

KLAUDIA PUJER

**PROBLEMY FINANSOWO-EKONOMICZNEJ ADAPTACJI  
SŁOWACKICH PRZEDSIĘBIORSTW PRZEMYSŁOWYCH  
DO FUNKCJONOWANIA W OBSZARZE EURO – KOMUNIKAT Z BADAŃ**

**Słowa kluczowe:** strefa euro, Słowacja, przedsiębiorstwa, problemy, adaptacja

**Keywords:** the euro zone, Slovakia, companies, issues, adaptation

**Klasyfikacja JEL:** A10, D00, F15, F36, F40, F42, F65, G01

### **Wprowadzenie**

Akcesja Słowacji do obszaru euro w dniu 1 stycznia 2009 roku była następstwem procesów integracyjnych, mających miejsce w Europie po 1989 roku. Jakościowa sytuacja Słowacji uległa zmianie po jej wejściu do UE<sup>1</sup> w 2004 roku. Republika Słowacka do przyjęcia waluty euro przygotowywała się już od 2003 roku. Naturalną konsekwencją tego przedsięwzięcia było m.in. włączenie Słowacji w struktury UEM<sup>2</sup> z chwilą spełnienia kryteriów konwergencji i w najlepszych dla niej obiektywnych warunkach realnie występujących<sup>3</sup>.

Główną siłą napędową słowackiej gospodarki przed jej wejściem do strefy euro był przemysł. Zasadniczym wyzwaniem, przed jakim stanęły słowackie przedsiębiorstwa przemysłowe po akcesji Słowacji do UEM stała się adaptacja finansowo-ekonomiczna do funkcjonowania we wspólnym obszarze walutowym euro. Problemy wynikające z tej adaptacji w znaczący sposób wpływały i nadal wpływają na stan konkurencyjności słowackiej gospodarki, przede wszystkim przemysłu. Nie bez znaczenia był/jest również globalny kryzys finansowy, którego eskalacja zbiegła się w czasie z akcesją Słowacji do strefy euro. W związku z tym przede wszystkim sektor słowackich przedsiębiorstw przemysłowych poddany został wyzwaniom wynikającym z bezprecedensowej burzliwości przemian. W takich warunkach zagrożenia w działalności przedsiębiorstw stają się zjawiskiem coraz powszechniejszym, przyczyniają się do zakłócenia równowagi dynamicznej przedsię-

---

<sup>1</sup> Unia Europejska.

<sup>2</sup> Unia Ekonomiczna i Monetarna.

<sup>3</sup> F. Ružicka: *Wejście Słowacji do strefy euro*, [w:] *Polska na drodze do euro*, red. A. Sroka, A.K. Wojtaszczyk, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2009, s. 41.

biorstw przemysłowych z otoczeniem oraz ich egzystencji<sup>4</sup>, jak również wpływają na jakość i efektywność ekonomiczno-finansowego przystosowania się przedsiębiorstw do funkcjonowania w nowej rzeczywistości walutowej.

### **Program i przebieg badań ankietowych**

Badania własne przeprowadzone w IV kwartale 2012 roku odnosiły się do poszukiwania odpowiedzi na pytanie: jakich problemów natury finansowo-ekonomicznej doświadczyły słowackie przedsiębiorstwa przemysłowe w wyniku adaptacji do funkcjonowania w obszarze euro oraz w jaki sposób na poziom i jakość tej adaptacji wpłynął globalny kryzys finansowy?

Celem uzyskania właściwego materiału badawczego opracowano kwestionariusz ankiety składający się z 5 bloków tematycznych. Blok 1 pozwolił na zdiagnozowanie horyzontu czasowego, w którym badany podmiot znajdował się w najgorszej sytuacji ekonomicznej. W związku z tym, że przedmiotem dociekań autorki stały się lata 2008–2012, odpowiedzi przedsiębiorstw, które wskazały na doświadczenie najtrudniejszej sytuacji ekonomiczno-finansowej poza tym okresem nie uwzględniono w analizie. Blok 2 dotyczył podstawowych trudności w realizacji celów przedsiębiorstwa. Blok 3 odnosił się do przyczyn szczególnie trudnej sytuacji przedsiębiorstwa, a więc najtrudniejszego etapu transformacji (barier utrudniających adaptację do funkcjonowania w obszarze euro). Blok 4 dotyczył działań podjętych w celu ograniczenia trudnej sytuacji przedsiębiorstwa. Blok 5 (informacyjny) umożliwił sklasyfikowanie badanych podmiotów. Odpowiedzi ankietowanych ze względu na charakter artykułu zanalizowano ze względu na wielkość przedsiębiorstwa.

Planując dystrybucję ankiety założono, że kwestionariusze zostaną rozproszdzone w grupie losowo wybranych przedsiębiorstw słowackich. W tym celu wykorzystano katalogi internetowe (bazy) firm słowackich:

- [www.colist.eu](http://www.colist.eu),
- [www.zlatestranky.sk](http://www.zlatestranky.sk),
- [www.directory.kompass.com](http://www.directory.kompass.com).

Łącznie rozesłano 420 kwestionariuszy (po wcześniejszym potwierdzeniu mailowym chęci udziału w badaniu). W rezultacie otrzymano 319 wypełnionych ankiet, z czego właściwie uzupełnionych było 276. Analizie poddano odpowiedzi 217 kwestionariuszy ankiet. 217 podmiotów wskazało horyzont lat 2008–2012 jako okres, kiedy przedsiębiorstwo znajdowało się w trudnej sytuacji ekonomiczno-finansowej, z czego 83% wskazało na lata 2008–2010).

Właściwie wypełnione kwestionariusze ankiet (w sumie 217 egzemplarzy) pochodziło z firm, gdzie wiodącym rodzajem działalności pozostawała produkcja – 45,62%, dalej handel – 35,02% i usługi – 19,35%.

---

<sup>4</sup> B. Wieczerzyńska: *Kryzys w przedsiębiorstwie*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 18.

Wyniki ankiety dotyczą głównie przedsiębiorstw dużych (zatrudniających 250 pracowników i powyżej) – 44,70%. Firmy średnie (zatrudniające 50–249 osób) stanowiły 28,57% badanej populacji. Najmniejszy udział w strukturze badanych przedsiębiorstw przemysłowych miały firmy małe (w tym mikro, zatrudniające 2–49 osób) – 26,72%.

