

Finansowe bariery powstania i rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw w Polsce

Streszczenie

Celem artykułu jest identyfikacja finansowych barier w procesie powstania i rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw w Polsce oraz określenie ich znaczenia w odniesieniu do wyodrębnionych trudności. W oparciu o przeprowadzane studia istniejących wyników badań przyjęto tezę, iż *bariery finansowe stanowią najistotniejsze trudności w procesie powstawania i rozwoju mikro i małego przedsiębiorstwa*. W badaniach wykazano, iż mikro i małe przedsiębiorstwa finansują działalność głównie kapitałem własnym. Wzrost wielkości przedsiębiorstwa w obrębie tej grupy podmiotów skutkuje zwiększeniem udziału obcych źródeł finansowania. Przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku do trzech lat, w tym nowo powstałe, w większym stopniu wykorzystują finansowanie własne, niż pozostałe podmioty. Większość badanych przedsiębiorstw wskazała, iż nie ma potrzeby pozyskania kapitału obcego. Może to dowodzić awersji właścicieli do przekazania kontroli nad przedsiębiorstwami. Badania potwierdziły, iż niechęć do zadłużania oraz brak możliwości skorzystania z finansowania zewnętrznego są jednymi z najistotniejszych czynników kształtowania struktury finansowania w mikro i małych podmiotach. Najbardziej odczuwalne bariery rozwojowe mikro i małych przedsiębiorstw to: wysokość podatków, koszty pracy, obciążenia biurokratyczne i konkurencja innych firm. Najmniej istotnymi barierami są korupcja i sądownictwo gospodarcze. Dostęp do finansowania zewnętrznego jest na jedenastym miejscu spośród piętnastu wyróżnionych barier, natomiast zatory płatnicze – na dziewiątym.

1. Wprowadzenie

Powstanie przedsiębiorstwa jest wieloetapowym procesem uzależnionym od różnorodnych uwarunkowań. Wyróżnia się między innymi czynniki wewnętrzne (endogeniczne: cechy i umiejętności właścicieli/zarządzających, zasoby przedsiębiorstwa, wiek i wielkość przedsiębiorstwa, źródła finansowania) i zewnętrzne

1 Dr hab., prof. PK, Katedra Finansów, Wydział Nauk Ekonomicznych, Politechnika Koszalińska.

2 Dr, Katedra Finansów, Wydział Nauk Ekonomicznych, Politechnika Koszalińska.

(egzogeniczne – związane z otoczeniem przedsiębiorstwa). W literaturze toczy się dyskusja nad czynnikami stanowiącymi źródła sukcesu rynkowego nowo powstałych przedsiębiorstw oraz nad barierami utrudniającymi jego osiągnięcie. Wyniki badań zaprezentowane w opracowaniu wpisują się w drugi z wymienionych nurtów. Celem artykułu jest identyfikacja finansowych barier w procesie powstania i rozwoju mikro- i małych przedsiębiorstw w Polsce oraz określenie ich znaczenia w odniesieniu do wyodrębnionych trudności.

2. Finansowe bariery rozwoju nowo powstałych przedsiębiorstw w świetle dotychczasowych badań

Problematyka finansowych barier rozwoju przedsiębiorstw podejmowana jest w badaniach relatywnie często, szczególnie w odniesieniu do małych i średnich podmiotów. Są one różnie klasyfikowane i ujmowane. W literaturze podkreśla się znaczenie finansowych barier natury podażowej oraz popytowej. Pierwsze z wymienionych są konsekwencją niedoskonałości rynku. R. Cressy i Ch. Olofsson³ wskazują, iż bariery te wynikają z braku dostosowania podaży kapitału do zgłoszonego przez przedsiębiorstwa zapotrzebowania na źródła finansowania i wielkość kapitału lub nieodpowiedniej ceny kapitału wyrażonej stopą procentową. Przedsiębiorstwa nie mają wpływu na ograniczanie tychże czynników. Bariery podażowe wynikają z asymetrii informacji⁴ pomiędzy dawcą kapitału a przedsiębiorstwem zgłaszającym zapotrzebowanie na źródła finansowania. Problem asymetrii informacji dotyczy szczególnie mikro i małych podmiotów, nieprowadzących ksiąg rachunkowych. Prowadzi to do postrzegania tych podmiotów jako bardziej ryzykownych. B. Levy wykazał związek między ograniczonym dostępem do finansowania a wielkością przedsiębiorstwa. Podkreślił jednocześnie, iż asymetria informacji powoduje zwiększenie kosztów pośrednictwa finansowego, które prowadzi wprost do ograniczenia podaży kapitału dla małych przedsiębiorstw⁵

