

Klaudia Pujer¹

**PROBLEMY FINANSOWO-EKONOMICZNEJ ADAPTACJI SŁOWACKICH I
MALTAŃSKICH PRZEDSIĘBIORSTW DO FUNKCJONOWANIA W STREFIE
EURO – ANALIZA PORÓWNAWCZA
FINANCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF ADAPTATION SLOVAK AND
MALTESE ENTERPRISES TO OPERATE IN THE EURO AREA - COMPARATIVE
SUMMARY**

Abstract

This paper addresses the problems in the functioning of Maltese and Slovak companies resulting from the accession of the two Republics to the Eurozone and the intensification of the global financial crisis. The subject of inquiry have become the factors that inhibit the possibility of achieving the objectives of the company, the reasons for the realization of the difficult situation in which they found themselves, and ways to reduce the company that situation. In discussing the issue, based on the results of surveys conducted among its companies operating in Malta and Slovakia.

Słowa kluczowe: Malta, Słowacja, strefa euro, kryzys finansowy, adaptacja

Numer klasyfikacji JEL: A10, D00, F15, F36, F40, F42, F65, G01

Wstęp

Akcesja Malty do obszaru euro w dniu 1 stycznia 2008 r. i Słowacji w dniu 1 stycznia 2009 r. była następstwem procesów integracyjnych, które miały miejsce w Europie po 1989 r. Obie Republiki, przy wejściu do strefy euro wykorzystały scenariusz „big-bang”, który zakłada jednoczesne wprowadzenie nowej waluty do obiegu gotówkowego i bezgotówkowego (tj. bez okresu przejściowego)². Jakościowa sytuacja obu państw uległa zmianie po ich wejściu do Unii Europejskiej (UE) w 2004 r. Naturalnym następstwem tego przedsięwzięcia było m.in. włączenie Malty i Słowacji³ w struktury Unii Ekonomicznej i Monetarnej (UEM) z chwilą spełnienia przez oba kraje kryteriów konwergencji i w najlepszych dla nich obiektywnych warunkach realnie występujących.

Zasadniczym wyzwaniem przed jakim stanęły maltańskie i słowackie przedsiębiorstwa po ich wejściu w struktury 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 obu gospodarek. Nie bez znaczenia był i jest nadal również globalny kryzys finansowy, którego eskalacja zbiegła się w czasie z akcesją obu państw do strefy euro. W związku z tym, przedsiębiorstwa prowadzące działalność na Malcie i Słowacji zostały poddane wyzwaniom

¹ Mgr, doktorantka, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.

² L. Oręziak, *Euro. Nowy pieniądz*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004, s. 52.

³ F. Rużicka, *Wejście Słowacji do strefy euro*, [w:] Anna Sroka, Adam Wojtaszczyk (red.) *Polska na drodze do euro*, Oficyna Wydawnicza ASPRA-JR, Warszawa 2009, s. 41.

wynikającym z bezprecedensowej burzliwości przemian. W takich warunkach, zagrożenia w działalności przedsiębiorstw stają się zjawiskiem coraz powszechniejszym, przyczyniają się do zakłócenia równowagi dynamicznej przedsiębiorstw z otoczeniem oraz ich egzystencji⁴, jak również wpływają na jakość i efektywność ekonomiczno-finansowego przystosowania się przedsiębiorstw do funkcjonowania w nowej rzeczywistości walutowej.

Niniejszy artykuł jest próbą syntezy wyników uzyskanych w następstwie badań ankietowych przeprowadzonych w III i IV kwartale 2012 r. Badania te odnosiły się do poszukiwania odpowiedzi na pytanie: jakich problemów natury finansowo-ekonomicznej doświadczyły maltańskie i słowackie przedsiębiorstwa w wyniku adaptacji do funkcjonowania w obszarze euro oraz w jaki sposób na poziom i jakość tej adaptacji wpłynął globalny kryzys finansowy?

Program i przebieg badań ankietowych

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 rozprawdzone w grupie losowo wybranych przedsiębiorstw maltańskich i słowackich. W tym celu wykorzystano katalog Maltańskiego Urzędu Spraw Finansowych (MFSA – *The Malta Financial Services Authority*), który zawiera ogólnodostępny Rejestr Przedsiębiorstw (wykaz wszystkich instytucji bez względu na charakter prowadzonej działalności) oraz katalogi

⁴ B. Wiczerzyńska B., *Kryzys w przedsiębiorstwie*, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 18.

internetowe (bazy) firm słowackich, m.in. <http://www.colist.eu>; <http://www.zlatestranky.sk>; <http://www.directory.kompass.com>.

Łącznie rozesłano po 470 kwestionariuszy (po wcześniejszym potwierdzeniu mailowym chęci udziału w badaniu). W rezultacie otrzymano 250 (Malta) i 319 (Słowacja) wypełnionych ankiet, z tego właściwie uzupełnionych było 194 (Malta) i 276 (Słowacja). Analizie poddano odpowiedzi 144 (Malta) i 217 (Słowacja) kwestionariuszy ankiet. 144 przedsiębiorstwa maltańskie i 217 firm słowackich wskazało lata 2008-2012 jako okres, kiedy przedsiębiorstwo znajdowało się w trudnej sytuacji ekonomiczno-finansowej, z tego 72% firm maltańskich i 83% firm słowackich wskazało na lata 2008-2010.

Właściwie wypełnione kwestionariusze ankiet pochodziły przede wszystkim z firm, gdzie wiodącym rodzajem działalności pozostawała produkcja – 45,83% (Malta), 45,62% (Słowacja); a dalej handel – 29,16% (Malta), 35,02% (Słowacja) i usługi – 25,00% (Malta), 19,35% (Słowacja).

W strukturze badanych populacji największy udział miały przedsiębiorstwa duże (zatrudniające 250 pracowników i powyżej) – 53,47% (Malta), 44,70% (Słowacja). Firmy średnie (zatrudniające 50-249 osób) stanowiły 25,00% (Malta) 28,57% (Słowacja) badanej populacji. Najmniejszy udział w próbkach miały podmioty małe (w tym mikro zatrudniające 2-49 osób) – 21,52% (w przypadku Malty) i 26,72% (w przypadku Słowacji).

Należy zaznaczyć, że wyników badań nie należy generalizować na całą populację wszystkich przedsiębiorstw na Malcie i Słowacji, gdyż odnosiły się one jedynie do nieznaczącej części ogółu przedsiębiorstw. Ich celem było określenie pewnych tożsamyh tendencji będących konsekwencją wejścia Malty i Słowacji do strefy euro i eskalacji globalnego kryzysu finansowego, a nie prawidłowości charakterystycznych dla wszystkich maltańskich i 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 maltańskich i słowackich firm, ich ogólnych doświadczeń finansowo-ekonomicznej adaptacji do prowadzenia działalności w obszarze strefy euro. Pomimo to, 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 jakościowy⁵.

W celu stwierdzenia, czy pomiędzy badanymi cechami istnieje związek, zastosowano test niezależności chi-kwadrat (x^2), który umożliwił uzyskanie kształtu rozkładu opinii badanych firm ze względu na ich wielkość w populacji. Wykorzystano wzór⁶:

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

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: $x^2 \geq x_a^2$, gdzie x_a^2 – wartość krytyczna odczytana z tablicy rozkładu x^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 x^2 . Ponadto, test niezależności chi-kwadrat wykorzystuje się, gdy dane pochodzą z dużej n-elementowej próby wyznaczonej w sposób niezależny oraz, gdy uzyskane w przedziałach wartości teoretyczne są większe od 5 (tj. $n > 5$). Warunki te zostały spełnione.

W celu oceny siły związku między cechami pomiędzy którymi zachodzi zależność stochastyczna wykorzystano współczynnik zbieżności V-Cramera, który nie wymaga, aby którakolwiek z cech miała charakter ilościowy i pozwala na określenie siły związku między zmiennymi niemierzalnymi, posłużono się wzorem:

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

gdzie:

- V_c – współczynnik zbieżności V-Cramera,
- x^2 – chi-kwadrat.

$$g = \min(k - 1, l - 1),$$

gdzie:

⁵ M. Sobczyk, *Statystyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 232.

