

Katarzyna Prędkiewicz

Czy można przewidzieć upadłość małej firmy?

Ekonomiczne Problemy Usług nr 39, 504-512

2009

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach
dozwolonego użytku.

KATARZYNA PRĘDKIEWICZ

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

CZY MOŻNA PRZEWIDZIEĆ UPADŁOŚĆ MAŁEJ FIRMY?

Wprowadzenie

Powszechnie panuje przekonanie, że najmniejsze przedsiębiorstwa często bankrutują z powodu słabej kondycji finansowej i braku środków pieniężnych. Stąd pojawia się potrzeba analizy wypłacalności i poszukiwania czynników ją determinujących w tej grupie przedsiębiorstw. Problem bankructwa małych firm, a także metod jego przewidywania, jest szczególnie aktualny obecnie, w dobie kryzysu gospodarczego.

Celem artykułu jest ustalenie czy modele służące do przewidywania niewypłacalności przedsiębiorstw¹ mogą być zastosowane w małych przedsiębiorstwach. Zdecydowana większość modeli wczesnego ostrzegania o bankructwie oparta jest o sprawozdania finansowe spółek notowanych na giełdzie papierów wartościowych, zatem dużych przedsiębiorstw. Ponadto występuje problem aplikacji owych modeli w małych przedsiębiorstwach, ze względu na fakt, że zdecydowana większość małych firm prowadzi jedynie ewidencję podatkową. Rodzi się zatem pytanie, czy na potrzeby przewidywania zagrożenia niewypłacalnością małych przedsiębiorstw nie powinny być skonstruowane odrębne modele oparte jedynie o informacje finansowe, którymi te przedsiębiorstwa dysponują. Jakie trudności mogą pojawić się w procesie określania modeli małych firm? Jaka byłby ich praktyczna użyteczność: kto byłby zainteresowany, a także czy występowałyby problemy z aplikacją w praktyce.

Polskie systemy wczesnego ostrzegania

Modele oceny zagrożenia bankructwem opracowane na bazie materiału statystycznego jednego kraju nie powinny być wykorzystane w innych gospodarkach. Wynika to między innymi z różnic w sprawozdawczości finansowej, odmiennych uwarunkowań funkcjonowania, różnego poziomu rozwoju gospodarczego. Z tego względu dla warunków polskich powstało kilkanaście modeli (np. K. Michałuk, B. Prusak, M. Pogodzińska i S. Sojak,

¹ Zwane także modelami Z-Score lub systemami wczesnego ostrzegania.

J. Gajdka i D. Stos, D. Hadasik, A. Hołda, D. Wierzba, A. Pogorzelski, J. Janek i M. Żuchowski, M. Gruszczyński, D. Wędzki, P. Stępień i T. Strąg, E. Mączyńska².

Dobór modelu do analizy wypłacalności przedsiębiorstw powinien być podyktowany: jego aktualnością, adekwatnością branży oraz wielkością przedsiębiorstwa. Większość polskich modeli została opracowana na podstawie danych statystycznych pozyskanych z Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie. Z powodzeniem można je stosować w większych przedsiębiorstwach, natomiast prognozowanie wypłacalności przedsiębiorstw z sektora małych i średnich przedsiębiorstw na podstawie tych modeli budzi wątpliwości. Model B. Prusaka jest jedynym modelem dedykowanym sektorowi MSP, z tego względu, że opracowanym na podstawie sprawozdań 140 małych i średnich przedsiębiorstw produkcyjnych³. Został sporządzony w dwóch wersjach: do oceny zagrożenia finansowego z wyprzedzeniem rocznym i dwuletnim. Rodzi się jednak pytanie w jakim zakresie model ten może być stosowany w przedsiębiorstwach małych i średnich, które nie prowadzą pełnej księgowości, skoro w modelu tym wymagane są takie dane jak: wartość średnia sumy bilansowej, wynik ze sprzedaży, koszty operacyjne bez pozostałych kosztów operacyjnych⁴.

Wykorzystanie modeli wczesnego ostrzeżenia do identyfikacji ryzyka upadłości w sektorze MSP – wyniki badań empirycznych

Poniżej zaprezentowane zostaną wyniki badań autorki związane z zastosowaniem dwóch modeli w zakresie przewidywania zagrożenia bankrutem w grupie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Jeden z modeli tzw. „poznański”⁵ opracowany przez zespół, w skład którego weszli: M. Hamrol, B. Czajka, M. Piechocki⁶, został oparty o sprawozdania finansowe spółek notowanych na GPW, natomiast drugi, wspomniany już model B. Prusaka, został przygotowany na podstawie sprawozdań finansowych małych firm⁷.