3 R. Cressy, Ch. Olofsson, *A Comparative Perspective. European SMEs Financing: An Overview, papers of a conference: Financing SMEs*, The NUTEK publication (Swedish Agency For Economic & Regional Growth), Brussels 1996, s. 1-27.

4 M. R. Binks, C.T. Ennew, G.V. Reed, *Information Asymmetries and the Provision of Finance to Small Firms*, „International Small Business Journal”, 11(1),1992, s. 35-46.

5 B. Levy, *Obstacles to Developing Indigenous Small and Medium Enterprises: An Empirical Assessment*, „The World Bank Economic Review”, 7(1), 1993, s. 65-83.

i racjonowania kredytu⁶. Podobnie A. Kundid i R. Ercegovac⁷, C. Howorth⁸ oraz C. Barrow⁹ przedstawili dowody tych zależności.

Barriere finansowe natury popytowej są podstawowymi barierami wewnętrznymi dotyczącymi rozwoju małych jednostek, związanymi z indywidualnymi preferencjami właścicieli odnoszącymi się do finansowania oraz modelu zarządzania przedsiębiorstwem. Preferencje źródeł finansowania zostały po raz pierwszy przedstawione w 1961 roku przez G. Donaldsona¹⁰, a następnie rozwinięte i upowszechnione przez S. Myersa i N. Majlufa¹¹ jako teoria hierarchii źródeł finansowania¹². Zgodnie z tą teorią, przedsiębiorstwo preferuje finansowanie długiem¹³ – kredytem, nad finansowaniem zewnętrznym kapitałem własnym, ze względu na niższe koszty transakcyjne, możliwość wykorzystania aktywów jako zabezpieczenia oraz braku ryzyka utraty kontroli nad przedsiębiorstwem. Preferencje źródeł finansowania powiązane są z niechęcią właścicieli do finansowania kosztownym kapitałem własnym ze źródeł zewnętrznych. Na barierę tą wskazywali m.in.: M. Hay, K. Kamshad¹⁴, A. Huges¹⁵, C. Howorth¹⁶, B. Kotey¹⁷. Awersja do przekazania

6 W 1981 roku J. Stiglitz i A. Weiss, przedstawili teorię racjonowania kredytów, jako następstwo m.in. asymetrii informacyjnej, wyjaśniając na jej podstawie dlaczego małe i średnie przedsiębiorstwa mają trudności z dostępnością kapitału. Por. J. Stiglitz, A. Weiss, *Credit rationing in markets with imperfect information*, „The American Economic Review”, 71, 1981, s. 393-410.

7 A. Kundid, R. Ercegovac, *Credit rationing in financial distress: Croatia SMEs'finance approach* „International Journal of Law and Management”, Vol. 53 Iss 1, 2011, s. 62-84.

8 C. Howorth, *Small Firms' Demand for Finance. A Research Note*. „International Small Business Journal”, 19 (4), 2012, s.78-86.

9 C. Barrow, *Practical Financial Management*. London 1995, Kogan Page. s. 59.

10 G. Donaldson, *Corporate debt capacity: A study of corporate debt policy and the determination of corporate debt capacity*. Boston: Graduate School of Business, Harvard University Press, Boston, 1961. s. 3-26.

11 S. C. Myers, N. S. Majluf, *Corporate Financing and Investment Decisions when firms have information that investors do not have*. „Journal of Finance Economics”, Vol. 13(2), 1984, s. 187-221.

12 Drugą teorią jest teoria statycznego kompromisu (ang. static trade off theory, STO). Por. M. Z. Frank, V. K. Goyal, *Testing the Pecking Order Theory of Capital Structure*, „Journal of Financial Economics”, Vol. 67, 2003, s. 217-248.

13 M. Sen, E. Oruc, *Testing of Pecking Theory in ISE (Istanbul Stock Exchange Market)*. „International Research Journal of Finance and economics”, 2008, Iss. 2, 2008, s. 19-26.