⁶ A. Zeliaś, B. Pawełek, S. Wanat, *Metody statystyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002, s. 402-403.

- 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 liczbowe⁷:

- 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 ich państwa do strefy euro/globalnego kryzysu finansowego na realizację celów przedsiębiorstwa. Zbiorcze wyniki obserwacji w tym obszarze zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 7. Podstawowe trudności w realizacji celów przedsiębiorstwa (M – Malta, S – Słowacja)

Zidentyfikowane trudności	Ocena stopnia trudności: <i>1 – najniższy stopień trudności; 3 – najwyższy stopień trudności</i>						Łącznie	
	1		2		3		M (N=144; 100,00%)	S (N=217; 100,00%)
	M	S	M	S	M	S		
<i>1</i>	2	3	4	5	6	7	8	9
Dostosowanie oferty produktowej do wymagań rynku								
Przedsiębiorstwa duże	11 (7,63%)	62 (28,57%)	39 (27,08%)	21 (9,67%)	27 (18,75%)	14 (6,45%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	9 (6,25%)	23 (10,59%)	11 (7,63%)	14 (6,45%)	16 (11,11%)	25 (11,52%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	5 (3,47%)	9 (4,14%)	7 (4,86%)	8 (3,68%)	19 (13,19%)	41 (18,89%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	25 (17,36%)	94 (43,31%)	57 (39,58%)	43 (19,81%)	62 (43,05%)	80 (36,86%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: T^6 L s r r u y o L r r t; y 8 L r r w; S: T^6 L w v r r r o L u r r { w F x s s O r r w 8 L r r w w							
	M: T^6 10,937 P T^6 e 4 m 9 e 8 L { r z; S: *przypadek notacji naukowej; T^6 54,900 P T^6 e 4 m 9 e 8 L { r z z							
Wdrożenie wymaganych w strefie euro standardów								
Przedsiębiorstwa duże	37 (25,69%)	42 (19,35%)	16 (11,11%)	29 (13,36%)	24 (16,66%)	26 (11,98%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	5 (3,47%)	33 (15,20%)	16 (11,11%)	17 (7,83%)	15 (10,41%)	12 (5,52%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	6 (4,16%)	13 (5,99%)	7 (4,86%)	12 (5,52%)	18 (12,50%)	33 (15,20%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	48 (33,33%)	88 (40,55%)	39 (27,08%)	58 (26,72%)	57 (39,58%)	71 (33,17%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: T^6 L s z r v x o L r r r; s 8 L r r r; S: T^6 L t u r t r o L r r r; r 8 L r r u t							

⁷ B. Pułaska-Turyńska, *Statystyka dla ekonomistów*, Difin, Warszawa 2011, s. 317.

M: $\chi^2 = 18,446 > \chi^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$; S: $\chi^2 = 23,420 > \chi^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$								
Nierzetelność kontrahentów								
Przedsiębiorstwa duże	16 (11,11%)	19 (8,75%)	10 (6,94%)	19 (8,75%)	51 (35,41%)	59 (27,18%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	15 (10,41%)	20 (9,21%)	12 (8,33%)	31 (14,28%)	9 (6,25%)	11 (5,06%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	18 (12,50%)	38 (17,51%)	7 (4,86%)	10 (4,60%)	6 (4,16%)	10 (4,60%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	49 (34,02%)	77 (35,48%)	29 (20,13%)	60 (27,64%)	66 (45,83%)	80 (36,86%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $\chi^2 = 26,769$; $\rho = 2,2135E - 05^* < 0,05$; $V_c = 0,248$ S: $\chi^2 = 63,428$; $\rho = 5,51466E - 13^* < 0,05$; $V_c = 0,382$							
M: *przypadek notacji naukowej; $\chi^2 = 26,769 > \chi^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$ S: *przypadek notacji naukowej; $\chi^2 = 63,428 > \chi^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$								
Trudności z terminową regulacją zobowiązań własnych								
Przedsiębiorstwa duże	45 (31,25%)	62 (28,57%)	19 (13,19%)	21 (9,67%)	13 (9,02%)	14 (6,45%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	7 (4,86%)	17 (7,83%)	21 (14,58%)	39 (17,97%)	8 (5,55%)	6 (2,76%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	5 (3,47%)	11 (5,06%)	6 (4,16%)	22 (10,13%)	20 (13,88%)	25 (11,52%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
M: $\chi^2 = 18,446 > \chi^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$; S: $\chi^2 = 23,420 > \chi^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$								
I								
Łącznie	57 (39,58%)	90 (41,47%)	46 (31,94%)	82 (37,78%)	41 (28,47%)	45 (20,73%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $T^6 L v w \bar{r} y \emptyset L u \bar{B} sz \{ Fwr \{ O r \bar{E} w 8 L r \bar{B} t u$ S: $T^6 L w \{ \bar{E} w z \emptyset L t \bar{E} x r \bar{v} \bar{E} t s t O r \bar{E} w 8 L r \bar{B} y s$							
M: *przypadek notacji naukowej; $T^6 5,507 P T^6_{@4\bar{M}9} @8 L \{ \bar{E} z z$ S: *przypadek notacji naukowej; $T^6 59,958 P T^6_{@4\bar{M}9} @8 L \{ \bar{E} z z$								
Nieterminowa regulacja należności (zatory płatnicze)								
Przedsiębiorstwa duże	14 (9,72%)	14 (6,45%)	24 (16,66%)	19 (8,75%)	39 (27,08%)	64 (29,49%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	7 (4,86%)	11 (5,06%)	17 (11,80%)	39 (17,97%)	12 (8,33%)	12 (5,52%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	6 (4,16%)	41 (18,89%)	10 (6,94%)	11 (5,06%)	15 (10,41%)	6 (2,76%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	27 (18,75%)	66 (30,41%)	51 (35,41%)	69 (31,79%)	66 (45,83%)	82 (37,78%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $T^6 L u \bar{E} z z \emptyset L r \bar{B} t; s$ S: $T^6 L s r \bar{E} u u \emptyset L t \bar{E} v r \{ \bar{E} t s O r \bar{E} w 8 L r \bar{B} z x$							
M: $T^6 3,888 O T^6_{@4\bar{M}9} @8 L \{ \bar{E} z; *przypadek notacji naukowej; S: T^6 102,533 P T^6_{@4\bar{M}9} @8 L \{ \bar{E} z z$								
Zmienność regulacji prawnych								
Przedsiębiorstwa duże	10 (6,94%)	11 (5,06%)	7 (4,86%)	19 (8,75%)	60 (41,66%)	67 (30,87%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	7 (4,86%)	19 (8,75%)	8 (5,55%)	18 (8,29%)	21 (14,58%)	25 (11,52%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	5 (3,47%)	22 (10,13%)	5 (3,47%)	9 (4,14%)	21 (14,58%)	27 (12,44%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	22 (15,27%)	52 (23,96%)	20 (13,88%)	46 (21,19%)	102 (70,83%)	119 (54,83%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $T^6 L x \bar{E} s t \emptyset L r \bar{B} y; S: T^6 L t s \bar{E} t u \emptyset L r \bar{E} r; r 8 L r \bar{E} t u$ M: $T^6 6,312 O T^6_{@4\bar{M}9} @8 L \{ \bar{E} z; S: T^6 21,623 P T^6_{@4\bar{M}9} @8 L \{ \bar{E} z z$							

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań, 2013.

Dane zestawione w tabeli 1 sugerują, że w odniesieniu do przedsiębiorstw słowackich pomiędzy wszystkimi analizowanymi cechami (zidentyfikowanym poziomem trudności w realizacji celów przedsiębiorstwa w konkretnych obszarach) a wielkością podmiotu zachodzi zależność statystyczna. W odniesieniu do firm maltańskich zaobserwowano zależność

statystyczną pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa i zidentyfikowanym poziomem trudności w 4 na 6 analizowanych obszarów.

