansy”.

3. Możliwości wykorzystania narzędzi wczesnego ostrzegania przez małe firmy w ramach Polityki Nowej Szansy

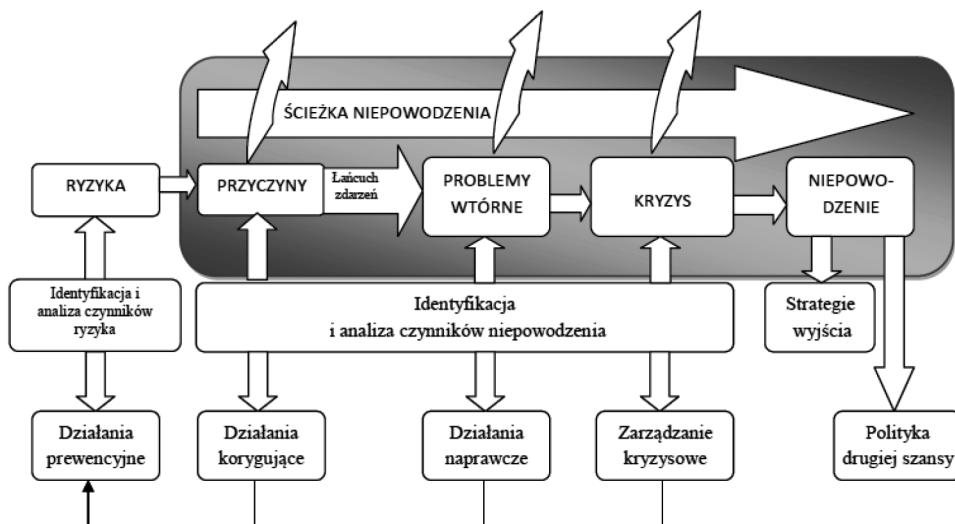
Podejmując dyskusję nad zastosowaniem narzędzi wczesnego ostrzegania przez mikro i małe firmy dla umożliwienia im przetrwania na rynku, autor chciałby dokonać powiązania zaproponowanych przez siebie założeń do modelu przeciwdziałania niepowodzeniom gospodarczym małych firm z założeniami Polityki Nowej Szansy w tym zakresie.

W wyniku studiów literaturowych oraz badań autor dokonał zestawienia założeń koncepcji zapobiegania niepowodzeniom gospodarczym z procesami redukcji zagrożenia niepowodzeniem gospodarczym oraz wyzwaniem stojącymi przed polityką wsparcia firm w tym zakresie [Ropega 2013, s.161–232].

Aby skutecznie zapobiegać niepowodzeniom małych firm, należałoby dokonywać na bieżąco analizy pozycji oraz potencjału firmy, identyfikować obszary ryzyka oraz monitorować symptomy pogorszenia sytuacji ekonomiczno-finansowej, uwzględniając zarówno czynniki wewnętrzne, jak i zewnętrzne warunki otoczenia, w jakich działa firma. Jak wskazuje koncepcja zarządzania ciągłością biznesu (*Business Continuity Management – BCM*), skuteczność i przydatność tych analiz dla przetrwania tych firm będzie możliwa, jeżeli pozwoli na wczesne i trafne zaobserwowanie i zneutralizowanie oznak niebezpieczeństwa poprzez podjęcie działań zmniejszających zagrożenia. Koncepcja ta jest definiowana jako: „holistyczny proces zarządzania, który identyfikuje potencjalny wpływ zakłóceń na organizację i stwarza ramy do budowy odporności na nie oraz zdolności skutecznej reakcji, która zabezpieczy interesy kluczowych właścicieli, reputacji, marki a także działania tworzące wartość przedsiębiorstwa” [Business Continuity Institute 2007, s. 5]. Zarządzanie ciągłością działania ma więc zabezpieczyć realizację podstawowych celów firmy, jakimi są jego przetrwanie i rozwój.

Zdiagnozowanie pierwotnych przyczyn problemów pojawiających się w firmie pozwala na dobranie skutecznych działań naprawczych, które nie tylko zlikwidują bieżące objawy kryzysu, lecz także usuną jego źródło. Określenie czynników, które oddziałują na kształtowanie danych wskaźników ekonomicznych, następuje w drodze rozumowania logicznego, opartego na obserwacji rzeczywistego przebiegu procesów gospodarczych oraz znajomości ich interpretacji ekonomicznej [Bednarski 2002]. Analiza przyczynowa skupia się więc na określeniu relacji przyczynowo-skutkowych. Aby te relacje mogły zostać określone, musi istnieć korelacja między hipotetycznymi przyczynami i efektami, przyczyny muszą występować przed efektami oraz należy zidentyfikować mechanizmy wiążące przyczyny ze skutkami [Card 2004, s. 16]. W związku z tym działania zmierzające do zapobiegania kryzysom rozpoznawane jako zarządzanie antykryzysowe oraz działania podejmowane w trakcie trwania kryzysu i po jego zakończeniu określane mianem zarządzania kryzysowego, stwarzają możliwości przetrwania małych firm funkcjonujących w dynamicznym otoczeniu. W wyniku nałożenia na drogę prowadzącą do niepowodzenia małej fir-

my elementów diagnozujących sytuację firmy, można stworzyć składowe modelu redukcji zagrożenia niepowodzeniem w małych firmach (rys. 1).