Należy zaznaczyć, że wyników badań nie można generalizować na populację wszystkich przedsiębiorstw na Słowacji, gdyż odnosiły się one jedynie do wąskiego fragmentu rzeczywistości empirycznej. Ich celem stało się określenie pewnych tendencji, będących konsekwencją wejścia Słowacji do strefy euro i eskalacji globalnego kryzysu finansowego, a nie prawidłowości charakterystycznych dla wszystkich słowackich przedsiębiorstw. Ponadto przeprowadzone badania własne nie lokują się w kategorii standardowych badań rynkowych, a uzyskane informacje mają tylko w pewnej mierze charakter danych ilościowych. W związku z tym próba badawcza nie była reprezentatywna.

Namiastka zebranego materiału ilościowego pozwoliła na jakościową ocenę tendencji pojawiających się wśród słowackich firm, ich ogólnych doświadczeń finansowo-ekonomicznej adaptacji do prowadzenia działalności w obszarze strefy euro. Nie mniej jednak materiał informacyjny, jaki udało się pozyskać w następstwie przeprowadzonych badań ankietowych, pozwala na wyprowadzenie interesujących wniosków, a w rezultacie na udzielenie odpowiedzi na wysunięty postulat badawczy.

Analiza wyników badań polegała na ocenie niezależności stochastycznej cech niemierzalnych (jakościowych) oraz badaniu związku między cechami, z których przynajmniej jedna miała charakter jakościowy<sup>5</sup>.

W celu stwierdzenia czy pomiędzy badanymi cechami istnieje związek, zastosowano test niezależności chi-kwadrat ( $\chi^2$ ), wykorzystując statystykę<sup>6</sup>:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^k \sum_{j=1}^r \frac{(n_{ij} - \hat{n}_{ij})^2}{\hat{n}_{ij}},$$

gdzie:

- $n_{ij}$  – liczebności empiryczne,
- $\hat{n}_{ij}$  – liczebności teoretyczne,
- $k$  – liczba kolumn w tablicy kontyngencji,
- $r$  – liczba wierszy w tablicy kontyngencji.

W powyższym teście obszar krytyczny (prawostronny) określany jest równością:  $\chi^2 \geq \chi_a^2$ , gdzie  $\chi_a^2$  – wartość krytyczna odczytana z tablicy rozkładu  $\chi^2$  dla ustalonego z góry poziomu istotności  $a$ . W badaniu przyjęto poziom istotności  $a = 0,05$ , który zakłada pewien średni poziom zaufania dla otrzymanych wyników i jest zwykle przyjmowany dla zjawisk społeczno-ekonomicznych. Hipotezę zerową o niezależności dwóch cech odrzucono, jeżeli  $p \leq a = 0,05$ , gdzie  $p$  – prawdopodobieństwo przekroczenia obliczonej statystyki  $\chi^2$ .

<sup>5</sup> M. Sobczyk: *Statystyka*, WN PWN, Warszawa 2001, s. 232.

<sup>6</sup> A. Zeliaś, B. Pawelek, S. Wanat: *Metody statystyczne*, WN PWN, Warszawa 2002, s. 402–403.

W celu oceny siły związku między cechami, pomiędzy którymi zachodzi zależność stochastyczna wykorzystano współczynnik zbieżności V-Cramera, posługując się statystyką:

$$V_c = +\sqrt{\frac{x^2}{n \cdot g}},$$

gdzie:

$V_c$  – współczynnik zbieżności V-Cramera,

$x^2$  – chi-kwadrat,

$g = \min(k - 1, l - 1)$ , gdzie:  $k$  – liczba wierszy,  $l$  – liczba kolumn w tablicy korelacyjnej.

Współczynnik zbieżności V-Cramera  $V_c \in (0, 1)$ . Do oceny siły związku między zmiennymi wykorzystano następujące przedziały liczbowe<sup>7</sup>:

0,0–0,2 – współzależność bardzo słaba,

0,2–0,4 – współzależność słaba,

0,4–0,6 – współzależność umiarkowana,

0,6–0,8 – współzależność silna,

0,8–0,10 – współzależność bardzo silna.

## Wyniki badań

### Główne trudności w realizacji celów przedsiębiorstwa

W pierwszym pytaniu ankietowym respondenci zostali poproszeni o wyrażenie opinii na temat wpływu wejścia Słowacji do strefy euro/globalnego kryzysu finansowego na realizację celów przedsiębiorstwa. Zbiorcze wyniki obserwacji w tym obszarze zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1

Podstawowe trudności w realizacji celów przedsiębiorstwa

Zidentyfikowane trudności/ wielkość przedsiębiorstwa	Oceny stopnia trudności 1 – najniższy stopień trudności; 3 – najwyższy stopień trudności			Łącznie $N = 217$ (100,00%)
	1	2	3	
1	2	3	4	5
Dostosowanie oferty produktowej do wymagań rynku				
Przedsiębiorstwa duże	62 (28,57%)	21 (9,67%)	14 (6,45%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	23 (10,59%)	14 (6,45%)	25 (11,52%)	62 (28,57%)

<sup>7</sup> B. Pułaska-Turyna: *Statystyka dla ekonomistów*, Difin, Warszawa 2011, s. 317.

1	2	3	4	5
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	9 (4,14%)	8 (3,68%)	41 (18,89%)	58 (26,72%)
Łącznie	94 (43,31%)	43 (19,81%)	80 (36,86%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$x^2 = 54,900; \rho = 3,40956E - 11^* < 0,05; V_c = 0,355$			
* przypadek notacji naukowej; $x^2 = 54,900 > x^2_{a=0,05; df=4} = 9,488$				
Wdrożenie wymaganych w strefie euro standardów				
Przedsiębiorstwa duże	42 (19,35%)	29 (13,36%)	26 (11,98%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	33 (15,20%)	17 (7,83%)	12 (5,52%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	13 (5,99%)	12 (5,52%)	33 (15,20%)	58 (26,72%)
Łącznie	88 (40,55%)	58 (26,72%)	71 (33,17%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$x^2 = 23,420; \rho = 0,000; V_c = 0,232$			
$x^2 = 23,420 > x^2_{a=0,05; df=4} = 9,488$				
Nierzetelność kontrahentów				
Przedsiębiorstwa duże	19 (8,75%)	19 (8,75%)	59 (27,18%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	20 (9,21%)	31 (14,28%)	11 (5,06%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	38 (17,51%)	10 (4,60%)	10 (4,60%)	58 (26,72%)
Łącznie	77 (35,48%)	60 (27,64%)	80 (36,86%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$x^2 = 63,428; \rho = 5,51466E - 13^* < 0,05; V_c = 0,382$			
* przypadek notacji naukowej; $x^2 = 63,428 > x^2_{a=0,05; df=4} = 9,488$				
Trudności z terminową regulacją zobowiązań własnych				
Przedsiębiorstwa duże	62 (28,57%)	21 (9,67%)	14 (6,45%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	17 (7,83%)	39 (17,97%)	6 (2,76%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	11 (5,06%)	22 (10,13%)	25 (11,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	90 (41,47%)	82 (37,78%)	45 (20,73%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$x^2 = 59,958; \rho = 2,96042E - 12^* < 0,05; V_c = 0,371$			
* przypadek notacji naukowej; $x^2 = 59,958 > x^2_{a=0,05; df=4} = 9,488$				
Nieterminowa regulacja należności (zatory płatnicze)				
Przedsiębiorstwa duże	14 (6,45%)	19 (8,75%)	64 (29,49%)	97 (44,70%)