14 Por. M. Hay, K. Kamshad, *Small firm growth: intentions, implementation and impediments*, „Business Strategy Review”. Vol. 5, No. 3, 1994, s. 49-68.

15 A. Huges, *Finance for SMEs: A UK Perspective*, „Small Business Economics”, 9, 1997, s. 151-166.

16 C. Howorth, *Small Firms' Demand for Finance: A Research Note*, „International Small Business Journal”, 19,4, 2001, s.78-86.

17 B. Kotey, *Debt Financing and Factors Internal to the Business*, „International Small Business Journal”, 17 (3), 1999, s.11-29.

kontroli to kolejna bariera, którą zauważyli R. Cressy i Ch. Olofsson¹⁸ w przeprowadzonych przez nich badaniach.

Pod koniec lat 90. uznano, że bariery natury podażowej i popytowej są współzależne. Zaczęto je zatem rozpatrywać łącznie¹⁹. Zgodnie z tym podejściem R. Cressy, Ch. Olofsson²⁰ zdefiniowali trzy główne źródła ograniczeń rozwoju przedsiębiorstw. Są nimi: zarządzanie, kwalifikacje pracowników oraz dostęp do finansowania. Wielu autorów na podstawie swoich badań zidentyfikowało trzecią z wyżej wymienionych barier, jako dominujące finansowe ograniczenie rozwoju przedsiębiorstw sektora SME, m.in.: B. Levy²¹, R. Parker, R. Riopelle, W. Steel²², M. Seker, P. Corre²³, M. Mazanai, O. Fatoki²⁴, V. Kuntchev, R. Ramalho, J. Rodriguez-Meza, J. Yang²⁵.

W przypadku nowo powstałych przedsiębiorstw dostęp do finansowania jest wymieniany jako główne ograniczenie ich rozwoju²⁶. Potwierdzają to badania m.in.: S. Hazudina, M. Kadera, N. Tarmujiego, M. Ishaka i R. Aliego²⁷, C. Mambula²⁸, T. Becka i A. Demirguc-Kunta²⁹, S. Fieldena, M. Davidsona i P. Makina³⁰. Ostatni

18 R. Cressy, Ch. Olofsson, *A Comparative Perspective. European SMEs Financing: An Overview, papers of a conference: Financing SMEs*, The NUTEK publication (Swedish Agency For Economic & Regional Growth), Brussels 1996, s. 1-27.

19 C. Howorth, op. cit., s.78-79.

20 R. Cressy, Ch. Olofsson, op.cit., s. 1-27.

21 B. Levy, op.cit., s. 65-83.

22 R. Parker, R. Riopelle, W. Steel, *Small Enterprises Adjusting to Liberalisation in Five African Countries*. World Bank Discussion Paper, 271, African Technical Department Series, The World Bank, Washington DC. 1995.

23 M. Seker, P. Corre, *Obstacles to Growth for Small and Medium Enterprises in Turkey*, Research Papers, The World Bank, May 2010, s. 2-25.

24 M. Mazanai, O. Fatoki, *Access to Finance in the SME Sector. A South African Perspective*, „Asian Journal of Business Management”, 4(1), 2012. s. 58-67.

25 V. Kuntchev, R. Ramalho, J. Rodriguez-Meza, J. Yang, *What Have We Learned from the Enterprise Surveys regarding Access to Credit by SMEs?* Research Papers, The World Bank, May 2014, s. 2-34.

26 Szerzej na temat przeżywalności nowo powstałych przedsiębiorstw w Polsce [w:] D. Zawadzka, A. Kurdyś-Kujawska, *Przeżywalność nowo powstałych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2003-2014*, Marketing i Zarządzanie, 2 (43), 205-218.

27 S. Hazudin, M. Kader, N. Tarmuji, M. Ishak, R. Ali, *Discovering Small Business Start up Motives, Success Factors and Barriers: A Gender Analysis*, „Procedia Economics and Finance” 31, 2015, s. 436 – 443.

28 Wskazuje na brak finansowania, jako jedną z głównych barier rozwoju dla małych i średnich przedsiębiorstw (SME) oprócz ubogiej infrastruktury, problemów z pozyskaniem maszyn i części zamiennych oraz surowców, polityki rządu, korupcji i braku regulacji prawnych. C. Mambula, *Perceptions of SME Growth Constraints in Nigeria*, „Journal of Small Business Management” Vol. 40 No. 1, 2002, s. 58-65.