Rys. 1. Etapy redukcji zagrożenia niepowodzeniem w małych firmach

Źródło: [Ropęga 2013, s. 187].

Rysunek 1 ilustruje współdziałanie obszarów analizy kondycji firmy, tj. obszaru czynników ryzyka, obszaru otoczenia bliższego i obszaru wewnętrznej analizy ekonomiczno-finansowej. Zestawienie kondycji ekonomiczno-finansowej, pozycji firmy na tle konkurentów, identyfikacji zagrożeń i potencjalnej trajektorii pozwalają na dobór odpowiednich narzędzi i metod umożliwiających poprawę sytuacji firmy, tak aby mogła ona przetrwać.

Mikro i mali przedsiębiorcy mogą zyskać dodatkowe wsparcie dla swoich biznesowych inicjatyw w postaci programów wsparcia konkretnych obszarów tematycznych oraz grup organizacji. Dotyczy to również obszaru wiedzy, w tym informacji. Takie zasoby dają podstawę do zwiększenia szans przetrwania małych firm. W ramach takiej inicjatywy w obszar polskiej gospodarki jest wprowadzana „Polityka Nowej Szansy”. Jest to program rozwoju zgodnie z art. 15 Ustawy o zasadach prowadzenia polityki rozwoju [Ustawa z 6 grudnia 2006], który jest realizowany w latach 2014–2020 [Ministerstwo Gospodarki 2014]. Swoim zasięgiem obejmuje on zagadnienia związane z:

1) prewencją niewypłacalności, polegające na promowaniu strategicznego podejścia do zarządzania firmą, przejawiające się przede wszystkim w różnego rodzaju instrumentach wczesnego ostrzegania przed mogącymi nastąpić sytuacjami kryzysowymi w przedsiębiorstwie,

2) wspieraniem przedsiębiorstwa znajdującego się w kryzysie, zarówno poprzez stworzenie rozwiązań prawnych umożliwiających szybką i mało kosztowną procedurę upadłościową (likwidacja przedsiębiorstwa) oraz wsparcie finansowe przeznaczone na ratowanie i restrukturyzację (naprawa, układ),

3) wsparciem doradczym, informacyjnym, psychologicznym dla przedsiębiorców na etapie ponownego podejmowania działalności gospodarczej.

Wskazany zasięg programu oraz jego cel są związane z przeciwdziałaniem upadłości firm i ułatwianiem ponownego rozpoczęcia działalności gospodarczej. W dużej mierze przetrwanie firm stanowi podstawę realizacji zgłaszanych przez Komisję Europejską inicjatyw w tym zakresie³.

Realizując postulaty Komisji Europejskiej, w Polityce Nowej Szansy określono działania kierunkowe:

- zapobieganie sytuacjom kryzysowym przedsiębiorstw (systemy wczesnego ostrzegania),
- ograniczanie ryzyka przedwczesnej likwidacji przedsiębiorstw (pozasądowe i sądowe formy naprawy i restrukturyzacji),
- sprawne przeprowadzenie likwidacji przedsiębiorstw (sądowe formy restrukturyzacji i likwidacji),
- wsparcie ponownego podejmowania działalności gospodarczej – tzw. nowy start.

Przedstawione działania stanowią istotny sposób wzmocnienia przetrwania istniejących firm, a dla rozpoczynających ponownie działalność gospodarczą są punktem odniesienia do wcześniejszych doświadczeń oraz stanowią uzupełnienie wiedzy. Należy podkreślić, że program obejmuje działania przypisane firmom funkcjonującym, które znalazły się na potencjalnej ścieżce niepowodzenia gospodarczego, a także firmom przechodzącym proces formalno-prawny, mogący skutkować przetrwaniem lub formalną likwidacją działalności gospodarczej, oraz proces związany ze wsparciem utworzenia nowej działalności gospodarczej przez byłego przedsiębiorcę.