1	2	3	4	5
Przedsiębiorstwa średnie	11 (5,06%)	39 (17,97%)	12 (5,52%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	41 (18,89%)	11 (5,06%)	6 (2,76%)	58 (26,72%)
Łącznie	66 (30,41%)	69 (31,79%)	82 (37,78%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$\chi^2 = 102,533; \rho = 2,84096E - 21^* < 0,05; V_c = 0,486$			
* przypadek notacji naukowej; $\chi^2 = 102,533 > \chi^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Zmienność regulacji prawnych				
Przedsiębiorstwa duże	11 (5,06%)	19 (8,75%)	67 (30,87%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	19 (8,75%)	18 (8,29%)	25 (11,52%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	22 (10,13%)	9 (4,14%)	27 (12,44%)	58 (26,72%)
Łącznie	52 (23,96%)	46 (21,19%)	119 (54,83%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$\chi^2 = 21,623; \rho = 0,000; V_c = 0,223$			
$\chi^2 = 21,623 > \chi^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				

Źródło: opracowanie własne.

Dane zestawione w tabeli 1 sugerują, że pomiędzy wszystkimi analizowanymi cechami (zidentyfikowanymi poziomem trudności w realizacji celów przedsiębiorstwa w konkretnych obszarach) a wielkością podmiotu zachodzi zależność statystyczna.

Zaobserwowano zależność statystyczną pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa a oceną stopnia trudności dostosowania oferty produktowej do wymagań rynku. Zależność ta ma charakter słaby ( $V_c = 0,355$ ). Na duży stopień trudności z dostosowaniem oferty produktowej do wymagań rynku po wejściu Słowacji do UEM wskazywały przede wszystkim przedsiębiorstwa małe (w tym mikro) – 18,89%. Za niskim poziomem trudności tego działania opowiedziały się w głównej mierze podmioty duże (28,57%). W przypadku firm średnich opinie były podzielone. 11,52% badanych przyznało, że ma duże trudności z dopasowaniem asortymentu do potrzeb rynku po akcesji Słowacji do obszaru euro. W opozycji pozostało 10,59% podmiotów średnich, które wskazały na niski poziom trudności tego działania – tabela 1.

Istnieje również zależność stochastyczna pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa a poziomem trudności wdrożenia w przedsiębiorstwach wymaganych w strefie euro standardów, aczkolwiek powiązanie to ma charakter bardzo słaby ( $V_c = 0,232$ ). Na najniższy poziom trudności z wdrożeniem standardów wymaganych w strefie euro wskazywały przedsiębiorstwa duże (19,35%) oraz średnie (15,20%). Natomiast za najwyższym poziomem trudności realizacji tych wytycznych opowiadały się podmioty małe i mikro (15,20%) – tabela 1.

Wielkość przedsiębiorstwa determinuje również ocenę poziomu trudności z adaptacją do funkcjonowania w obszarze euro z punktu widzenia jakości współpracy z kontrahentami. Zależność ta jest słaba ( $V_c = 0,382$ ), pokazuje jednak, że z nierzetelnymi kontrahentami miały do czynienia przede wszystkim badane podmioty duże (27,18% zdiagnozowało ten problem jako bardzo istotny). Przedsiębiorstwa średnie w 14,28% przypisały temu problemowi niską i średnią ocenę stopnia trudności, a 9,21% opowiedziało się za oceną wskazującą najniższy poziom trudności powodowanych przez współpracę z tego rodzaju kontrahentami. Najrzadziej z nierzetelnymi kontrahentami spotykają się podmioty małe i mikro – 17,51%.

Zaobserwowano zależność statystyczną pomiędzy wielkością firmy a problemami z terminową regulacją zobowiązań własnych. Współzależność ta ma charakter słaby ( $V_c = 0,371$ ). Do doświadczenia trudności tego rodzaju przyznały się w głównej mierze firmy małe (11,52% z nich przypisało temu problemowi najwyższy stopień trudności, a 10,13% – średni poziom trudności). Im większe przedsiębiorstwo, tym problem z terminową regulacją zobowiązań własnych mniejszy. Większość podmiotów średnich przypisało temu problemowi średni poziom trudności (17,97%), z kolei blisko 30,0% firm dużych uznało, że raczej nie spotyka się z tego rodzaju problemami – tabela 1.

Najwyższy poziom współzależności ( $V_c = 0,486$ ) zaobserwowano pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa a oceną trudności związanych z nieterminową regulacją należności (zatory płatnicze). Na wysoki poziom trudności w tym obszarze wskazywały przede wszystkim firmy duże (29,49%), firmy średnie uznały, że problem ten dotyczy ich w 17,97% (średni poziom trudności z terminową ściągalsnością należności). Na najmniejszy problem z zatorami płatniczymi wskazywały podmioty małe i mikro (18,89%).

Zaskakującym i nie poddającym się łatwej interpretacji jest fakt, że przedsiębiorstwa (w tym przede wszystkim duże) wskazują, iż jedną z głównych trudności przy realizacji celów przedsiębiorstwa jest nieterminowa regulacja zobowiązań, zarazem ta sama grupa podmiotów wskazała, że dobrze radzi sobie z terminową regulacją zobowiązań własnych. Może to wynikać ze zbyt złagodzonej, tolerancyjnej i nader pozytywnej oceny własnej rzetelności w regulowaniu zobowiązań i zarazem bardzo ostrej oceny rzetelności płatniczej kontrahentów.

Ponad połowa badanych podmiotów (54,83%) wskazała na bardzo wysoki wpływ zmienności regulacji prawnych na realizację celów przedsiębiorstwa. Pomiędzy analizowanymi cechami: wpływem zmienności regulacji prawnych na poziom realizacji celów firmy a wielkością podmiotu zachodzi współzależność stochastyczna mająca charakter bardzo słaby ( $V_c = 0,223$ ). Na najwyższy poziom istotności zmienności regulacji prawnych wskazywały przede wszystkim podmioty duże (30,87%) oraz część firm średnich (11,52%). Na problem ten, jako sprawiający duże trudności w realizacji celów firmy, wskazało 12,44% przedsiębiorstw mikro i małych, w opozycji pozostało jednak 10,13% podmiotów tego sektora – tabela 1.