² Więcej P. Antonowicz: *Metody oceny i prognozowania kondycji ekonomiczno-finansowej przedsiębiorstw*. ODDK, Gdańsk 2007; B. Prusak: *Nowoczesne metody prognozowania zagrożenia finansowego przedsiębiorstw*. Difin, Warszawa 2005.

³ B. Prusak: *op.cit.*, s. 147–155.

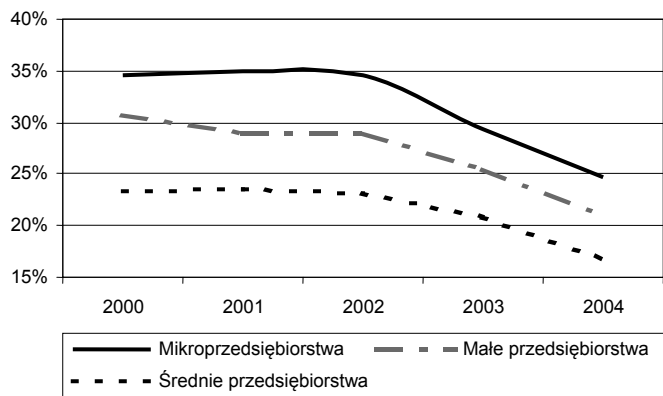
⁴ Postać modelu B. Prusaka: +6,9973 (Wynik ze sprzedaży/wartość średnia sumy bilansowej) +0,1191[(Koszty operacyjne (bez pozostałych kosztów operacyjnych)/wartość średnia zobowiązań krótkoterminowych bez funduszy specjalnych i krótkoterminowych) +0,1932 (Aktywa obrotowe/zobowiązania krótkoterminowe) – 1,1760. Wartość graniczna: 0 (zero).

⁵ Postać modelu „poznańskiego”: +3,562 (Wynik finansowy netto/suma bilansowa) +1,588 [(aktywa obrotowe – zapasy)/zobowiązania krótkoterminowe]+4,288 (Kapitał stały/suma bilansowa) +6,719 (Wynik ze sprzedaży/przychody ze sprzedaży) -2,368. Wartość graniczna: 0 (zero).

⁶ M. Hamrol: *Prognozowanie upadłości przedsiębiorstwa – model „poznański” analizy dyskryminacyjnej*. „Plus” 2004, nr 28.

⁷ Badania empiryczne zostały oparte o sprawozdania finansowe przedsiębiorstw z sektora MSP. Sprawozdania finansowe obejmowały lata 1995–2004 i pozyskane zostały z bazy opracowanej przez Wywiadownię Gospodarczą InfoCredit. Liczba badanych przedsiębiorstw dla poszczególnych lat kształtowała się następująco: 1995 r. – 863, 1996 r. – 2131, 1997 r. – 3309, 1998 r. – 5109, 1999 r. – 7302, 2000 r. – 8581, 2001 r. – 11 881, 2002 r. – 11 968, 2003 r. – 13 654, 2004 r. – 12 241. Grupa przedsiębiorstw z sektora MSP została podzielona na podstawie kryterium liczby osób zatrudnionych na trzy podgrupy na: mikroprzedsiębior-

Na podstawie wybranych modeli obliczono wskaźniki bankructwa dla poszczególnych przedsiębiorstw w latach 2000–2004. Następnie usunięto obserwacje nietypowe i obliczono liczbę firm i ich odsetek w każdej grupie (mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw), dla których wskaźnik kształtował się poniżej punktu granicznego (rys. 1, tab. 1).



Rys. 1. Odsetek przedsiębiorstw zagrożonych bankructwem według modelu „poznajskiego”

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 1

Odsetek przedsiębiorstw zagrożonych bankructwem według modelu „poznajskiego”

Odsetek firm zagrożonych bankructwem (według modelu „poznajskiego”)			
	mikroprzedsiębiorstwa	małe przedsiębiorstwa	średnie przedsiębiorstwa
2000	35	31	23
2001	35	29	23
2002	35	29	23
2003	29	25	21
2004	25	21	17

Źródło: opracowanie własne.