W sumie 43,05% badanych przedsiębiorstw maltańskich i 36,86% firm słowackich uznało, że dostosowanie oferty produktowej do wymagań rynku generowało duże trudności, które wpływały w bardzo istotny sposób na niemożność realizacji celów firmy, przy czym wskazania dotyczące najwyższego i średniego stopnia trudności wdrożenia tego rodzaju działania były najbardziej charakterystyczne dla dużych przedsiębiorstw maltańskich (odpowiednio 18,75% dla najwyższego poziomu trudności i 27,08% dla średniego poziomu trudności wdrożenia działania) oraz średnich (11,11% opowiedziało się za najwyższym stopniem trudności działania, a 7,63% za średnim poziomem trudności dostosowania oferty produktowej). W przypadku małych podmiotów maltańskich (w tym mikro) również dominowały wskazania dotyczące najwyższego poziomu trudności dostosowania oferty produktowej. Można uznać, że w przypadku tego sektora firm problemy z dostosowaniem oferty produktowej do wymagań rynku generowały największe trudności w realizacji celów firmy. Nieco inaczej rozkładały się odpowiedzi badanych podmiotów słowackich.

Na duży stopień trudności z dostosowaniem oferty produktowej do wymagań rynku po wejściu Słowacji do UEM wskazywały przede wszystkim małe przedsiębiorstwa słowackie (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.

W przypadku zarówno firm maltańskich, jak i słowackich wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa, zmniejszały się trudności z wdrożeniem wymaganych w strefie euro standardów, co w istotny sposób wpływało na realizację celów firmy (przede wszystkim w odniesieniu do podmiotów małych). Za najmniejszymi trudności z tytułu implementacji regulacji i standardów wymaganych w strefie euro opowiadały się przede wszystkim firmy duże (25,69% przedsiębiorstw maltańskich; 19,35% firm słowackich). Średni i najwyższy poziom trudności tego działania wskazywały nade wszystko średnie przedsiębiorstwa prowadzące działalność na Malcie (słowackie firmy tej wielkości opowiedziały się w większości 15,20% za najniższym poziomem trudności działania). Z kolei największe trudności z implementacją wymaganych w UEM standardów miały mikro- i małe przedsiębiorstwa obu państw.

Z nierzetelnymi kontrahentami spotkały się w pierwszej kolejności przedsiębiorstwa duże (Malta -35,41%, Słowacka - 27,18% wskazań dla wysokiego poziomu trudności w realizacji celów przedsiębiorstwa). Nieco rzadziej z tego typu kontrahentami miały do czynienia firmy średnie. Natomiast najrzadziej z nierzetelnymi kontrahentami spotykały się przedsiębiorstwa małe i mikro (wskazania typowe dla badanych podmiotów obu państw).

Im mniejszy podmiot, tym częściej przyznawał się doświadczenia problemów z terminową regulacją zobowiązań własnych i ich wpływem na realizację celów przedsiębiorstwa. Zaobserwowano podobny rozkład odpowiedzi zarówno wśród badanych firm działających na Malcie, jak i na Słowacji. Przedsiębiorstwa duże w: Malta - 31,25% i Słowacja – 28,57% stwierdziły, że mają małe trudności z terminowym regulowaniem zobowiązań własnych. 14,58% średnich firm maltańskich i 17,97% podmiotów słowackich przyznało, że niemożność wywiązania się z terminowej spłaty zobowiązań w istotny (aczkolwiek nie kluczowy) sposób wpływało na realizację celów firmy, natomiast do największego problemu z tego rodzaju powinnościami finansowymi przyznały się przede wszystkim podmioty małe (Malta - 13,88% i Słowacja -11,52%). Można uznać, że w przypadku tych ostatnich, trudna sytuacja przedsiębiorstwa była podyktowana właśnie niemożnością terminowego regulowania zobowiązań własnych (wskazuje na to przypisanie temu działaniu najwyższego poziomu trudności).

W przypadku firm maltańskich, nie zaobserwowano zależności stochastycznej pomiędzy wielkością firmy a zidentyfikowanym poziomem trudności zatorów płatniczych i ich wpływem na realizację celów przedsiębiorstwa. Zależność taką (o charakterze umiarkowanym) zaobserwowano w odniesieniu do firm słowackich ($V = 0,486$).

W sumie 45,83% firmy maltańskich wskazało, że zatory płatnicze powodują duże trudności z realizacją celów przedsiębiorstwa (przewaga odpowiedzi firm dużych – 27,08% i małych – 10,41%). Natomiast łącznie 35,41% badanych podmiotów przyznało, że nieterminowa regulacja należności w istotny sposób wpłynęła na realizację celów przedsiębiorstwa, tym samym ich trudną sytuację w jakiej się znaleźli (przewaga firm dużych – 16,66% i średnich 11,80%). Nieco inaczej rozkładały się odpowiedzi badanych firm słowackich.

Na wysoki poziom trudności w tym obszarze wskazywały przede wszystkim duże firmy słowackie (29,49%). Firmy średnie uznały, że problem ten dotyczy ich w 17,97% (średni poziom trudności z terminową ściągalskością należności). Na najmniejszy problem z zatorami płatniczymi wskazywały podmioty małe i mikro (18,89%).

Zaskakującym i nie poddającym się łatwej interpretacji jest fakt, że zarówno przedsiębiorstwa maltańskie, jak i słowackie (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 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 – tabela 1.

Nie zaobserwowano natomiast zależności stochastycznej pomiędzy wielkością firmy prowadzącej działalność na Malcie a zidentyfikowanym poziomem trudności zmienności regulacji prawnych i ich wpływu na realizację celów przedsiębiorstwa. Zależność ta została zaobserwowana w odniesieniu do firm słowackich ($V_c = 0,223$). Zmienność regulacji prawnych została oceniona przez ogół 70,83% ankietowanych firm maltańskich jako trudność generująca duże problemy w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa i realizacji celów jakie sobie stawia (mimo, że zależność statystyczna pomiędzy analizowanymi cechami nie zachodzi, to dane zestawione w tabeli 1 sugerują, że na fakt ten wskazywały w głównej mierze podmioty duże). Jeżeli chodzi o firmy słowackie, to połowa badanych podmiotów (54,83%) wskazała na bardzo wysoki wpływ zmienności regulacji prawnych na realizację celów przedsiębiorstwa.

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.

Przyczyny szczególnie trudnej sytuacji przedsiębiorstw

Odpowiedzi na pytania kolejnego bloku kwestionariusza ankiety pozwoliły na pozyskanie informacji na temat przyczyn trudnej sytuacji badanych przedsiębiorstw, które implikowały z jednej strony problemy z adaptacją do funkcjonowania we wspólnym obszarze walutowym euro, a z drugiej oddziaływały na obniżenie efektywności finansowo-ekonomicznej podmiotu. Pozyskane dane zestawione ze względu na wielkość podmiotu pokazuje tabela 2.