### Przyczyny szczególnie trudnej sytuacji przedsiębiorstw

Kolejny blok ankiety pozwolił na pozyskanie informacji na temat przyczyn trudnej sytuacji badanych podmiotów, które spowodowały z jednej strony problemy przystosowania się do funkcjonowania we wspólnym obszarze walutowym euro, a z drugiej wpływały na obniżenie efektywności finansowo-ekonomicznej podmiotu. Pozyskane dane, z uwzględnieniem wielkości przedsiębiorstwa zaprezentowano w tabeli 2.

Tabela 2

Przyczyny szczególnie trudnej sytuacji przedsiębiorstwa

Przyczyna/wielkość przedsiębiorstwa	Oceny stopnia trudności 1 – najniższy stopień trudności; 3 – najwyższy stopień trudności			Łącznie N = 217 (100,00%)
	1	2	3	
1	2	3	4	5
Spadek eksportu				
Przedsiębiorstwa duże	12 (5,52%)	29 (13,36%)	56 (25,80%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	17 (7,83%)	15 (6,91%)	30 (13,82%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	9 (4,14%)	16 (7,37%)	33 (15,20%)	58 (26,72%)
Łącznie	38 (17,51%)	60 (27,64%)	119 (54,83%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$\chi^2 = 5,899; \rho = 0,206$			
$\chi^2 = 5,899 < \chi^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Zawirowania walutowe w Europie Środkowej				
Przedsiębiorstwa duże	18 (8,29%)	11 (5,06%)	68 (31,33%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	12 (5,52%)	15 (6,91%)	35 (16,12%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	19 (8,75%)	27 (12,44%)	12 (5,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	49 (22,58%)	53 (24,42%)	115 (52,99%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$\chi^2 = 40,328; \rho = 5,7024E - 08 < 0,05; V_c = 0,304$			
* przypadek notacji naukowej; $\chi^2 = 40,328 > \chi^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Kryzys finansowy strefy euro				
Przedsiębiorstwa duże	15 (6,91%)	11 (5,06%)	71 (32,71%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	7 (3,22%)	29 (13,36%)	26 (11,98%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	24 (11,05%)	16 (7,37%)	18 (8,29%)	58 (26,72%)



1	2	3	4	5
Łącznie	46 (21,19%)	56 (25,80%)	115 (52,99%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$x^2 = 49,733; \rho = 4,10539E - 10^* < 0,05; V_c = 0,338$			
* przypadek notacji naukowej; $x^2 = 49,733 > x^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Spadek konkurencyjności przedsiębiorstwa				
Przedsiębiorstwa duże	10 (4,60%)	12 (5,52%)	75 (34,56%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	8 (3,68%)	6 (2,76%)	48 (22,11%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	5 (2,30%)	9 (4,14%)	44 (20,27%)	58 (26,72%)
Łącznie	23 (10,59%)	27 (12,44%)	167 (76,95%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$x^2 = 1,424; \rho = 0,840$			
$x^2 = 1,424 > x^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Zwiększona konkurencja ze strony przedsiębiorstw strefy euro				
Przedsiębiorstwa duże	23 (10,59%)	19 (8,75%)	55 (25,34%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	13 (5,99%)	17 (7,83%)	32 (14,74%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	37 (17,05%)	10 (4,60%)	11 (5,06%)	58 (26,72%)
Łącznie	73 (33,64%)	46 (21,19%)	98 (45,16%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$x^2 = 33,758; \rho = 8,35385E - 07^* < 0,05; V_c = 0,278$			
* przypadek notacji naukowej; $x^2 = 33,758 > x^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Spadek atrakcyjności inwestycyjnej kraju				
Przedsiębiorstwa duże	8 (3,68%)	7 (3,22%)	82 (37,78%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	12 (5,52%)	9 (4,14%)	41 (18,89%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	6 (2,76%)	11 (5,06%)	41 (18,89%)	58 (26,72%)
Łącznie	26 (11,98%)	27 (12,44%)	164 (75,57%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$x^2 = 11,622; \rho = 0,020; V_c = 0,163$			
$x^2 = 11,622 > x^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Bariery popytu na produkowane wyroby				
Przedsiębiorstwa duże	16 (7,37%)	10 (4,60%)	71 (32,71%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	8 (3,68%)	16 (7,37%)	38 (17,51%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	7 (3,22%)	15 (6,91%)	36 (16,58%)	58 (26,72%)
Łącznie	31 (14,28%)	41 (18,89%)	145 (66,82%)	217 (100,00%)

1	2	3	4	5
Ocena zależności cech				
$x^2 = 7,871; \rho = 0,096$				
$x^2 = 7,871 > x^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Niski poziom technologii („zapóźnienie technologiczne”)				
Przedsiębiorstwa duże	57 (26,26%)	19 (8,75%)	21 (9,67%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	39 (17,97%)	14 (6,45%)	9 (4,14%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	31 (14,28%)	19 (8,75%)	8 (3,68%)	58 (26,72%)
Łącznie	127 (58,52%)	52 (23,96%)	38 (17,51%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech				
$x^2 = 4,769; \rho = 0,311$				
$x^2 = 4,769 < x^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Wzrost kosztów działalności firmy				
Przedsiębiorstwa duże	9 (4,14%)	16 (7,37%)	72 (33,17%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	10 (4,60%)	14 (6,45%)	38 (17,51%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	8 (3,68%)	19 (8,75%)	31 (14,28%)	58 (26,72%)
Łącznie	27 (12,44%)	49 (22,58%)	141 (64,97%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech				
$x^2 = 8,473; \rho = 0,075$				
$x^2 = 8,473 < x^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Utrata płynności finansowej				
Przedsiębiorstwa duże	22 (10,13%)	33 (15,20%)	42 (19,35%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	17 (7,83%)	35 (16,12%)	10 (4,60%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	8 (3,68%)	11 (5,06%)	39 (17,97%)	58 (26,72%)
Łącznie	47 (21,65%)	79 (36,40%)	91 (41,93%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech				
$x^2 = 33,584; \rho = 9,06884E - 07^* < 0,05; V_c = 0,278$				
* przypadek notacji naukowej; $x^2 = 33,584 > x^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Konflikty z kontrahentami				
Przedsiębiorstwa duże	26 (11,98%)	29 (13,36%)	42 (19,35%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	6 (2,76%)	37 (17,05%)	19 (8,75%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	28 (12,90%)	19 (8,75%)	11 (5,06%)	58 (26,72%)
Łącznie	60 (27,64%)	85 (39,17%)	72 (33,17%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech				
$x^2 = 32,708; \rho = 1,37072E - 06^* < 0,05; V_c = 0,274$				