29 T. Beck, A. Demirguc-Kunt, *Small and Medium-size Enterprises: Access to Finance as Growth Constraint*, „Journal of Banking & Finance”, 30 (11), November 2006, s. 2931-2943.

30 S. Fielden, M. Davidson, P. Makin, *Barriers Encountered During Micro and Small Business Start up in North West England*, „Journal of Small Business and Enterprise Development”,7(4), December 2000, s. 295-304.

z wymienionych badacze, oprócz dostępu do finansowania, wskazali na zarządzanie finansami, ujmując oba zagadnienia, jako ważne problemy dla zapewnienia wzrostu i przyszłej ekspansji, na które natknęli się właściciele zakładając nowe przedsiębiorstwa.

3. Źródła danych i metodyka badania

Źródłem danych do przeprowadzonych analiz były *Raporty o sytuacji mikro i małych firm* przygotowane w ramach badań prowadzonych przez Pracownię Badań Społecznych Sp. z o. o. na zlecenie Banku PeKaO SA w latach 2010-2016.³¹ Objęły one rokrocznie próbę ponad 6 tysięcy mikro i małych przedsiębiorstw (tabela 1). Uwzględniając strukturę próby w badanym okresie, 87% stanowiły małe przedsiębiorstwa, pozostała część to podmioty mikro. Narzędziem badawczym był ustrukturyzowany kwestionariusz wywiadu dotyczący: oceny sytuacji gospodarczej, sytuacji finansowej, zatrudnienia, dostępności zewnętrznego finansowania, inwestycji, eksportu, innowacyjności, otoczenia biznesu. W badaniu zastosowano schemat losowania warstwowego nieproporcjonalnego. Losowanie odbyło się z wykorzystaniem schematu prostego z jednakowym prawdopodobieństwem wyboru. Operat wyboru stanowiła komercyjna baza danych. Strukturę próby dobrano do charakterystyki populacji uwzględniając podregion GUS, grupę zatrudnienia, branżę działalności. Badanie jest reprezentacyjne dla grupy przedsiębiorstw zatrudniających do 49 osób.

Tabela 1. *Struktura próby*

Wyszczególnienie	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
liczba wywiadów	6853	6900	6900	6900	6910	6904	6903
mikro	5711	5774	6056	6171	6043	6107	6192
małe	1142	1126	844	729	867	797	711

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Raport o sytuacji mikro i małych firm w roku 2010, w roku 2011, w roku 2012, w roku 2013, w roku 2014, w roku 2015, w roku 2016*, Bank PeKaO SA.

Badania barier rozwoju mikro i małych firm prowadzone są od 2012 roku. Wyróżniono w nich piętnaście rodzajów barier, które ocenione zostały przez

³¹ Szczegółowe wyniki zostały przekazane w drodze umowy zawartej między Bankiem PeKaO SA a Politechniką Koszalińską. Objęły one dane za lata 2010-2015. Z uwagi na fakt, iż w okresie realizacji badań, których wyniki przedstawiono w niniejszym artykule, ukazał się raport uwzględniający ocenę barier przez mikro i małe podmioty w 2016 roku, uzupełniono analizę o ten rok. Nie dysponowano jednak szczegółowymi danymi odnoszącymi się do sytuacji mikro i małych przedsiębiorstw z uwzględnieniem długości działalności na rynku w tym okresie.

respondentów w oparciu o skalę Likerta (1 – brak bariery, 5 – bardzo ważna bariera). Do barier tych zaliczono: wysokość podatków, koszty pracy, konkurencję innych firm, obciążenia biurokratyczne, przepisy prawne, niską rentowność działalności, popyt na produkty/usługi firmy, szarą strefę, dostęp do programów pomocowych dla firm, zatory płatnicze, kwalifikacje pracowników, dostęp do finansowania zewnętrznego, czynniki makroekonomiczne sądownictwo gospodarcze, korupcję. W badaniach przyjęto, iż bariery finansowe reprezentowane są przez dostęp do finansowania zewnętrznego i zatory płatnicze. W oparciu o przeprowadzane studia istniejących wyników badań przyjęto tezę, iż *bariery finansowe stanowią najistotniejsze trudności w procesie powstawania i rozwoju mikro i małego przedsiębiorstwa.*