Tabela 8. Przyczyny szczególnie trudnej sytuacji przedsiębiorstw (M – Malta, S – Słowacja)

Zidentyfikowane trudności	Ocena stopnia trudności: <i>1 – najniższy stopień trudności; 3 – najwyższy stopień trudności</i>						Łącznie	
	1		2		3		M (N=144; 100,00%)	S (N=217; 100,00%)
	M	S	M	S	M	S		
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>
Spadek eksportu								

Przedsiębiorstwa duże	51 (35,41%)	12 (5,52%)	12 (8,33%)	29 (13,36%)	14 (9,72%)	56 (25,80%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	21 (14,58%)	17 (7,83%)	6 (4,16%)	15 (6,91%)	9 (6,25%)	30 (13,82%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	18 (12,50%)	9 (4,14%)	6 (4,16%)	16 (7,37%)	7 (4,86%)	33 (15,20%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	90 (62,50%)	38 (17,51%)	24 (16,66%)	60 (27,64%)	30 (20,83%)	119 (54,83%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $x^2 = 1,252$; $\rho = 0,869$; S: $x^2 = 5,899$; $\rho = 0,206$							
M: $x^2 = 1,252 < x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$; S: $x^2 = 5,899 < x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$								
Zawirowania walutowe w Europie Środkowej								
Przedsiębiorstwa duże	21 (14,58%)	18 (8,29%)	21 (14,58%)	11 (5,06%)	35 (24,30%)	68 (31,33%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	6 (4,16%)	12 (5,52%)	19 (13,19%)	15 (6,91%)	11 (7,63%)	35 (16,12%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	7 (4,86%)	19 (8,75%)	6 (4,16%)	27 (12,44%)	18 (12,50%)	12 (5,52%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	34 (23,61%)	49 (22,58%)	46 (31,94%)	53 (24,42%)	64 (44,44%)	115 (52,99%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $x^2 = 12,293$; $\rho = 0,015$; $V_c = 0,168$; S: $x^2 = 40,328$; $\rho = 3,7024E - 08^* < 0,05$; $V_c = 0,304$							
M: $x^2 = 12,293 > x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$; S: *przypadek notacji naukowej; $x^2 = 40,328 > x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$								
Kryzys finansowy strefy euro								
Przedsiębiorstwa duże	9 (6,25%)	15 (6,91%)	13 (9,02%)	11 (5,06%)	55 (38,19%)	71 (32,71%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	5 (3,47%)	7 (3,22%)	5 (3,47%)	29 (13,36%)	26 (18,05%)	26 (11,98%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	8 (5,55%)	24 (11,05%)	6 (4,16%)	16 (7,37%)	17 (11,80%)	18 (8,29%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	22 (15,27%)	46 (21,19%)	24 (16,66%)	56 (25,80%)	98 (68,05%)	115 (52,99%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $x^2 = 3,892$; $\rho = 0,420$; S: $x^2 = 49,733$; $\rho = 4,10539E - 10^* < 0,05$; $V_c = 0,338$							
M: $x^2 = 3,892 < x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$; S: *przypadek notacji naukowej; $x^2 = 49,733 > x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$								

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Spadek konkurencyjności przedsiębiorstwa								
Przedsiębiorstwa duże	15 (10,41%)	10 (4,60%)	11 (7,63%)	12 (5,52%)	51 (35,41%)	75 (34,56%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	6 (4,16%)	8 (3,68%)	8 (5,55%)	6 (2,76%)	22 (15,27%)	48 (22,11%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	5 (3,47%)	5 (2,30%)	7 (4,86%)	9 (4,14%)	19 (13,19%)	44 (20,27%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	26 (18,05%)	23 (10,59%)	26 (18,05%)	27 (12,44%)	92 (63,88%)	167 (76,95%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $x^2 = 1,964$; $\rho = 0,742$; S: $x^2 = 1,424$; $\rho = 0,840$							
M: $x^2 = 1,964 < x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$; S: $x^2 = 1,424 < x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$								
Zwiększona konkurencja ze strony przedsiębiorstw strefy euro								
Przedsiębiorstwa duże	6 (4,16%)	23 (10,59%)	29 (20,13%)	19 (8,75%)	42 (29,16%)	55 (25,34%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	6 (4,16%)	13 (5,99%)	12 (8,33%)	17 (7,83%)	18 (12,50%)	32 (14,74%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	14 (9,72%)	37 (17,05%)	12 (8,33%)	10 (4,60%)	5 (3,47%)	11 (5,06%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	26 (18,05%)	73 (33,64%)	53 (36,80%)	46 (21,19%)	65 (45,13%)	98 (45,16%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)

Ocena zależności cech	M: $x^2 = 23,087$; $\rho = 0,000$; $V_c = 0,230$; S: $x^2 = 33,758$; $\rho = 8,35385E - 07^* < 0,05$; $V_c = 0,278$							
M: $x^2 = 23,087 > x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$; S: *przypadek notacji naukowej; $x^2 = 33,758 > x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$								
Spadek atrakcyjności inwestycyjnej kraju								
Przedsiębiorstwa duże	7 (4,86%)	8 (3,68%)	12 (8,33%)	7 (3,22%)	58 (40,27%)	82 (37,78%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	5 (3,47%)	12 (5,52%)	7 (4,86%)	9 (4,14%)	24 (16,66%)	41 (18,89%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	5 (3,47%)	6 (2,76%)	5 (3,47%)	11 (5,06%)	21 (14,58%)	41 (18,89%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	17 (11,80%)	26 (11,98%)	24 (16,66%)	27 (12,44%)	103 (71,52%)	164 (75,57%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $x^2 = 1,551$; $\rho = 0,817$; S: $x^2 = 11,622$; $\rho = 0,020$; $V_c = 0,163$							
M: $x^2 = 1,551 < x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$; S: $x^2 = 11,622 > x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$								
Bariery popytu na produkowane wyroby								
Przedsiębiorstwa duże	12 (8,33%)	16 (7,37%)	48 (33,33%)	10 (4,60%)	17 (11,80%)	71 (32,71%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	5 (3,47%)	8 (3,68%)	6 (4,16%)	16 (7,37%)	25 (17,36%)	38 (17,51%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	21 (14,58%)	7 (3,22%)	5 (3,47%)	15 (6,91%)	5 (3,47%)	36 (16,58%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	38 (26,38%)	31 (14,28%)	59 (40,97%)	41 (18,89%)	47 (32,63%)	145 (66,82%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $x^2 = 63,462$; $\rho = 5,42452E - 13^* < 0,05$; $V_c = 0,382$; S: $x^2 = 7,871$; $\rho = 0,096$							
M: *przypadek notacji naukowej; $x^2 = 63,462 > x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$; S: $x^2 = 7,871 < x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$								
Niski poziom technologii („zapóźnienie technologiczne”)								
Przedsiębiorstwa duże	40 (27,77%)	57 (26,26%)	21 (14,58%)	19 (8,75%)	16 (11,11%)	21 (9,67%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	23 (15,97%)	39 (17,97%)	7 (4,86%)	14 (6,45%)	6 (4,16%)	9 (4,14%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	11 (7,63%)	31 (14,28%)	12 (8,33%)	19 (8,75%)	8 (5,55%)	8 (3,68%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	74 (51,38%)	127 (58,52%)	40 (27,77%)	52 (23,96%)	30 (20,83%)	38 (17,51%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)

I	2	3	4	5	6	7	8	9
Ocena zależności cech	M: $x^2 = 6,019$; $\rho = 0,197$; S: $x^2 = 4,769$; $\rho = 0,311$							
M: $x^2 = 6,019 < x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$; S: $x^2 = 4,769 < x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$								
Wzrost kosztów działalności firmy								
Przedsiębiorstwa duże	7 (4,86%)	9 (4,14%)	6 (4,16%)	16 (7,37%)	64 (44,44%)	72 (33,17%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	5 (3,47%)	10 (4,60%)	9 (6,25%)	14 (6,45%)	22 (15,27%)	38 (17,51%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	5 (3,47%)	8 (3,68%)	10 (6,94%)	19 (8,75%)	16 (11,11%)	31 (14,28%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	17 (11,80%)	27 (12,44%)	25 (17,36%)	49 (22,58%)	102 (70,83%)	141 (64,97%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $x^2 = 13,753$; $\rho = 0,008$; $V_c = 0,178$; S: $x^2 = 8,473$; $\rho = 0,075$							
M: $x^2 = 13,753 > x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$; S: $x^2 = 8,473 < x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$								
Utrata płynności finansowej								
Przedsiębiorstwa duże	13 (9,02%)	22 (10,13%)	20 (13,88%)	33 (15,20%)	44 (30,55%)	42 (19,35%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	5 (3,47%)	17 (7,83%)	6 (4,16%)	35 (16,12%)	25 (17,36%)	10 (4,60%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	5 (3,47%)	8 (3,68%)	5 (3,47%)	11 (5,06%)	21 (14,58%)	39 (17,97%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)