1	2	3	4	5
* przypadek notacji naukowej; $x^2 = 32,708 > x^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Upadłość kontrahenta – odbiorcy				
Przedsiębiorstwa duże	26 (11,98%)	29 (13,36%)	42 (19,35%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	21 (9,67%)	17 (7,83%)	24 (11,05%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	39 (17,97%)	10 (4,60%)	9 (4,14%)	58 (26,72%)
Łącznie	86 (39,63%)	56 (25,80%)	75 (34,56%)	217 (100,00%)
Opis zależności cech	$x^2 = 26,290; \rho = 2,76568E - 05^* < 0,05; V_c = 0,246$			
* przypadek notacji naukowej; $x^2 = 26,290 > x^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Upadłość kontrahenta – dostawcy				
Przedsiębiorstwa duże	25 (11,52%)	21 (9,67%)	51 (23,50%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	7 (3,22%)	35 (16,12%)	20 (9,21%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	24 (11,05%)	19 (8,75%)	15 (6,91%)	58 (26,72%)
Łącznie	56 (25,80%)	75 (34,56%)	86 (39,63%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$x^2 = 33,047; \rho = 1,1683E - 06^* < 0,05; V_c = 0,275$			
* przypadek notacji naukowej; $x^2 = 33,047 > x^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				

Źródło: opracowanie własne.

Zaobserwowano zależność stochastyczną pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa a następującymi przyczynami szczególnie trudnej sytuacji przedsiębiorstwa:

- zawirowania walutowe w Europie Środkowej (współzależność między cechami jest słaba –  $V_c = 0,304$ ),
- kryzys finansowy strefy euro (współzależność ma charakter słaby –  $V_c = 0,338$ ),
- napływ konkurencji ze strony przedsiębiorstw strefy euro (współzależność jest słaba –  $V_c = 0,278$ ),
- spadek atrakcyjności inwestycyjnej kraju (współzależność między cechami ma charakter bardzo słaby –  $V_c = 0,163$ ),
- utrata płynności finansowej (współzależność ma charakter słaby –  $V_c = 0,278$ ),
- konflikty z kontrahentami (współzależność ta jest słaba –  $V_c = 0,274$ ),
- upadłość kontrahenta – dostawcy (współzależność między cechami jest bardzo słaba –  $V_c = 0,246$ ),
- upadłość kontrahenta – odbiorcy (współzależność między cechami jest słaba –  $V_c = 0,275$ ).

Na zawirowania walutowe w Europie Środkowej jako przyczynę trudnej sytuacji przedsiębiorstwa wskazywały przede wszystkim podmioty duże (31,33%) oraz podmioty średnie (16,12%). Przedsiębiorstwa małe i mikro również wskazywały tę przyczynę jako rodzącą trudności w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa, ale nade wszystko w stopniu średnim (12,44%) i najniższym (8,75%).

Podobnie kształtował się rozkład odpowiedzi w odniesieniu do kryzysu finansowego strefy euro jako przyczyny trudnej sytuacji przedsiębiorstwa. Również i w tym przypadku w opinii podmiotów dużych to właśnie globalny kryzys finansowy w najwyższym stopniu wpłynął na problemy w funkcjonowaniu podmiotu (32,71%). Opinia firm średnich była podzielona: 13,36% wskazało na średni poziom trudności powodowanych kryzysem finansowym w firmie, a 11,98% na wysoki stopień trudności w funkcjonowaniu podmiotu. Podobnie rozkładały się odpowiedzi przedsiębiorstw mikro i małych.

Podmioty duże (w 25,34%) i średnie (w 14,74%) przyznały, że trudności w funkcjonowaniu firmy warunkował napływ konkurencji ze strony przedsiębiorstw strefy euro. Z kolei podmioty małe (w 17,05%) uznały, że sytuacja taka generowała dla nich najniższy poziom trudności w funkcjonowaniu firmy, zatem w napływie obcej konkurencji podmioty te nie dostrzegały doniosłej roli dla efektywności prowadzenia działalności gospodarczej.

W sumie ogół 75,57% badanych podmiotów uznał, że na trudną sytuację przedsiębiorstwa wpływ miał spadek atrakcyjności inwestycyjnej kraju. Opinia ta była najbardziej symptomatyczna dla firm dużych (37,78% z nich wskazało na wysoki stopień trudności w funkcjonowaniu firmy, generowanych właśnie przez spadek atrakcyjności inwestycyjnej Słowacji). Opinia firm średnich i małych była nieco bardziej podzielona, aczkolwiek w dalszym ciągu uwidoczniła się tendencja podkreślająca wysoki poziom trudności generowanych przez mniejsze zainteresowanie inwestorów Słowacją.

Kolejną zidentyfikowaną przez większość przedsiębiorstw przyczyną trudnej sytuacji była utrata płynności finansowej. W sumie 41,93% podmiotów sklasyfikowało tę przyczynę na najwyższym poziomie istotności (generującą najwięcej trudności w funkcjonowaniu podmiotu). Na najwyższym poziomie istotności trudności dominowały wskazania podmiotów dużych (19,35%) oraz przedsiębiorstw małych (17,97), aczkolwiek tendencja ta była najbardziej typowa dla tych ostatnich. Z kolei przedsiębiorstwa średnie w 16,12% uznały, że utrata płynności finansowej była powodem trudności przedsiębiorstwa na poziomie średnim (nie sklasyfikowały one tej sytuacji jako jednego z głównych determinantów problemów, z jakimi borykała się firma).

Im większe przedsiębiorstwo, tym wyżej oceniało konflikty z kontrahentami jako istotny powód problemów funkcjonowania firmy. Mikro- i małe przedsiębiorstwa w większości – 12,90% – oceniły nieporozumienia z kontrahentami jako sytuację stwarzającą najmniejsze trudności w funkcjonowaniu firmy. Firmy średnie w 17,05% uznały, że problemy tego rodzaju wpływały na trudną sytuację przedsiębiorstwa, aczkolwiek oddziaływanie to nie było kluczowe. Z kolei podmioty duże w 19,35% uznały, że sytuacje tego rodzaju ro-

dziły duże trudności w funkcjonowaniu firmy. Niemniej jednak, opinia taka pozostawała charakterystyczna tylko dla części podmiotów dużych – w opozycji pozostało 25,34% badanych firm, które wskazywały na niski i średni poziom oddziaływania tej trudności na funkcjonowanie firmy.