4. Wyniki i dyskusja

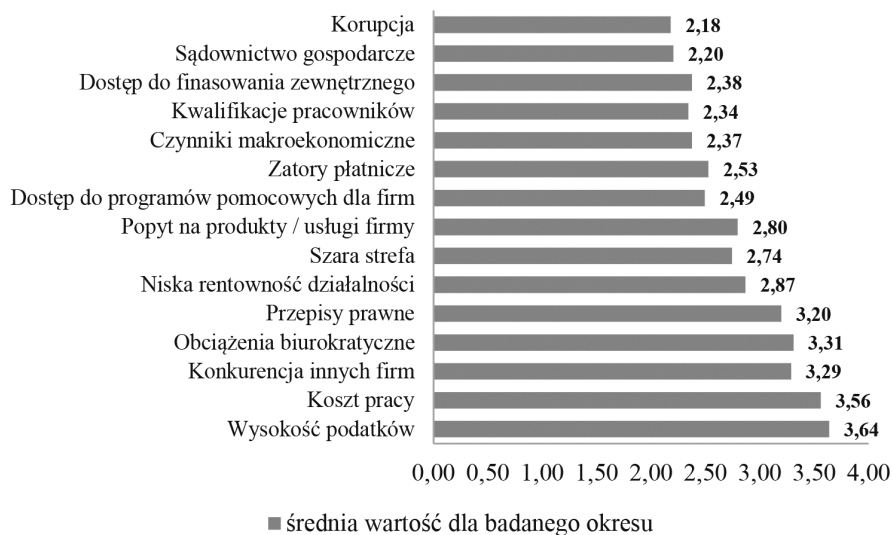
Przeciętnie 76% spośród analizowanych mikro i małych przedsiębiorstw finansuje działalność wyłącznie kapitałem własnym. Podmioty nowo powstałe oraz mikroprzedsiębiorstwa w większym stopniu wykorzystują finansowanie własne. Przeciętny udział mikroprzedsiębiorstw finansujących działalność wyłącznie kapitałem własnym w analizowanym okresie wyniósł 76% próby. Wzrost wielkości przedsiębiorstwa skutkuje zwiększeniem udziału obcych źródeł finansowania. Odsetek małych przedsiębiorstw finansujących działalność jedynie kapitałem własnym wyniósł 51% próby. Przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku do trzech lat, w tym nowo powstałe, w większym stopniu wykorzystują finansowanie własne, choć należy zauważyć, iż odsetek podmiotów wykorzystujących wyłącznie to źródło finansowania zmalał z 81% w 2010 roku do 76% w 2015 roku. W miarę rozwoju działalności na rynku zwiększa się wykorzystanie kapitału obcego. Jest to konsekwencją wielu czynników, między innymi większego dostępu do kapitału oraz zmniejszenia asymetrii informacji. W przedsiębiorstwach o ustabilizowanej pozycji rynkowej, funkcjonujących na rynku powyżej 12 lat, odsetek mikro i małych podmiotów finansujących się kapitałem obcym nieznacznie spadł. Prawdopodobnie przedsiębiorstwa te znajdują się w innej fazie rozwojowej oraz posiadają większą zdolność akumulacji kapitału własnego. Z badań motywów wykorzystania wyłącznie środków własnych w strukturze źródeł finansowania, większość badanych przedsiębiorstw wskazała, iż nie ma potrzeby pozyskania kapitału obcego. Odsetek ten wzrósł w analizowanym okresie niemal trzykrotnie: z 20% w 2010 roku do 59% w 2015 r. Może to potwierdzać awersję właścicieli do przekazania kontroli nad tymi podmiotami. Wyniki badań potwierdzają, iż niechęć do zadłużania jest jednym z najistotniejszych czynników kształtowania struktury finansowania w mikro i małych podmiotach. W 2015 roku 25% respon-