mikro)								
Łącznie	23 (15,97%)	47 (21,65%)	31 (21,52%)	79 (36,40%)	90 (62,50%)	91 (41,93%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $x^2 = 2,238$; $\rho = 0,692$; S: $x^2 = 33,584$; $\rho = 9,06884E - 07^* < 0,05$; $V_c = 0,278$							
	M: $x^2 = 2,238 < x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$; S: *przypadek notacji naukowej; $x^2 = 33,584 > x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$							
Konflikty z kontrahentami								
Przedsiębiorstwa duże	18 (12,50%)	26 (11,98%)	23 (15,97%)	29 (13,36%)	36 (25,00%)	42 (19,35%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	22 (15,27%)	6 (2,76%)	9 (6,25%)	37 (17,05%)	5 (3,47%)	19 (8,75%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	16 (11,11%)	28 (12,90%)	7 (4,86%)	19 (8,75%)	8 (5,55%)	11 (5,06%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	56 (38,88%)	60 (27,64%)	39 (27,08%)	85 (39,17%)	49 (34,02%)	72 (33,17%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $x^2 = 19,866$; $\rho = 0,000$; $V_c = 0,213$; S: $x^2 = 32,708$; $\rho = 1,37072E - 06^* < 0,05$; $V_c = 0,274$							
	M: $x^2 = 19,866 > x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$; S: *przypadek notacji naukowej; $x^2 = 32,708 > x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$							
Upadłość kontrahenta - odbiorcy								
Przedsiębiorstwa duże	29 (20,13%)	26 (11,98%)	21 (14,58%)	29 (13,36%)	27 (18,75%)	42 (19,35%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	15 (10,41%)	21 (9,67%)	16 (11,11%)	17 (7,83%)	5 (3,47%)	24 (11,05%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	20 (13,88%)	39 (17,97%)	6 (4,16%)	10 (4,60%)	5 (3,47%)	9 (4,14%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	64 (44,44%)	86 (39,63%)	43 (29,86%)	56 (25,80%)	37 (25,69%)	75 (34,56%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $x^2 = 12,169$; $\rho = 0,016$; $V_c = 0,167$; S: $x^2 = 26,290$; $\rho = 2,76568E - 05^* < 0,05$; $V_c = 0,246$							
	M: $x^2 = 12,169 > x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$; S: *przypadek notacji naukowej; $x^2 = 26,290 > x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$							
Upadłość kontrahenta - dostawcy								
Przedsiębiorstwa duże	14 (9,72%)	25 (11,52%)	19 (13,19%)	21 (9,67%)	44 (30,55%)	51 (23,50%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	7 (4,86%)	7 (3,22%)	6 (4,16%)	35 (16,12%)	23 (15,97%)	20 (9,21%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	7 (4,86%)	24 (11,05%)	7 (4,86%)	19 (8,75%)	17 (11,80%)	15 (6,91%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
<i>l</i>	2	3	4	5	6	7	8	9
Łącznie	28 (19,44%)	56 (25,80%)	32 (22,22%)	75 (34,56%)	84 (58,33%)	86 (39,63%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $x^2 = 1,237$; $\rho = 0,871$; S: $x^2 = 33,047$; $\rho = 1,1683E - 06^* < 0,05$; $V_c = 0,275$							
	M: $x^2 = 1,237 < x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$; S: *przypadek notacji naukowej; $x^2 = 33,047 > x_{\alpha=0,05; df=4}^2 = 9,488$							

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań, 2013.

Zarówno w odniesieniu do badanych firm maltańskich, jak i słowackich, stwierdzono zależność statystyczną pomiędzy wielkością podmiotu a następującymi przyczynami szczególnie trudnej sytuacji firmy:

- zawirowania walutowe w Europie Środkowej (współzależność między cechami jest w przypadku firm maltańskich bardzo słaba - $V_c = 0,168$, a w odniesieniu do firm słowackich słaba - $V_c = 0,304$);
- zwiększona konkurencja ze strony przedsiębiorstw strefy euro (zależność między cechami ma charakter słaby - $V_c = 0,230$ – firmy maltańskie i $V_c = 0,278$ – firmy słowackie);

- konflikty z kontrahentami (współzależność ma charakter słaby - $V_c = 0,213$ – firmy maltańskie i $V_c = 0,274$ – firmy słowackie);
- upadłość kontrahenta – odbiorcy (zależność między cechami jest bardzo słaba - $V_c = 0,167$ – w odniesieniu do przedsiębiorstw maltańskich i słaba - $V_c = 0,275$ w przypadku firm słowackich).

Opinie badanych firm obu państw na temat wpływu zawirowań walutowych w Europie Środkowej na sytuację przedsiębiorstwa były podzielone biorąc pod uwagę stopień problemów, jakie generuje ta trudność w funkcjonowaniu firmy. Małe firmy (w tym mikro) prowadzące działalność na Malcie najczęściej wskazywały na najwyższy poziom trudności jakie to wydarzenie generuje dla ich działalności. Natomiast małe podmioty słowackie, w większości uznały, że wydarzenia te powodują niewielkie trudności i raczej nie wpływają wpływały w sposób istotny na trudną sytuację w jakiej znalazła się firma. Firmy duże i średnie (obu państw) opowiadały się raczej za wysokim i średnim poziomem trudności jakie powodują zawirowania walutowe w Europie Środkowej na sytuację w jakiej znalazło się przedsiębiorstwo. W związku z tym, to przede wszystkim firmy małe (przede wszystkim maltańskie) i duże uznały, że sytuacja na rynku walutowym w Europie Środkowej miała w największym stopniu wpływ na trudną sytuację w jakiej znalazło się przedsiębiorstwo.

Inną wspólną dla obu badanych grup przedsiębiorstw, ważną przyczyną trudnej sytuacji finansowej firmy był napływ konkurencji. Małe firmy maltańskie i słowackie raczej przypisywały tej przyczynie najmniejsze znaczenie (9,72% - Malta i 17,05% - Słowacja), tym samym nie wiązały one zwiększonej konkurencji ze strony przedsiębiorstw strefy euro z sytuacją kryzysową, jaka zaistniała w ich firmie. Najwyższy poziom istotności tej przyczynie przypisywały badane podmioty duże (29,16% Malta i 25,34% - Słowacja), rzadziej firmy średnie (12,50% - Malta i 14,74% - Słowacja).

W przypadku badanych firm maltańskich i słowackich, urzeczywistnienie się konfliktów z kontrahentami zostało uznane za najmniej istotną przyczynę trudnej sytuacji firmy w głównej mierze przez podmioty średnie (Malta: 15,27%) i małe (w tym mikro – Malta: 11,11% i Słowacja: 12,90%). Firmy duże przyznały, że nieporozumienia tego rodzaju generowały trudności w funkcjonowaniu podmiotu na poziomie średnim (Malta: 15,97%; Słowacja: 13,36%) i wysokim (Malta: 25,00%; Słowacja: 19,35%).

Dane zestawione w tabeli 2 sugerują, że sytuacja upadłości kontrahenta-odbiorcy wpłynęła na jakość funkcjonowania przede wszystkim firm dużych (na fakt ten wskazało – najwyższy stopień generowanych trudności w funkcjonowaniu firmy – 18,75% badanych podmiotów maltańskich i 19,35% biorących udział w badaniu firm słowackich). Choć należy

podkreślić, że opinie na ten temat wśród tego sektora podmiotów były podzielone. Generalnie można wysunąć wniosek, że im mniejszy podmiot, tym sytuacja upadłości kontrahenta - odbiorcy mniej istotnie wpływała na powstawanie trudności w funkcjonowaniu firmy.

Wyżej wskazane przyczyny szczególnie trudnej sytuacji w jakiej znalazły się badane podmioty w rozpatrywanym horyzoncie czasu zostały zidentyfikowane przez badane podmioty obu Republiki z uwzględnieniem istotnych statystycznie różnic w odpowiedziach badanych ze względu na wielkość podmiotu.