Podmioty duże, analogicznie do oceny konfliktów z kontrahentami jako przyczyny trudnej sytuacji firmy oceniły oddziaływanie na prowadzenie działalności upadłość kontrahenta – odbiorcy. Również w segmencie firm średnich zaobserwowano dość jednorodne różnice w przypisywaniu poziomu istotności trudności dla funkcjonowania firmy generowanych przez sytuację upadłości kontrahenta (będącego odbiorcą). Natomiast podmioty małe i mikro w większości 17,97% wskazały, że upadłość kontrahenta – odbiorcy nie generowała doniosłego wpływu na funkcjonowanie przedsiębiorstwa.

Z kolei 23,50% firm dużych za istotną przyczynę generowania trudności w funkcjonowaniu uznało upadłość kontrahenta – dostawcy. Firmy średnie wskazywały, że sytuacja taka wpływała na trudności, jakie powstały w firmie, ale nie w sposób najistotniejszy (16,12%). Przedsiębiorstwa małe i mikro- wskazywały w większości na najniższy i średni poziom oddziaływania upadłości kontrahenta – dostawcy na funkcjonowanie firmy (z przewagą odpowiedzi wpływu na poziomie najniższym – 11,05%).

Nie zaobserwowano zależności statystycznej pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa a następującymi przyczynami szczególnie trudnej sytuacji przedsiębiorstwa:

- spadek eksportu (przez 54,83% ogółu badanych podmiotów został uznany za rozdający najwyższy poziom trudności w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa),
- spadek konkurencyjności przedsiębiorstwa (przez ogół 76,95% badanych podmiotów został uznany za bardzo istotną przyczynę, która spowodowała trudną sytuację firmy),
- bariery popytu na produkowane wyroby (łącznie 66,82% badanych firm wskazało tę przyczynę jako generującą duże trudności w funkcjonowaniu podmiotu),
- wzrost kosztów działalności firmy (ogół 64,97% badanych firm przyznał, że sytuacja ta powodowała istotne trudności w prowadzeniu działalności),
- niski poziom technologii (w sumie przez 58,52% ankietowanych przedsiębiorstw został zidentyfikowany jako przyczyna, która w mało znaczący sposób powodowała trudną sytuację przedsiębiorstwa).

### **Sposoby ograniczenia trudnej sytuacji przedsiębiorstwa**

Pytania kolejnego bloku ankiety dotyczyły sposobu reagowania na trudności, jakie urzeczywistniły się w funkcjonowaniu firmy. Zbiorcze odpowiedzi ankietowanych prezentujące sposoby ich reagowania na sytuację kryzysową w przedsiębiorstwie ze względu na wielkość podmiotu i częstotliwość inicjowania konkretnych działań zaprezentowano w tabeli 3.

Tabela 3

## Działania podjęte w celu ograniczenia trudnej sytuacji przedsiębiorstwa

Działanie/wielkość przedsiębiorstwa	Oceny częstotliwości działania 1 – podejmowane najrzadziej 3 – podejmowane najczęściej			Łącznie $N = 217$ (100,00%)
	1	2	3	
1	2	3	4	5
Redukcja kosztów				
Przedsiębiorstwa duże	12 (5,52%)	9 (4,14%)	76 (35,02%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	14 (6,45%)	10 (4,60%)	38 (17,51%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	6 (2,76%)	10 (4,60%)	42 (19,35%)	58 (26,72%)
Łącznie	32 (14,74%)	29 (13,36%)	156 (71,88%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$\chi^2 = 5,949; \rho = 0,202$			
$\chi^2 = 5,949 < \chi^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Wstrzymanie inwestycji				
Przedsiębiorstwa duże	53 (24,42%)	32 (14,74%)	12 (5,52%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	7 (3,22%)	22 (10,13%)	33 (15,20%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	10 (4,60%)	13 (5,99%)	35 (16,12%)	58 (26,72%)
Łącznie	70 (32,25%)	67 (30,87%)	80 (36,86%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$\chi^2 = 60,003; \rho = 2,89666E - 12^* < 0,05; V_c = 0,371$			
* przypadek notacji naukowej; $\chi^2 = 60,003 > \chi^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Redukcja rozmiarów działalności				
Przedsiębiorstwa duże	19 (8,75%)	27 (12,44%)	51 (23,50%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	17 (7,83%)	32 (14,74%)	13 (5,99%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	32 (14,74%)	18 (8,29%)	8 (3,68%)	58 (26,72%)
Łącznie	68 (31,33%)	77 (35,48%)	72 (33,17%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$\chi^2 = 42,857; \rho = 1,10795E - 08^* < 0,05; V_c = 0,314$			
* przypadek notacji naukowej; $\chi^2 = 42,857 > \chi^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Wycofanie się z niektórych rynków				
Przedsiębiorstwa duże	21 (9,67%)	29 (13,36%)	47 (21,65%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	15 (6,91%)	26 (11,98%)	21 (9,67%)	62 (28,57%)

1	2	3	4	5
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	22 (10,13%)	19 (8,75%)	17 (7,83%)	58 (26,72%)
Łącznie	58 (26,72%)	74 (34,10%)	85 (39,17%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$x^2 = 10,261; \rho = 0,036; V_c = 0,153$			
$x^2 = 10,261 > x^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Redukcja zatrudnienia				
Przedsiębiorstwa duże	10 (4,60%)	29 (13,36%)	58 (26,72%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	13 (5,99%)	21 (9,67%)	28 (12,90%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	19 (8,75%)	12 (5,52%)	27 (12,44%)	58 (26,72%)
Łącznie	42 (19,35%)	62 (28,57%)	113 (52,07%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$x^2 = 14,044; \rho = 0,007; V_c = 0,179$			
$x^2 = 14,044 > x^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Ograniczenie dostaw				
Przedsiębiorstwa duże	19 (8,75%)	49 (22,58%)	29 (13,36%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	15 (6,91%)	30 (13,82%)	17 (7,83%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	6 (2,76%)	19 (8,75%)	33 (15,20%)	58 (26,72%)
Łącznie	40 (18,43%)	98 (45,16%)	79 (36,40%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$x^2 = 15,831; \rho = 0,003; V_c = 0,190$			
$x^2 = 15,831 > x^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				
Tworzenie nieformalnych relacji by przetrwać				
Przedsiębiorstwa duże	62 (28,57%)	19 (8,75%)	16 (7,37%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	32 (14,74%)	19 (8,75%)	11 (5,06%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	13 (5,99%)	29 (13,36%)	16 (7,37%)	58 (26,72%)
Łącznie	107 (49,30%)	67 (30,87%)	43 (19,81%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	$x^2 = 24,796; \rho = 5,52913E - 08^* < 0,05; V_c = 0,239$			
* przypadek notacji naukowej; $x^2 = 24,796 > x^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$				

Źródło: opracowanie własne.