Wnioski są jednoznaczne: w każdym roku największy odsetek przedsiębiorstw zagrożonych bankructwem zaobserwowano wśród mikroprzedsiębiorstw, najmniejszy wśród firm średnich. Jednocześnie od 2002 roku wyraźnie spada odsetek przedsiębiorstw zagrożonych bankructwem w każdej z badanych grup. W 2000 roku w grupie mikroprzedsiębiorstw

(do 9 zatrudnionych), małe przedsiębiorstwa (10–49 zatrudnionych) oraz średnie przedsiębiorstwa (50–249 zatrudnionych).

biorstw, niemal 1/3 firm została zaklasyfikowana jako zagrożone bankrutem, podczas gdy w roku 2004 już tylko 1/4. W takim samym stopniu sytuacja uległa poprawie w mikro i małych przedsiębiorstwach – odsetek firm zagrożonych bankrutem zmienił się o 10 punktów procentowych, podczas gdy w średnich przedsiębiorstwach o 6 punktów. Wynikało to z dobrej sytuacji gospodarczej i poprawiającej się kondycji firm w tamtym okresie.

Na podstawie modelu B. Prusaka, opracowanego dla MSP wnioski były podobne, aczkolwiek różnice pomiędzy mikro-, małymi i średnimi mniejsze (tab. 2). Model Pruska został opracowany dla przedsiębiorstw z branży przemysłowej – porównywano więc tylko ten sektor.

Przeprowadzona wyżej analiza dostarcza dowodów, iż kondycja finansowa przedsiębiorstwa, a w szczególności płynność i wypłacalność pozostaje w związku z jego wielkością. Oba modele, zarówno opracowany na podstawie sprawozdań spółek notowanych na GPW, jak i małych przedsiębiorstw prowadzą do podobnych wniosków jeżeli chodzi o ogólne kształtowanie się zjawiska niewypłacalności w mikro, małych i średnich firmach (im mniejsza firma, tym większe ryzyko niewypłacalności). Jeżeli jednak porównamy odsetek przedsiębiorstw zagrożonych bankrutem w każdej grupie i w poszczególnych latach, pojawiają się znaczne rozbieżności. Model B. Prusaka klasyfikuje większą liczbę firm w każdej grupie jako zagrożone niewypłacalnością niż „model poznański”. Stąd wniosek, iż modele oparte o sprawozdania dużych przedsiębiorstw nie identyfikują wszystkich firm zagrożonych niewypłacalnością w grupie MSP. Wielkość przedsiębiorstwa ma znaczenie dla wypłacalności firmy i model prognozowania niewypłacalności dla MSP powinien również uwzględniać fakt wielkości firmy. Autorka testowała modele dla jednej branży (przemysłowej), zatem ewentualny postulat o znaczeniu branży w której funkcjonuje przedsiębiorstwo dla stopnia zagrożenia bankrutem, w tym miejscu nie może być podniesiony. Aczkolwiek również powinien być uwzględniony, gdyż małe przedsiębiorstwa wybierają branże w których notuje się najwięcej bankrutów (handel hurtowy i detaliczny, hotele i restauracje).

Tabela 2

Odsetek przedsiębiorstw zagrożonych bankrutem według modelu B. Prusaka

Odsetek firm zagrożonych bankrutem (według modelu B. Prusaka)			
	mikroprzedsiębiorstwa	małe przedsiębiorstwa	średnie przedsiębiorstwa
2000	42	39	38
2001	44	39	40
2002	42	41	40
2003	38	36	37
2004	35	32	32

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując, modele oparte o sprawozdania dużych przedsiębiorstw nie powinny być stosowane w procesie oceny ryzyka niewypłacalności firm małych.

Identyfikacja problemów związanych z budową modeli prognozowania upadłości w małych firmach

Budowa i wykorzystanie modeli Z-score w małych przedsiębiorstwach wiąże się z zasadniczymi problemami:

1. Trudności z pozyskaniem danych finansowych, gdyż zdecydowana większość małych przedsiębiorstw nie prowadzi pełnej księgowości i nie sporządza sprawozdań finansowych.
2. Większego znaczenia cech jakościowych niż ilościowych dla wypłacalności małych przedsiębiorstw i problem ich pozyskania.
3. Problem doboru próby testowej i uczącej się – małe przedsiębiorstwa prowadzone są przez osoby fizyczne, które do tej pory w niewielkim zakresie ogłaszały upadłość.