Poniżej zaprezentowano pozostałe przyczyny szczególnie trudnej sytuacji w jakiej znalazły się badane przedsiębiorstwa, bez uwzględnienia wielkości podmiotu (brak statystycznie istotnych różnic):

- spadek eksportu (przez ogół 62,50% firm maltańskich został uznany za rodzący najniższy poziom trudności w funkcjonowaniu firmy; co jest równoznaczne z faktem, że w omawianym horyzoncie czasowym firmy nie odczuły spadku eksportu; w opozycji pozostały wskazania większości badanych podmiotów słowackich, które uznały w łącznie 54,83% spadek eksportu jako bardzo istotną przyczynę znalezienia się przedsiębiorstwa w trudnej sytuacji);
- kryzys finansowy strefy euro (przez 68,05% ogółu badanych podmiotów maltańskich i 52,99% przedsiębiorstw słowackich wydarzenie to zostało zidentyfikowane jako rodzące istotne trudności w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa);
- spadek konkurencyjności przedsiębiorstwa (w sumie 63,88% ankietowanych firm maltańskich i 76,95% biorących udział w badaniu podmiotów słowackich wskazało tę przyczynę jako stwarzającą bardzo istotne trudności dla prowadzenia działalności);
- spadek atrakcyjności inwestycyjnej kraju (sumarycznie 71,52% firm maltańskich i 75,57% przedsiębiorstw słowackich opowiedziało się za wysokim stopniem trudności w funkcjonowaniu firmy powodowanych przez ten fakt);
- niski poziom technologii (przez 51,38% ogółu badanych firm maltańskich i 58,52% podmiotów słowackich zostało uznane za mało ważną przyczynę warunkującą trudną sytuację w jakiej znalazło się przedsiębiorstwo);
- utrata płynności finansowej (ta determinanta została uznana za bardzo ważną w generowaniu trudności dla funkcjonowania firmy przez w sumie 62,50% firm maltańskich i 41,93% firm słowackich);

- upadłość kontrahenta-dostawcy (w opinii w sumie 58,33% badanych firm maltańskich i 39,63% podmiotów słowackich wydarzenie tego rodzaju wpłynęło bardzo niekorzystnie na sytuację w przedsiębiorstwie);
- wzrost kosztów działalności (ta przyczyna została uznana za bardzo istotną w generowaniu trudności w funkcjonowaniu firmy przez 70,83% firm maltańskich i 64,97% firm słowackich).

Sposoby ograniczenia trudnej sytuacji przedsiębiorstwa

Kolejna seria pytań dotyczyła 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 podejmowania konkretnych działań ukazano w tabeli 3.

Tabela 9. Działania podjęte w celu ograniczenia trudnej sytuacji przedsiębiorstwa (M – Malta, S – Słowacja)

Zidentyfikowane trudności	Ocena stopnia trudności: <i>1 – najniższy stopień trudności; 3 – najwyższy stopień trudności</i>						Łącznie	
	1		2		3		M (N=144; 100,00%)	S (N=217; 100,00%)
	M	S	M	S	M	S		
<i>1</i>	2	3	4	5	6	7	8	9
Redukcja kosztów								
Przedsiębiorstwa duże	12 (8,33%)	12 (5,52%)	19 (13,19%)	9 (4,14%)	46 (31,94%)	76 (35,02%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	5 (3,47%)	14 (6,45%)	9 (6,25%)	10 (4,60%)	22 (15,27%)	38 (17,51%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	5 (3,47%)	6 (2,76%)	6 (4,16%)	10 (4,60%)	20 (13,88%)	42 (19,35%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	22 (15,27%)	32 (14,74%)	34 (23,61%)	29 (13,36%)	88 (61,11%)	156 (71,88%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $\chi^2 = 0,273$; $\rho = 0,991$; S: $\chi^2 = 5,949$; $\rho = 0,202$							
	M: $\chi^2 = 0,273 < \chi^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$; S: $\chi^2 = 5,949 < \chi^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$							
Wstrzymanie inwestycji								
Przedsiębiorstwa duże	19 (13,19%)	53 (24,42%)	19 (13,19%)	32 (14,74%)	39 (27,08%)	12 (5,52%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	16 (11,11%)	7 (3,22%)	11 (7,63%)	22 (10,13%)	9 (6,25%)	33 (15,20%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	19 (13,19%)	10 (4,60%)	6 (4,16%)	13 (5,99%)	6 (4,16%)	35 (16,12%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	54 (37,50%)	70 (32,25%)	36 (25,00%)	67 (30,87%)	54 (37,50%)	80 (36,86%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $\chi^2 = 16,674$; $\rho = 0,002$; $V_c = 0,196$; S: $\chi^2 = 60,003$; $\rho = 2,89666E - 12^* < 0,05$; $V_c = 0,371$							
	M: $\chi^2 = 16,674 > \chi^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$; S: *przypadek notacji naukowej; $\chi^2 = 60,003 > \chi^2_{\alpha=0,05; df=4} = 9,488$							

<i>1</i>	2	3	4	5	6	7	8	9
Redukcja rozmiarów działalności								
Przedsiębiorstwa duże	21 (14,58%)	19 (8,75%)	14 (9,72%)	27 (12,44%)	42 (29,16%)	51 (23,50%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	6 (4,16%)	17 (7,83%)	12 (8,33%)	32 (14,74%)	18 (12,50%)	13 (5,99%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	21 (14,58%)	32 (14,74%)	5 (3,47%)	18 (8,29%)	5 (3,47%)	8 (3,68%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)

mikro)								
Łącznie	48 (33,33%)	68 (31,33%)	31 (21,52%)	77 (35,48%)	65 (45,13%)	72 (33,17%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $x^2 = 26,319$; $\rho = 2,72866E - 05^* < 0,05$; $V_c = 0,246$ S: $x^2 = 42,857$; $\rho = 1,10795E - 08^* < 0,05$; $V_c = 0,314$							
	M: *przypadek notacji naukowej ; $x^2 = 26,319 > x_{\alpha=0,05}^2$; $df=4 = 9,488$; S: *przypadek notacji naukowej ; $x^2 = 42,857 > x_{\alpha=0,05}^2$; $df=4 = 9,488$							
Wycofanie się z niektórych rynków								
Przedsiębiorstwa duże	26 (18,05%)	21 (9,67%)	12 (8,33%)	29 (13,36%)	39 (27,08%)	47 (21,65%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	10 (6,94%)	15 (6,91%)	16 (11,11%)	26 (11,98%)	10 (6,94%)	21 (9,67%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	20 (13,88%)	22 (10,13%)	6 (4,16%)	19 (8,75%)	5 (3,47%)	17 (7,83%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	56 (38,88%)	58 (26,72%)	34 (23,61%)	74 (34,10%)	54 (37,50%)	85 (39,17%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $x^2 = 22,819$; $\rho = 0,000$; $V_c = 0,229$; S: $x^2 = 10,261$; $\rho = 0,036$; $V_c = 0,153$							
	M: $x^2 = 22,819 > x_{\alpha=0,05}^2$; $df=4 = 9,488$; S: $x^2 = 10,261 > x_{\alpha=0,05}^2$; $df=4 = 9,488$							
Redukcja zatrudnienia								
Przedsiębiorstwa duże	8 (5,55%)	10 (4,60%)	9 (6,25%)	29 (13,36%)	60 (41,66%)	58 (26,72%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	11 (7,63%)	13 (5,99%)	6 (4,16%)	21 (9,67%)	19 (13,19%)	28 (12,90%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	7 (4,86%)	19 (8,75%)	8 (5,55%)	12 (5,52%)	16 (11,11%)	27 (12,44%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	26 (18,05%)	42 (19,35%)	23 (15,97%)	62 (28,57%)	95 (65,97%)	113 (52,07%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $x^2 = 12,885$; $\rho = 0,011$; $V_c = 0,172$; S: $x^2 = 14,044$; $\rho = 0,007$; $V_c = 0,179$							
	M: $x^2 = 12,885 > x_{\alpha=0,05}^2$; $df=4 = 9,488$; S: $x^2 = 14,044 > x_{\alpha=0,05}^2$; $df=4 = 9,488$							
Ograniczenie dostaw								
Przedsiębiorstwa duże	16 (11,11%)	19 (8,75%)	25 (17,36%)	49 (22,58%)	36 (25,00%)	29 (13,36%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	9 (6,25%)	15 (6,91%)	21 (14,58%)	30 (13,82%)	6 (4,16%)	17 (7,83%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	20 (13,88%)	6 (2,76%)	6 (4,16%)	19 (8,75%)	5 (3,47%)	33 (15,20%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	45 (31,25%)	40 (18,43%)	52 (36,11%)	98 (45,16%)	47 (32,63%)	79 (36,40%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
Ocena zależności cech	M: $x^2 = 30,888$; $\rho = 3,22674E - 06^* < 0,05$; $V_c = 0,266$; S: $x^2 = 15,831$; $\rho = 0,003$; $V_c = 0,190$							
	M: *przypadek notacji naukowej ; $x^2 = 30,888 > x_{\alpha=0,05}^2$; $df=4 = 9,488$; S: $x^2 = 15,831 > x_{\alpha=0,05}^2$; $df=4 = 9,488$							
Tworzenie nieformalnych relacji by przetrwać								
Przedsiębiorstwa duże	46 (31,94%)	62 (28,57%)	19 (13,19%)	19 (8,75%)	12 (8,33%)	16 (7,37%)	77 (53,47%)	97 (44,70%)
Przedsiębiorstwa średnie	8 (5,55%)	32 (14,74%)	14 (9,72%)	19 (8,75%)	14 (9,72%)	11 (5,06%)	36 (25,00%)	62 (28,57%)
Przedsiębiorstwa małe (w tym mikro)	5 (3,47%)	13 (5,99%)	5 (3,47%)	29 (13,36%)	21 (14,58%)	16 (7,37%)	31 (21,52%)	58 (26,72%)
Łącznie	59 (40,97%)	107 (49,30%)	38 (26,38%)	67 (30,87%)	47 (32,63%)	43 (19,81%)	144 (100,00%)	217 (100,00%)
<i>l</i>	2	3	4	5	6	7	8	9
Ocena zależności cech	M: $x^2 = 37,274$; $\rho = 1,58172E - 07^* < 0,05$; $V_c = 0,293$ S: $x^2 = 24,796$; $\rho = 5,52913E - 05^* < 0,05$; $V_c = 0,239$							
	M: *przypadek notacji naukowej ; $x^2 = 37,274 > x_{\alpha=0,05}^2$; $df=4 = 9,488$ S: *przypadek notacji naukowej ; $x^2 = 24,796 > x_{\alpha=0,05}^2$; $df=4 = 9,488$							