dentów wskazała ten motyw braku wykorzystywania kapitału obcego w strukturze źródeł finansowania. Dla porównania w 2012 roku odsetek ten wyniósł 50%, natomiast w 2011 roku – 5%. Motyw ten zatem charakteryzuje się dość dużą zmiennością. Kolejnym ważnym czynnikiem wpływającym na dominującą rolę kapitału własnego w strukturze finansowania analizowanych podmiotów jest brak dostępu do kapitału, wyrażająca się między innymi brakiem zdolności kredytowej. Taki motyw potwierdza 19% analizowanych przedsiębiorstw w 2014 i 2015 roku. Odsetek mikro i małych podmiotów uznających, iż koszt kapitału własnego jest niższy od kosztów kapitału obcego zdecydowanie zmniejsza się w analizowanym okresie – z 47% w 2010 roku do 7% w 2015 roku. Wynika to prawdopodobnie z coraz większej świadomości kosztów oraz lepszego przygotowania przedsiębiorców do prowadzenia działalności gospodarczej. Radykalnie zmniejszył się również odsetek respondentów wskazujących, iż barierą ograniczającą wykorzystanie kapitału obcego jest brak informacji na temat finansowania zewnętrznego – z 36% w 2011 roku do 1% w 2015 roku. Zwiększył się natomiast odsetek respondentów wskazujących, iż dostępność do zewnętrznego kapitału jest lepsza lub taka sama, jak rok wcześniej. 12 % respondentów w 2015 roku zadeklarowało, iż dostępność zewnętrznego finansowania jest lepsza niż rok temu, a 76%, że taka sama, jak rok temu. W 2010 roku odsetek ten wyniósł odpowiednio 9% i 27%. Jednocześnie zmalał odsetek podmiotów deklarujących, iż dostępność jest gorsza lub dużo gorsza, niż rok temu. Zatem można mówić o poprawie dostępności do zewnętrznych źródeł finansowania mikro i małych przedsiębiorstw w analizowanym okresie.

Przeciętna ocena barier rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw w latach 2012 – 2016 spadła z 2,9 do 2,78. Można zatem stwierdzić, iż poprawiają się warunki rozwoju tej grupy przedsiębiorstw. Sytuacja nieznacznie zmieniła się w 2016 roku. Zauważa się bowiem wzrost wartości przypisanych przez respondentów barierom z 2,75 do 2,78. Zmienność ocen trudności w funkcjonowaniu na rynku podmiotów do 3 lat jest inna. Wyodrębnione bariery są niżej oceniane przez nowo powstałe mikro i małe podmioty, niż te dłużej funkcjonujące na rynku. Można to tłumaczyć przygotowaniem do prowadzenia określonego rodzaju działalności z uwzględnieniem owych trudności we wczesnych etapach rozwoju przedsiębiorstwa. Zauważa się ponadto relatywnie duży wzrost ocen barier w 2016 roku, w porównaniu z poprzednim, w grupie przedsiębiorstw funkcjonujących do 3 lat (z 2,58 do 2,79). Odczuwalność barier działalności mikro i małych przedsiębiorstw w 2016 roku zwiększyła się, szczególnie w grupie nowo powstałych podmiotów.

Wśród piętnastu wyróżnionych w badaniach barier, respondenci wskazali, iż najistotniejszą jest wysokość podatków. Ocena tej trudności zwiększyła się z 3,55 w 2010 roku do 3,66 w 2015 roku. Przeważająca ocena nadana przez badane przedsiębiorstwa wyniosła 3,64 w analizowanym okresie (wykres 1). W dalszej kolejności koszty pracy. Ocena tej bariery zmniejszyła się z 3,74 w 2010 roku do 3,53 w 2015 roku. W ostatnim roku jednak zwiększyła się o 0,06 punktu procentowego,