Niestety pomimo coraz bardziej licznych narzędzi w tym zakresie brak jest nadal spójnego systemu ich tworzenia, weryfikacji i udostępniania dla przedsiębiorców. Przykładami rozwiązań w tym zakresie mogą być pochodne lub kontynuacje takich narzędzi, jak: *Stigma of failure and early warning tools*, narzędzia z projektu ENTREDI. Różnorodność Przedsiębiorczości, przygotowanego przez firmę Kompass z Niemiec – *Profiling tool* (faza testowa), ProfileSEEKER opracowany przy

³ M.in.: *A second chance for entrepreneurs: prevention of bankruptcy, simplification of bankruptcy procedures and support for a fresh start*, European Commission, DG ENTR, 2011; *Entrepreneurship policy indicators for bankruptcy legislation in OECD member and non-member economies. Final Report*, Working Party for Small and Medium-sized Enterprises and Entrepreneurship, OECD CFE/SME (2006) 3; *W jaki sposób przezwyciężyć piętno porażki poniesionej w działalności gospodarczej – działania na rzecz polityki drugiej szansy. Realizacja partnerstwa lizbońskiego na rzecz wzrostu i zatrudnienia*, COM (2007) 584, z dnia 18 października 2007 r.; *Bankruptcy and a fresh start: Stigma on failure and legal consequences of bankruptcy*, European Commission, 2002.

współpracy Wyższej Szkoły Zarządzania i Administracji w Zamościu oraz Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie.

4. Zakończenie

Dążąc do ograniczenia liczby firm, które z przyczyn niezamierzonych mogą nie przetrwać na rynku, należy zwrócić uwagę na szanse jakie daje przedsiębiorcom Polityka Nowej Szansy. W efekcie firma nie musi wejść na ścieżkę niepowodzenia gospodarczego pomimo wystąpienia potencjalnych przyczyn tego zjawiska. Zaproponowane rozwiązania w ramach edukacji dla przedsiębiorców, wzmacniając wiedzę przedsiębiorców w każdym z wymienionych etapów, przyczynią się do ograniczenia niezamierzonych niepowodzeń gospodarczych i w istotny sposób ograniczą liczbę beneficjentów dalszych działań kierunkowych w ramach interwencji Polityki Nowej Szansy, tj. działań ograniczania ryzyka przedwczesnej likwidacji przedsiębiorstw w ramach pozasądowych i sądowych form naprawy i restrukturyzacji, działań sprawnego przeprowadzenia likwidacji firm (sądowe formy restrukturyzacji i likwidacji) oraz działań wsparcia ponownego podejmowania działalności gospodarczej – tzw. nowy start. Autor postuluje, aby szczególnie wzmocnić obszar diagnostyczny tego programu i ujedynolicić narzędzia dostępne dla małych przedsiębiorców. Czytelny, powszechnie dostępny i dający kwantyfikowalne wyniki system wczesnego ostrzegania może stanowić realny sposób przetrwanie tej grupy firm.

Literatura

- Altman E.I., 1968, *Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy*, Journal of Finance, vol. 23, s. 414–429.
- Balcaen S., Ooghe H., 2004, *35 years of studies on business failure: An overview of the classical statistical methodologies and their related problems*, Working Paper, Universiteit Gent, June.
- Bednarski L., 2002, *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa.
- Burda A., Cudek P., Hippe Z., 2012, *Profile SEEKER – system informatyczny wczesnego ostrzegania MSP przed bankructwem*, Barometr Regionalny, nr 3 (29).
- Business Continuity Institute, 2007, *Good Practice Guidelines 2008. A Management Guide to Implementing Global Good Practice in Business Continuity Management*, www.lancsresilience.org.uk/.../bcm/bci_gpg_2008.pdf.
- Card D.N., 2004, *Understanding Causal Systems*, Crosstalk: The Journal of Defense Software Engineering, vol. 17, no. 10, s. 15–18.
- Keasey K., Watson R., 1986, *The prediction of small company failure: Some behavioural evidence for the UK*, Accounting and Business Research, vol. 17, no. 65, s. 49–57.
- Korol T., 2010, *Systemy ostrzegania przedsiębiorstw przed ryzykiem upadłości*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Korol T., Prusak B., 2005, *Upadłość przedsiębiorstw a wykorzystanie sztucznej inteligencji*, CeDeWu, Warszawa.
- Ministerstwo Gospodarki, 2012, *Polityka Nowej Szansy*, Departament Innowacji i Przemysłu, Warszawa.

- Ministerstwo Gospodarki, 2014, *Polityka Nowej Szansy*, Departament Innowacji i Przemysłu, Warszawa.
- Nahotko S., 2004, *Zarządzanie przedsiębiorstwem w warunkach zagrożenia upadłością*, OPO-AJG, Bydgoszcz.
- Ropęga J., 2013, *Ścieżki niepowodzeń gospodarczych. Redukcja zagrożenia niepowodzeniem jako element strategii małej firmy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. z 2004 Nr 173, poz. 1807.
- Ustawa z dnia 6 grudnia 2006 r. o zasadach prowadzenia polityki rozwoju, Dz.U. z 2009 r. Nr 84, poz. 712, z późn. zm.
- Zelek A., 2003, *Zarządzanie kryzysem w przedsiębiorstwie – perspektywa strategiczna*, ORGMASZ, Warszawa.
- Zoleński W., 2010, *Systemy wczesnego ostrzegania wykorzystujące wiedzę*, Organizacja i Zarządzanie. Kwartalnik Naukowy, nr 3 (11), s. 145–161.