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań, 2013.

Dane zestawione w tabeli 3 sugerują, to że niemal w każdym z zainicjowanych działań, którego celem było ograniczenie i poprawienie trudnej sytuacji firmy, uwarunkowane było wielkością podmiotu. Wyjątek stanowiło działanie polegające na redukcji kosztów. Działanie to zostało uznane za najczęściej podejmowane przez ogół 61,11% przedsiębiorstw maltańskich i 71,88% firm słowackich (bez wyraźnych różnicach w odpowiedziach badanych biorąc pod uwagę ich wielkość i częstotliwość inicjowania działania).

Istnieje zależność statystyczna pomiędzy wielkością podmiotu a częstotliwością wstrzymywania inwestycji jako sposobem na ograniczenie trudnej sytuacji firmy (Malta: $V_c = 0,196$: współzależność bardzo słaba; Słowacja: $V_c = 0,371$: współzależność słaba). Na praktykę tego rodzaju działań w sytuacji kryzysowej w firmie pozwalały sobie najczęściej przede wszystkim podmioty duże (27,08%) - w przypadku badanych podmiotów maltańskich (firmy słowackie w 24,42% uznały, że działanie to podejmowane było bardzo rzadko celem ograniczenia niekorzystnej sytuacji przedsiębiorstwa). Nieco rzadziej to rozwiązanie wybierały średnie podmioty funkcjonujące na Malcie, a 13,19% badanych podmiotów małych (i mikro) uznało, że działanie to podejmowane było bardzo rzadko. Inną zależność zaobserwowano w stosunku do omawianego działania wśród firm słowackich. Im mniejszy podmiot, tym częściej wstrzymywał inwestycje.

Za redukcją rozmiarów działalności jako sposobem na zmniejszenie trudności, które pojawiły się w firmie wskazywały, w pierwszej kolejności firmy duże (Malta: 29,16%; 23,50%: Słowacja), dalej podmioty średnie (Malta: 12,50%; Słowacja: 17,74%). Najrzadziej z tego rodzaju rozwiązania korzystali mikro- i mali przedsiębiorcy (Malta: $V_c = 0,246$; Słowacja: $V_c = 0,314$ - współzależność słaba).

Podobnie rozkładały się odpowiedzi dotyczące działania polegającego na wycofaniu się z niektórych rynków. Rozwiązanie to było najczęściej praktykowane przez firmy duże (Malta: 27,08%; Słowacja: 21,65%). Podmioty średnie wskazywały na zróżnicowaną częstotliwość podejmowania tego rodzaju aktywności, a podmioty małe (i mikro) – ponownie – na najrzadsze korzystanie z tego rodzaju sposobu ograniczania trudnej sytuacji firmy (Malta: 13,88%; Słowacja: 10,13%). Odpowiedzi te wskazują na istnienie słabej współzależności pomiędzy omawianym działaniem, a wielkością podmiotu (Malta: $V_c = 0,229$; Słowacja: $V_c = 0,229$).

Istnieje również słaba zależność (Malta: $V_c = 0,172$; Słowacja: $V_c = 0,179$) pomiędzy wielkością firmy i częstotliwością implementacji w sytuacji kryzysowej firmy rozwiązania, którego istotą pozostaje redukcja zatrudnienia. W pierwszej kolejności na tego rodzaju posunięcia pozwalały sobie badane podmioty duże (Malta: 41,60%; Słowacja: 26,72%), a

dalej małe (i mikro – Malta: 11,11%; Słowacja: 12,44%). Opinia firm średnich była podzielona.

Częste i bardzo częste ograniczania dostaw jako rozwiązanie pomocne w przezwyciężeniu trudności w funkcjonowaniu firmy deklarowały nade wszystko maltańskie duże i średnie przedsiębiorstwa, a w przypadku badanych podmiotów słowackich również firmy małe. Małe przedsiębiorstwa prowadzące działalność na Malcie, w większości przyznały, że tego rodzaju działanie nie traktowały jako priorytetowego w celu poprawienia sytuacji firmy na rynku (13,88%). Zależność między cechami (omawianym działaniem i wielkością podmiotu) ma zatem charakter słaby (Malta: $V = 0,266$; Słowacja: $\delta = 0,190$) – tabela 3.

Podobny charakter miała zależność pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa i budowaniem nieformalnych relacji biznesowych jako sposobu na przetrwanie przedsiębiorstwa w sytuacji kryzysowej (Malta: $\delta = 0,293$; Słowacja: $\delta = 0,239$). Im większy podmiot, tym rzadziej przyznawał się do tworzenia tego rodzaju zależności biznesowych – tabela 3.

Podsumowanie i wnioski

W związku z tym, że 73% badanej populacji firm maltańskich i 83% badanej populacji firm słowackich stanowiły firmy, które wskazały lata 2008-2010 jako te, w których urzeczywistniła się trudna sytuacja firmy (tym samym problemy natury finansowo-ekonomicznej) można przypuszczać, że była ona uwarunkowana dwoma wydarzeniami: wejściem Malty i 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 (tożsamymi dla obu grup badanych przedsiębiorstw) 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 70,83% ogółu wskazań firm maltańskich i ogółem 54,83% udzielonych odpowiedzi przez firmy słowackie; odpowiedzi najbardziej typowe dla firm dużych);
- zatory płatnicze (łącznie 45,83% wskazań firm maltańskich i 37,78% wskazań firm prowadzących działalność na Słowacji; najwyższym poziom istotności tej trudności przypisywały przede wszystkim firmy duże);
- nierzetelność kontrahentów (ogółem po 45,83% wskazań firm maltańskich i 38,86% firm słowackich; ponownie przewaga firm dużych).