Dane zestawione w tabeli 3 pokazują, że niemal każde z podjętych działań, którego celem było ograniczenie trudnej sytuacji przedsiębiorstwa uwarunkowane było wielkością przedsiębiorstwa. Wyjątek stanowiło działanie polegające na redukcji kosztów. Działanie to

zostało uznane za najczęściej inicjowane przez 71,88% podmiotów (bez wyraźnej różnicy w odpowiedziach badanych biorąc pod uwagę wielkość podmiotu i częstotliwość podejmowania działania).

Innym działaniem podejmowanym w celu ograniczenia trudnej sytuacji firmy było wstrzymywanie inwestycji. Poziom częstotliwości wdrażania tego działania uwarunkowany jest jednak wielkością podmiotu ( $V_c = 0,371$  – słaba współzależność między cechami). Najrzadziej inwestycje wstrzymywały firmy duże (24,42%), najczęściej podmioty średnie (15,20%) i małe (w tym mikro) – 16,12% – tabela 3.

Istnieje słaba zależność pomiędzy wielkością podmiotu i oceną częstotliwości redukcji rozmiarów działalności firmy ( $V_c = 0,314$ ). Na redukcję rozmiarów działalności jako działanie inicjowane często wskazywały przede wszystkim przedsiębiorstwa duże (23,50%). Nieco rzadziej to działanie podejmowały podmioty średnie (14,74%). Z kolei firmy małe i mikro w 14,74% przyznały, że redukcja rozmiarów działalności była działaniem najrzadziej podejmowanym. Ta grupa firm nie uważa tego rodzaju rozwiązania za właściwe w celu ograniczenia trudnej sytuacji firmy – tabela 3.

Wyniki badań pokazują, że wycofywanie się z niektórych rynków w momencie, gdy przedsiębiorstwo przeżywało kryzys było podejmowane najczęściej przez firmy duże (w sumie 35,01% wskazań dla oceny „podejmowane często” i „bardzo często”) oraz firmy średnie (sumarycznie 21,65% wskazań dla oceny „podejmowane często” i „bardzo często”). Opinia przedsiębiorstw małych na temat tego rozwiązania była podzielona. W związku z tym opinia firm dotycząca tego działania była różna, aczkolwiek nie diametralnie, biorąc pod uwagę wielkość podmiotu ( $V_c = 0,153$  – współzależność ma charakter bardzo słaby).

Istnieje także słaba zależność pomiędzy wielkością firmy i redukcją zatrudnienia jako sposobem na radzenie sobie w trudnej sytuacji, w jakiej znalazła się firma ( $V_c = 0,179$ ). Na to rozwiązanie najczęściej pozwalały sobie podmioty duże (26,72%). Doświadczenia firm średnich i małych (w tym mikro) z tego rodzaju działaniem były nieco bardziej zróżnicowane. 12,90% firm średnich wskazała, że to rozwiązanie było podejmowane najczęściej, a 9,67%, że często. Redukcja zatrudnienia była również najczęstszym rozwiązaniem trudnej sytuacji firmy dla 12,44% podmiotów małych (w tym mikro), przy czym w opozycji pozostało 8,75%, które przyznały, że to rozwiązanie było praktykowane najrzadziej.

Odpowiedzi dotyczące częstotliwości ograniczania dostaw jako sposobu na przetrwanie trudnej sytuacji firmy również zdeterminowane były wielkością podmiotu. Zależność ta ma jednak charakter bardzo słaby ( $V_c = 0,190$ ). Na bardzo częste ograniczanie dostaw jako rozwiązanie problemu trudnej sytuacji, w jakiej znalazła się firma wskazywały przede wszystkim podmioty małe (w tym mikro) – 15,20%, dalej firmy duże (13,36%) oraz firmy średnie (7,83%). Praktyka tego rozwiązania pozostawała najbardziej typowa dla podmiotów małych, aczkolwiek firmy średnie i duże również w sumie w 36,4% przyznawały, że stosowały to rozwiązanie.

Im mniejszy podmiot, tym częściej wskazywał budowanie nieformalnych relacji jako sposobu na przetrwanie firmy w sytuacji kryzysowej. W związku z tym częstotliwość po-



dejmowania tego działania determinowana jest wielkością firmy ( $V_c = 0,239$ ). Na sporadyczne wchodzenie w tego typu relacje wskazywały w głównej mierze podmioty duże (28,57%). 14,74% firm średnich nawiązywało tego typu porozumienia bardzo rzadko, a 8,75% często. Na częste i bardzo częste budowanie tego rodzaju zależności biznesowych wskazywały przede wszystkim firmy małe (w tym mikro) – łącznie 19,73%.

## Podsumowanie

W związku z tym, że 83% badanej populacji stanowiły firmy, które wskazały lata 2008–2009 jako te, w których urzeczywistniła się trudna sytuacja firmy (tym samym problemy natury finansowo-ekonomicznej), można przypuszczać, że była ona uwarunkowana dwoma wydarzeniami: wejściem Słowacji do UEM i globalnym kryzysem finansowym.

Analiza odpowiedzi udzielonych na pytania kwestionariusza ankiety pokazuje dość duże zróżnicowanie w zidentyfikowanych trudnościach w realizacji celów przedsiębiorstwa, przyczyn trudnej sytuacji firmy czy też działań zainicjowanych w celu ograniczenia sytuacji kryzysowej (biorąc pod uwagę wielkość podmiotu).

Jednakże mimo tej niejednoznaczności i niemożności potraktowania grupy badanych przedsiębiorstw jako próby reprezentatywnej, zebrany materiał badawczy pozwala na sformułowanie szeregu wniosków i spostrzeżeń na temat problemów, z jakimi spotkały się przedsiębiorstwa.

Podstawowymi trudnościami, które w najwyższym stopniu wpłynęły na niemożność realizacji celów przedsiębiorstw i tym samym oddziaływały na trudną sytuację, w jakiej znalazło się przedsiębiorstwo pozostawały:

- zmienność regulacji prawnych (w sumie 54,83% wskazań, przy czym odpowiedzi te były najbardziej typowe dla firm dużych),
- zatory płatnicze (ogółem 37,78% wskazań – najwyższy poziom istotności tej trudności przypisywały przede wszystkim firmy duże),
- nierzetelność kontrahentów (łącznie 38,86% firm przyznało, że ten rodzaj trudności w najwyższym stopniu utrudnia realizację celów firmy, ponownie przewaga firm dużych).

Badane podmioty (bez wyraźnej różnicy w odpowiedziach, biorąc pod uwagę wielkość podmiotu) za nadrzędne przyczyny trudnej sytuacji, w jakiej się znalazły uznały:

- spadek konkurencyjności przedsiębiorstwa – 76,95%,
- spadek atrakcyjności inwestycyjnej kraju – 75,57%,
- bariery popytu na produkowane wyroby – 66,82%.