Problem z informacjami finansowymi małych przedsiębiorstw jest niejako podwójny. Po pierwsze informacje finansowe małych przedsiębiorstw są trudno dostępne i należałoby je pozyskiwać bezpośrednio od właścicieli małych firm, gdyż nie mają oni obowiązku ich publikowania czy składania w rejestrze przedsiębiorców. Po drugie małe firmy nie prowadzą pełnej księgowości, a najczęściej jedynie uproszczone ewidencje podatkowe, z których trudno pozyskać dane do analizy finansowej.

Zakres danych finansowych, które można by pozyskać od przedsiębiorców jest ściśle związany ze sposobem rozliczania podatku (karta, ryczał, zasady ogólne). Wybór karty podatkowej całkowicie eliminuje możliwość oceny finansowej przedsiębiorstwa. W przypadku ryczałtu od przychodów ewidencjonowanych niewiele się zmienia: przedsiębiorstwo jedynie ewidencjonuje przychody i prowadzi wykaz środków trwałych oraz ewidencję wyposażenia. Wybór rozliczania podatku na zasadach ogólnych wiąże się z prowadzeniem księgi przychodów i rozchodów, w której zakres wprowadzanych informacji jest szerszy. Przede wszystkim przedsiębiorca zna wielkość przychodów ze sprzedaży oraz pozostałych przychodów, a co najważniejsze orientuje się jakie poniósł koszty w związku z prowadzoną działalnością. Zasób informacji dostępny małemu przedsiębiorcy z obowiązkowych ewidencji podatkowych jest więc ograniczony. W tabeli 3 zestawiono, które grupy wskaźników może małe przedsiębiorstwo ustalić na podstawie podatkowej księgi przychodów i rozchodów oraz ewidencji stosowanej w przypadku ryczałtu.

Pozyskanie wybranych informacji finansowych od przedsiębiorcy jest możliwe, ale tylko gdy wykaże on dobrą wolę i podzieli się nimi z podmiotem, który chce ocenić jego wypłacalność. Zatem wtedy, gdy będzie miał w tym swój własny interes np. uzyskanie kredytu bankowego, dotacji unijnej. W tabeli 4 zaprezentowano jakich informacji może udzielić przedsiębiorca, jeżeli prowadzi podatkową księgę przychodów i rozchodów. Ka-

pitał własny może być ustalony jako różnica pomiędzy sumą aktywów przedsiębiorstwa, a długiem oraz dochodem netto.

Tabela 3

Możliwości ustalenia wskaźników na podstawie obowiązkowych ewidencji podatkowych

Grupa wskaźników	Księga przychodów i rozchodów	Ryczałt
Wskaźniki płynności	Nie ma możliwości ustalenia	Nie ma możliwości ustalenia
Zadłużenia	Nie ma możliwości ustalenia	Nie ma możliwości ustalenia
Zdolności do obsługi długu	Wskaźnik pokrycia obsługi długu, jeżeli za zysk brutto przyjmemy dochód podatkowy	Nie ma możliwości ustalenia
Wskaźniki rentowności	Rentowność sprzedaży – co miesiąc i na koniec roku	Nie ma możliwości ustalenia
Sprawność działania	Rotacja zapasów – na koniec roku Wydajność zatrudnienia – co miesiąc i na koniec roku Produktywność środków trwałych – co miesiąc i na koniec roku	Nie ma możliwości ustalenia

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4

Uproszczone sprawozdania finansowe

Bilans	
Aktywa	Pasywa
Wartość wyposażenia firmy	Kapitał własny (suma aktywów – zobowiązania – dochód netto)
Zapasy towarów (bez towarów wziętych w komis)	Zobowiązania wobec banków
Należności od odbiorców	Zobowiązania wobec dostawców
Środki pieniężne w kasie i na rachunku	Dochód netto
Rachunek wyników	
1 Przychody ze sprzedanych towarów, usług i produktów	
2 Pozostałe przychody	
3 Razem przychody (1+2)	
4 Zakup towarów handlowych i materiałów wg cen zakupu	
5 Koszty uboczne zakupu	
6 Wydatki (koszty) w tym: reklama, wynagrodzenia, pozostałe	
7 Dochód brutto (3 – 4 – 5 – 6)	
8 Dochód netto	