Dwoma przyczynami trudnej sytuacji firmy najczęściej identyfikowaną i jednocześnie pozostającą wspólnymi dla obu grup badanych firm pozostawały:

- spadek atrakcyjności inwestycyjnej kraju (łącznie 71,52% wskazań firm maltańskich i 75,57% odpowiedzi udzielonych przez firmy słowackie);
- spadek konkurencyjności przedsiębiorstwa (łącznie 63,88% wskazań firm maltańskich i 75,57% wskazań firm słowackich).

Natomiast do najczęściej wdrażanych sposobów, których celem było ograniczenie trudnej sytuacji firmy badane firmy słowackie i maltańskie zaliczyły:

- redukcję zatrudnienia (w sumie 65,97% wskazań – Malta i 52,07% - Słowacja);
- redukcję kosztów (ogółem 61,11% - Malta i 71,88% - Słowacja).

Wyżej wskazane sposoby pokazują, że sytuacja kryzysowa (trudna, zagrożenia), powoduje, że badane podmioty zdecydowały się na wdrożenie przede wszystkim rozwiązań doraźnych, nie zawsze pamiętając o rozwiązaniach gwarantujących długofalowy rozwój⁸.

Wyniki badania odzwierciedlają sytuację gospodarczą w jakiej znajdowała się Republika Malty i Słowacji w pierwszych latach po akcesji do UEM r., jak również trudności adaptacji do obszaru euro w pierwszym roku po jego wprowadzeniu. W przypadku Malty w 2009 r. odnotowano spadek aktywności gospodarczej w wyniku gwałtownego spadku atrakcyjności inwestycyjnej kraju (tym samym inwestycji) oraz spadku eksportu. Wzrostowi atrakcyjności inwestycyjnej Malty w 2010 r. nie towarzyszył niestety wzrost konkurencyjności maltańskiej gospodarki. Można przypuszczać, że na trudną sytuację słowackich przedsiębiorstw miał wpływ fakt, że w roku wejścia Słowacji do UEM, kraj ten został dotknięty głęboką recesją (spadek PKB o 5%), ale sytuacja ta w kolejnych latach znacznie się poprawiła. Na sytuację taką oddziaływała poprawa europejskiej koniunktury

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

(tym samym słowackiego eksportu). W 2010 r. wzrost wyniósł 4,2%. W konsekwencji, w 2012 r. realny PKB był o około 2% wyższy w stosunku do roku 2008. Generalnie wynik na tle całej Unii Europejskiej nie jest zły⁹.

Nadrzędnymi kierunkami polityki gospodarczej rządu maltańskiego pozostają: pobudzanie wzrostu gospodarczego, zmniejszenie obciążeń podatkowych, zwiększenie innowacyjności gospodarki. Globalny kryzys finansowy nieco jednak odsunął te ambitne zamierzenia w czasie. W pierwszej kolejności Malta obecnie skupia się na walce z negatywnymi następstwami załamania gospodarki światowej. Maltański rząd prognozuje spadek deficytu budżetowego do 1,8% w 2013 r. Ustawa budżetowa ukierunkowana jest więc na: zagwarantowanie stabilności makroekonomicznej i finansowej celem zwiększenia atrakcyjności inwestycyjnej kraju, tworzenie nowych miejsc pracy, pobudzenie wzrostu gospodarczego, utrzymanie programu inwestycji w infrastrukturę, sektor energetyczny i środowisko, inwestycje w edukację i szkolenia, pomoc rodzinom i najuboższym¹⁰.

Malta w świetle doświadczeń z lat 2008-2009, stoi wobec problemu podniesienia poziomu konkurencyjności swojej gospodarki i uodpornienia jej na wstrząsy zewnętrzne w przyszłości¹¹. Wymaga to wdrożenia działań, których filarem pozostaje kapitał ludzki oraz rozbudzenie potencjału przedsiębiorczości (w tym *small business'u*). Ponadto działalność gospodarcza powinna zostać przestawiona na sektor o wyższej wartości dodanej.

Również w przypadku Słowacji, wprowadzenie waluty euro 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 poziom 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 r. poziom wskaźnika REER był wyższy o około 30% od poziomu z 2005 r. To właśnie ta niemożność dostosowania przez kurs istotnie zdeterminowała pozycję konkurencyjną słowackiej gospodarki w ramach Unii Europejskiej. Spadek konkurencyjności słowackiej gospodarki

⁹ <http://www.finweb.hnonline.sk> [dostęp: 25.02.2013].

¹⁰ *Notatka informacyjna o Malcie i współpracy gospodarczej z Polską*, Ministerstwo Gospodarki: Departament promocji i Współpracy Dwustronnej (grudzień 2012), s. 1.

¹¹ Opinia Rady w sprawie zaktualizowanego programu stabilności na lata 2009-2012 przedstawionego przez Maltę (Dz. Urz. UE C 144/1), s. 1-2.

przełożył się na atrakcyjność inwestycyjną tego kraju. W latach 2005-2008 Słowacja przyciągała średnioroczne inwestycje na poziomie 5,2% PKB. W 2009 r. były one ujemne (spadek napływu kapitału i jednocześnie wzrost kapitału, który „odpłynął”)¹².

Powyższe spostrzeżenia, skłaniają do wniosku, że Słowacja i Malta przystąpiła do strefy euro w złym momencie, ponieważ ich relatywna konkurencyjność kosztowa pogorszyła się. W 2012 r. 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 i maltańskiej gospodarki. Ponadto, nie bez znaczenia pozostawał również globalny kryzys finansowy. Procesy związane z kryzysem, jakie zaczęły zachodzić w gospodarce obu państw, wywołały szereg zmian w funkcjonowaniu przedsiębiorstw, tak w ich otoczeniu konkurencyjnym, jak i w nich samych. 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).

Podjęta problematyka stanowi temat otwarty, który może stać się bodźcem do zainicjowania badań na szerszą skalę i skonfrontowanie ich wyników z badaniami już przeprowadzonymi. Działanie takie umożliwi porównanie dynamiki zmian finansowo-ekonomicznej adaptacji maltańskich i słowackich przedsiębiorstw do funkcjonowania w obszarze euro i wpływu globalnego kryzysu finansowego na działalność przedsiębiorstw. Ze względu na charakter niniejszych rozważań, analizowano opinie przedsiębiorstw ze względu na ich wielkość. Z jednej strony wynika to z ograniczeń objętościowych, jakie niesie niniejszy artykuł, a z drugiej z trudnej sytuacji sektora małych i średnich przedsiębiorstw na Malcie. W obu krajach, w sektorze tym pokłada się największe nadzieje w związku z wyjściem z obecnego kryzysu (w szczególności w odniesieniu do Malty). W związku z tym, wielkość firmy odgrywała kluczowe znaczenie przy analizie rozważanych problemów, gdyż problemy ekonomiczno-finansowej adaptacji do funkcjonowania w obszarze euro w istotny sposób mogą determinować ścieżkę wzrostu sektora małych i średnich firm obu państw. Jednak, zasadnym wydaje się podjęcie badań pełnych, których wyniki pozwolą na skonfrontowanie

¹² <http://www.finweb.hnonline.sk> [dostęp: 25.02.2013].

odpowiedzi firm ze względu na profil działalności, wielkość obrotów ze sprzedaży, czy strukturę organizacyjną.

Bibliografia

<http://www.finweb.hnonline.sk> [dostęp: 25.02.2013].

Notatka informacyjna o Malcie i współpracy gospodarczej z Polską, Ministerstwo Gospodarki: Departament promocji i Współpracy Dwustronnej (grudzień 2012).

Opinia Rady w sprawie zaktualizowanego programu stabilności na lata 2009-2012 przedstawionego przez Malte (Dz. Urz. UE C 144/1).

Oręziak L., *Euro. Nowy pieniądz*, WN PWN, Warszawa 2004.

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

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

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

Sobczyk M., *Statystyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.

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

Zeliaś A., Pawełek B., Wanat S., *Metody statystyczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.