Głównymi sposobami, które wdrażano w celu ograniczenia trudnej sytuacji firmy pozostawały:

- redukcja kosztów – 71,88%,
- redukcja zatrudnienia – 52,07%,
- wycofanie się z niektórych rynków – 39,17%.

Wyżej wskazane sposoby pokazują, że sytuacja kryzysowa (trudna, pełna zagrożeń), powoduje, że badane podmioty zdecydowały się na wdrożenie przede wszystkim rozwiązań doraźnych, nie zawsze pamiętając o rozwiązaniach gwarantujących długofalowy rozwój<sup>8</sup>.

Na trudną sytuację słowackich przedsiębiorstw przemysłowych wpływ miał fakt, że w roku wejścia Słowacji do UEM, kraj ten dotknięty został głęboką recesją (spadek PKB o 5%), niemniej jednak sytuacja ta w kolejnych latach wyglądała znacznie lepiej. Na sytuację taką wpływ miała poprawa europejskiej koniunktury (tym samym słowackiego eksportu). W 2010 roku wzrost wyniósł 4,2%. W konsekwencji w 2012 roku realny PKB w stosunku do roku 2008 był o około 2% wyższy. Generalnie wynik na tle całej Unii Europejskiej nie jest zły<sup>9</sup>.

Wprowadzenie waluty euro na Słowacji przyczyniło się do spadku konkurencyjności słowackiej gospodarki, w tym przede wszystkim przemysłu będącego przed akcesją jej filarem. Światowy kryzys finansowy nie wpłynął na poprawę międzynarodowej konkurencyjności słowackiego przetwórstwa, wiążącej się z deprecjacją waluty. W następstwie poziomu realnego efektywnego kursu walutowego (REER), który odzwierciedla konkurencyjność na tle partnerów handlowych (związaną ze zmianami nominalnymi kursów, jak również wynagrodzeń) pozostał niezmienny. Jego poziom był wysoki, ponieważ w latach poprzedzających akcesję Słowacji do UEM słowacka korona mocno aprecjonowała (dodatkowo w szybkim tempie rosły wynagrodzenia). W konsekwencji w 2012 roku poziom wskaźnika REER był wyższy o około 30% od poziomu z 2005 roku. To właśnie ta niemożność dostosowania przez kurs istotnie zdeterminowała pozycję konkurencyjną słowackiej gospodarki w ramach Unii Europejskiej. Spadek konkurencyjności słowackiej gospodarki przełożył się na atrakcyjność inwestycyjną tego kraju. W latach 2005–2008 Słowacja przyciągała średnioroczne inwestycje na poziomie 5,2% PKB. W 2009 roku były one ujemne (spadek napływu kapitału i jednoczesny wzrost kapitału, który „odpłynął”)<sup>10</sup>.

Powyższe spostrzeżenia skłaniają do wniosku, że Słowacja przystąpiła do strefy euro w złym momencie, ponieważ jej relatywna konkurencyjność kosztowa pogorszyła się. W 2012 roku gospodarka słowacka odnotowała względnie wysokie tempo wzrostu, aczkolwiek jest to przede wszystkim wynik inwestycji zapoczątkowanych przed wejściem Słowacji do Euroobszaru. W związku z tym należy uznać, że problemy finansowo-ekonomicznej adaptacji do funkcjonowania w obszarze euro, które dotknęły badane podmioty zdeterminowane były w pierwszej kolejności spadkiem konkurencyjności słowackiej gospodarki. Ponadto nie bez znaczenia pozostawał również globalny kryzys finansowy. Procesy związane z kryzysem, jakie zaczęły zachodzić w gospodarce słowackiej, wywołały szereg zmian w funkcjonowaniu przedsiębiorstw, tak w ich otoczeniu konkurencyjnym, jak i w nich sa-

<sup>8</sup> J. Skalik: *Zarządzanie zmianą w sytuacjach kryzysowych organizacji*, [w:] *Zmiana warunkiem sukcesu. Organizacja a kryzys*, red. J. Skalik, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, Wrocław 2004, s. 124.

<sup>9</sup> [www.finweb.hnonline.sk](http://www.finweb.hnonline.sk) (22.11.2012).

<sup>10</sup> *Ibidem*.

mych. Różnorodne okoliczności spowodowały powstanie wielu utrudnień i barier wewnątrz przedsiębiorstwa (w relacji do zasobów, jakimi przedsiębiorstwa dysponują) i w ich otoczeniu (biorąc pod uwagę uwarunkowania mikro-, branżowe i makroekonomiczne).

### Literatura

Pułaska-Turyna B.: *Statystyka dla ekonomistów*, Difin, Warszawa 2011.

Rużicka F.: *Wejście Słowacji do strefy euro*, [w:] *Polska na drodze do euro*, red. A. Sroka, A.K. Wojtaszczyk, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2009.

Skalik J.: *Zarządzanie zmianą w sytuacjach kryzysowych organizacji*, [w:] *Zmiana warunkiem sukcesu. Organizacja a kryzys*, red. J. Skalik, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, Wrocław 2004.

Sobczyk M.: *Statystyka*, WN PWN, Warszawa 2001.

Wieczerzyńska B.: *Kryzys w przedsiębiorstwie*, CeDeWu, Warszawa 2009.

www.finweb.hnonline.sk (22.11.2012).

Zeliaś A., Pawełek B., Wanat S.: *Metody statystyczne*, WN PWN, Warszawa 2002.

*mgr Klaudia Pujer*  
*Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*

### Streszczenie

W artykule podjęto kwestię problemów funkcjonowania słowackich przedsiębiorstw przemysłowych, będących następstwem akcesji Słowacji do strefy euro i intensyfikacji globalnego kryzysu finansowego. Przedmiotem dociekań stały się czynniki, które hamują możliwość realizacji celów przedsiębiorstwa, przyczyny urzeczywistnienia się trudnej sytuacji, w jakiej znalazły się firmy oraz sposoby ograniczenia tej sytuacji. Omawiając problematykę, oparto się na wynikach badań własnych, przeprowadzonych wśród firm prowadzących działalność na Słowacji.

### **PROBLEMS OF SLOVAK INDUSTRIAL COMPANIES' FINANCIAL AND ECONOMIC ADAPTATION TO OPERATE IN THE EURO ZONE – A RESEARCH REPORT**

#### **Summary**

This paper addresses the problems in the functioning of Slovak industrial companies resulting from the accession of Slovakia to the euro zone and the intensification of the global financial crisis. The subjects of inquiry in this paper were factors which inhibit the ability of achieving company objectives, the reasons behind the companies' difficult situation and ways to reduce its negative effects. This discussion was based on own research conducted among companies operating in Slovakia.