w porównaniu z rokiem poprzednim. Przeciętna ocena dla tej bariery wyniosła 3,56 w analizowanym okresie. Obciążenia biurokratyczne w 2015 roku zostały ocenione na poziomie konkurencji innych firm. Respondenci wskazali dla tych trudności 3,27. Najmniej istotnymi barierami w ocenie mikro i małych przedsiębiorców są korupcja (przeciętna ocena dla tej bariery wyniosła 2,18 w analizowanych latach) i sądownictwo gospodarcze (średnio 2,12 w badanym okresie czasu). Znaczenie pierwszej zmniejsza się w analizowanym okresie. Uwzględniając zmiany w ocenach wyodrębnionych barier należy zauważyć, iż w 2013 roku wszystkie, oprócz wysokości podatków (+ 0,14), zmniejszyły się. W 2014 roku do grona barier wyżej ocenionych (mocniej odczuwalnych) zaliczono: wysokość podatków (+ 0,02), szarą strefę (+ 0,12), kwalifikacje pracowników (+ 0,01), sądownictwo gospodarcze (+ 0,09) oraz korupcję (+0,12). W 2014 roku większość barier (dziewięć spośród piętnastu) stało się bardziej odczuwalnymi, w tym dostęp do finansowania zewnętrznego (+ 0,02). W 2016 roku jedynie trzy wyróżnione bariery były źródłem mniejszych trudności dla właścicieli/zarządzających mikro- i małymi przedsiębiorstwami: przepisy prawne (- 0,01), popyt na produkty/popyt na usługi (- 0,10), korupcja (- 0,14).



Wykres 1. Średnia wartość barier rozwoju mikro i małych firm w latach 2010 – 2016 (1 – brak bariery, 5 – bardzo ważna bariera)

Źródło: jak na wykresie 1.

Dostęp do finansowania zewnętrznego jest na jedenastym miejscu spośród piętnastu wyróżnionych barier z przeciętną oceną 2,38, natomiast zatory płatnicze – na dziewiątym (średnia ocena 2,53) w analizowanym okresie.

Podsumowanie

W literaturze podkreśla się, iż bariery finansowe stanowią najistotniejsze trudności w procesie powstawania i rozwoju mikro- i małego przedsiębiorstwa. Przeprowadzone analizy na podstawie danych empirycznych tej grupy przedsiębiorstw w Polsce w latach 2010-2016 umożliwiły sformułowanie następujących wniosków ogólnych:

- Mikro i małe przedsiębiorstwa finansują działalność głównie kapitałem własnym. Wzrost wielkości przedsiębiorstwa w obrębie tej grupy podmiotów skutkuje zwiększeniem udziału obcych źródeł finansowania.
- Przedsiębiorstwa funkcjonujące na rynku do trzech lat, w tym nowo powstałe, w większym stopniu wykorzystują finansowanie własne niż pozostałe podmioty. Odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw finansujących się wyłącznie kapitałem własnym w latach 2010-2016 zmniejszył się. Większość badanych przedsiębiorstw wskazała, iż nie ma potrzeby pozyskania kapitału obcego. Może to dowodzić awersji właścicieli do przekazania kontroli nad przedsiębiorstwami.
- Badania wykazały, iż niechęć do zadłużania oraz brak możliwości skorzystania z finansowania zewnętrznego są jednymi z najistotniejszych czynników kształtowania struktury finansowania w mikro- i małych podmiotach. Z badań wynika, iż dostępność kapitału poprawia się w ocenie właścicieli/zarządzających mikro- i małymi podmiotami w analizowanym okresie. W miarę rozwoju działalności na rynku zwiększa się wykorzystanie kapitału obcego.
- Zmniejsza się odczuwalność barier rozwojowych w badanej grupie przedsiębiorstw (wyjątek – 2016 rok). Wyodrębnione bariery są niżej oceniane przez nowo powstałe mikro- i małe podmioty, niż te dłużej funkcjonujące na rynku (wyjątek – 2016 rok).
- Najistotniejsze bariery to: wysokość podatków, koszty pracy, obciążenia biurokratyczne i konkurencja innych firm. Najmniej istotnymi barierami w ocenie mikro- i małych przedsiębiorców są korupcja i sądownictwo gospodarcze. Dostęp do finansowania zewnętrznego jest na jedenastym miejscu spośród piętnastu wyróżnionych barier, natomiast zatory płatnicze – na dziewiątym.