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując rozważania na temat skąpych informacji finansowych w małych przedsiębiorstwach, należy stwierdzić, że problematyczne byłoby zarówno zbudowanie modelu Z-score dla małych przedsiębiorstw, jak i jego ewentualne wykorzystanie w praktyce. Z pewnością model prognozowania zagrożenia finansowego zbudowany dla małego przedsiębiorstwa nie spełniłby postulatu w stosunku do danych wyjściowych⁸, które powinny być precyzyjnie ustalone, a także dostępne dla jak najszerszego grona zainteresowanych podmiotów⁹.

W przypadku analizy wypłacalności małych przedsiębiorstw wydaje się, że większego znaczenia od danych finansowych nabierają informacje o charakterze jakościowym. Mała firma silnie uzależniona jest od osoby właściciela i jego cechy (wykształcenie, wiek, doświadczenie, stosunek do ryzyka i wiedzy, liczba prowadzonych firm, osobowość, zasady moralne) niejednokrotnie mają decydujący wpływ na sytuację finansową jego firmy. Cechy te są oczywiście trudno dostępne dla osób z zewnątrz, a ich ujęcie w modelu prognozowania sytuacji finansowej uniemożliwiłoby jego praktyczne wykorzystanie. Są jednak takie cechy, oprócz informacji stricte finansowych, które można by uwzględnić i są stosunkowo łatwe do sprawdzenia, jak: branża, wielkość przedsiębiorstwa mierzona liczbą zatrudnionych osób, lata funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku. Zatem, ewentualny model prognozowania niewypłacalności w małych przedsiębiorstwach powinien być modelem bazującym zarówno na finansowych danych ilościowych, a także cechach jakościowych.

Budowa modelu Z-Score dla małych przedsiębiorstw bez sprawozdawczości finansowej rodzi również inne kłopoty, a mianowicie problem doboru próby uczącej się i próby testowej. W dotychczas budowanych modelach podział na bankrutów i niebankrutów, był dokonywany na podstawie informacji o ogłoszeniu upadłości przez firmę (postawienie w stan upadłości). W tym miejscu należy zwrócić uwagę na strukturę zarejestrowanych w Polsce przedsiębiorstw według ich form prawnych oraz strukturę firm ogłaszających niewypłacalność. Upadłości w Polsce najczęściej zdarzają się wśród spółek z ograniczoną odpowiedzialnością (w 2008 roku: spółki z o.o. stanowiły 63% wszystkich upadłości, a przedsiębiorcy 20%¹⁰). Według Głównego Urzędu Statystycznego wśród prawie 3,5 mln

⁸ E. Mączyńska: *Bankructwa przedsiębiorstw. Wybrane aspekty instytucjonalne*. SGH, Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2008, s. 245.

⁹ Obecnie pojawiła się pewna szansa, że zwiększy się liczba małych przedsiębiorstw sporządzających sprawozdania finansowe w związku z obniżeniem minimalnego kapitału w spółce z o.o. z 50 tys. do 5 tys. zł (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością musi prowadzić pełną księgowość) i zwiększenia popularności tej formy prawnej wśród małych przedsiębiorców. Z drugiej jednak strony również od 2009 zwiększył się limit przychodów, po przekroczeniu którego należy założyć księgi rachunkowe z 800 tys. euro do 1200 tys. euro, zatem sporo małych firm prowadzonych w innej formie organizacyjno-prawnej niż spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, które miały założyć księgi rachunkowe uniknie tego obowiązku. Większość małych przedsiębiorstw jednak i tak nie przejmuje się zbytnio owym limitem i obchodzi obowiązek założenia ksiąg rachunkowych po przekroczeniu granicznego obrotu zakładając kolejne spółki o podobnym profilu działalności i kontrolując przychody w taki sposób, aby w żadnej nie przekroczyć limitu.

¹⁰ Raport Coface Poland na temat upadłości firm w Polsce w roku 2008 (www.coface.pl).

firm zarejestrowanych (3,3 mln aktywnych) około 3 mln to przedsiębiorcy, a tylko ok. 500 tys. to tzw. osoby prawne czyli spółki kapitałowe.