Literatura

1. Barrow C., *Practical Financial Management*. London 1995, Kogan Page. s. 59.
2. Beck T., Demircuc-Kunt A., *Small and Medium-size Enterprises: Access to Finance as Growth Constraint*. „Journal of Banking & Finance”, 30 (11), November 2006, s. 2931-2943.
3. Binks M. R., Ennew C. T., Reed G. V., *Information Asymmetries and the Provision of Finance to Small Firms*, „International Small Business Journal”, 11(1), 1992, s. 35-46.
4. Cressy R., Olofsson Ch., *A Comparative Perspective. European SMEs Financing:*

- An Overview, papers of a conference: Financing SMEs*, The NUTEK publication (Swedish Agency For Economic & Regional Growth), Brussels 1996, s. 1-27.
5. Cressy R., Olofsson Ch., *A Comperative Perspective. European SMEs Financing: An Overview, papers of a conference: Financing SMEs*, The NUTEK publication (Swedish Agency For Economic & Regional Growth), Brussels 1996, s. 1-27.
 6. Donaldson G., *Corporate debt capacity: A study of corporate debt policy and the determination of corporate debt capacity*. Boston: Graduate School of Business, Harvard University Press, Boston, 1961. s. 3-26.
 7. Fielden S., Davidson M., Makin P., *Barriers Encountered During Micro and Small Business Start-up in North-West England*, „Journal of Small Business and Enterprise Development”, 7(4), December 2000, s. 295-304.
 8. Frank M. Z., Goyal V. K., *Testing the Pecking Order Theory of Capital Structure*, „Journal of Financial Economics”, Vol. 67, 2003, s. 217-248.
 9. Hay M., Kamshad K., *Small firm growth: intentions, implementation and impediments*, „Business Strategy Review”. Vol. 5, No. 3, 1994, s. 49-68.
 10. Hazudin S., Kader M., Tarmuji N., Ishak M., Ali R., *Discovering Small Business Start up Motives, Success Factors and Barriers: A Gender Analysis*, „Procedia Economics and Finance” 31, 2015, s. 436-443.
 11. Howorth C., *Small Firms' Demand for Finance. A Research Note*. „International Small Business Journal”, 19 (4), 2012, s.78-86.
 12. Howorth C., *Small Firms' Demend for Finance: A Research Note*, „International Small Business Journal”, 19,4, 2001, s.78-86.
 13. Huges A., *Finance for SMEs: A UK Perspective*, „Small Business Economics”, 9, 1997, s. 151-166.
 14. Kotey B., *Debt Financing and Factors Internal to the Business*, „International Small Business Journal”, 17 (3), 1999, s.11-29.
 15. Kundid A., Ercegovac R., *Credit rationing in financial distress: Croatia SMEs'finance approach* „International Journal of Law and Management”, Vol. 53 Iss 1, 2011, s. 62-84.
 16. Kuntchev V., Ramalho R., Rodriguez-Meza J., Yang J., *What Have We Learned from the Enterprise Surveys Regarding Access to Credit by SMEs?* Research Papers, The World Bank, May 2014, s. 2-34.
 17. Levy B., *Obstacles to Developing Indigenous Small and Medium Enterprises: An Empirical Assessment*, „The World Bank Economic Review”, 7(1), 1993, s. 65-83.
 18. Mambula C., *Perceptions of SME Growth Constraints in Nigeria*, „Journal of Small Business Management” Vol. 40 No. 1, 2002, s. 58-65
 19. Mazanai M., Fatoki O., *Access to Finance in the SME Sector. A South African Perspective*, „Asian Journal of Business Management”, 4(1), 2012. s. 58-67.
 20. Myers S. C., Majluf N. S., *Corporate Financing and Investment Decisions when firms have information that investors do not have*. „Journal of Finance Economics”, Vol. 13(2), 1984, s. 187-221.

21. Parker R., Riopelle R., Steel W., *Small Enterprises Adjusting to Liberalisation in Five African Countries*. World Bank Discussion Paper, 271, African Technical Department Series, The World Bank, Washington DC. 1995.
22. Seker M., Corre P., *Obstacles to Growth for Small and Medium Enterprises in Turkey*, Research Papers, The World Bank, May 2010, s. 2-25.
23. Sen M., Oruc E., *Testing of Pecking Theory in ISE (Istanbul Stock Exchange Market)*. „International Research Journal of Finance and economics”, 2008, Iss. 2, 2008, s. 19-26.
24. Stiglitz J., Weiss A., *Credit rationing in markets with imperfect information*, „The American Economic Review”, 71, 1981, s. 393-410.
25. Zawadzka D., Kurdyś-Kujawska A., *Przeżywalność nowo powstałych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2003-2014*, Marketing i Zarządzanie, 2 (43), 205-218.