Z kolei jeżeli przyjrzymy się liczbie przedsiębiorstw wyrejestrowanych z rejestru REGON zauważamy, że w roku 2002 zostało wykreślonych około 184 tys., a w roku 2004 194 tys. (tab. 5). Tym samym liczba przedsiębiorstw które ogłosiły upadłość stanowi zaledwie 1,01% w 2002 roku i 0,68% w 2004 zlikwidowanych podmiotów.

Tabela 5

Liczba bankructw w stosunku do liczby wyrejestrowanych z systemu REGON przedsiębiorstw

Rok	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Liczba bankructw	794	864	1017	1289	1674	1863	1798	1116
Liczba firm wykreślonych z rejestru REGON	311 088	289 426	176 292	187 610	168 608	184 948	144 762	164 666
% udział firm bankructów w liczbie wyrejestrowanych firm	0,26	0,30	0,58	0,69	0,99	1,01	1,24	0,68

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statycznych GUS (www.stat.gov.pl) oraz informacja prasowa Euler Hermes w Polsce: *Dalszy spadek liczby bankructw w 2006 r. Jak długo jeszcze utrzyma się taki stan?* (www.eulerhermes.pl).

Natychmiast nasuwa się pytanie dlaczego liczba bankructw jest tak mała w stosunku do wszystkich przedsiębiorstw wyrejestrowanych z systemu REGON. Skoro bankructwo formalnie dotyka tylko niewielkiej liczby firm jakie były czynniki które doprowadziły do wyrejestrowania pozostałych podmiotów? Wydaje się, że wiele przedsiębiorstw bankrutuje bez formalnego ogłoszenia upadłości. Pamiętać należy również, że aktualność statystyki REGON ustala się na 50%, w szczególności co do wyrejestrowywania przedsiębiorstw. Wielu przedsiębiorców po zakończeniu działalności, zwykle zapomina o ostatnim formalnym kroku do zakończenia działalności – zgłoszeniu tego faktu w urzędzie statystycznym.

Przypuszczalnie więc wiele małych i średnich przedsiębiorstw, które utraciły płynność finansową i w wyniku tego zbankrutowały, kończy działalność bez formalnego ogłoszenia upadłości. W tej sytuacji dotarcie do małych firm bankrutów, przy ewentualnym projektowaniu modelu oceny kondycji finansowej małego przedsiębiorcy jest zadaniem niemal niewykonalnym i tym samym problematyczne będzie utworzenie próby uczącej i testowej, jak i sama budowa modelu.

Podsumowanie

Prognozowanie niewypłacalności małej firmy, która nie sporządza sprawozdań finansowych (a jest to zdecydowana większość) w świetle wyżej przedstawionych uwarunko-

wań wydaje się być zadaniem dosyć trudnym. Budowa modelu prognozowania bankructwa dla małych firm wymagałaby sporo wysiłku ze strony podmiotu, który by się podjął tego zadania. Problematyczne byłoby znalezienie grupy uczącej, kontrolnej i testowej. W celu pozyskania informacji finansowych należałoby się bezpośrednio kontaktować z właścicielami małych firm i liczyć na ich dobrą wolę w ich ujawnianiu. Ponadto model taki po kilku latach uległby dezaktualizacji. Rodzi się również pytanie o jego walory praktyczne. Podmioty, które chciałyby zastosować taki model do oceny małej firmy, napotkałyby również na barierę informacyjną, w szczególności, kiedy właściciel wiedziałby, że jego sytuacja finansowa nie jest dobra, mógłby odmówić podania informacji niezbędnych do jego oceny. Najpewniej modelem takim zainteresowane byłyby banki i inni kapitałodawcy (np. fundusze poręczeniowe, pożyczkowe, firmy leasingowe, fundusze VC, Seed Capital, aniołowie biznesu), w mniejszym stopniu małe firmy będące kontrahentem (dostawcą, odbiorcą).

CAN WE PREDICT BANKRUPTCY OF SMALL FIRM?

Summary

In this paper author tries to answer a question if the bankruptcy of small companies can be predicted. Author presents methods and results of empirical research of solvency in small and medium companies and proofs that model used to predict insolvency based on financial statement of big companies can not be used in small firms. Then problems connected with building such models dedicated to small companies were presented such as: problems with access to financial information, importance of qualitative information in forecasting bankruptcy of small enterprise. There were also presented problems with putting such models into practice.