

Znaczenie barier popytowych i podażowych w działalności nowo powstałych przedsiębiorstw w Polsce

Danuta Zawadzka, Agnieszka Kurdyś-Kujawska*

Streszczenie: *Cel* – Identyfikacja barier popytowych i podażowych funkcjonowania nowo powstałych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2014 oraz określenie, które z wyszczególnionych trudności są krytyczne dla rozwoju.

Metodologia badania – Do realizacji celu wykorzystano dane statystyczne zawarte w publikacji GUS pt. *Waarunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw* z lat 2004–2014. Ocenie poddano odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw według trudności funkcjonowania. Przeprowadzono analizę intensywności zmian zjawiska za pomocą indeksów jednopodstawowych ($i_{t/0}$) i łańcuchowych ($i_{t/t-1}$) oraz miar przeciętnego tempa zmian zjawiska (y_g).

Wynik – W badaniach wykazano, iż bariery o charakterze popytowym w większym stopniu stanowiły trudności dla nowo powstałych przedsiębiorstw niż bariery podażowe. Wśród trudności o charakterze popytowym, najbardziej krytyczne to: istnienie zbyt dużej konkurencji oraz podejmowane przez nią działań związanych z obniżką cen. Do najistotniejszych czynników o charakterze podażowym stanowiących bariery funkcjonowania nowo powstałych przedsiębiorstw należą: niedostateczne środki finansowe oraz ograniczony dostęp do kredytów.

Oryginalność/wartość – Wskazanie barier działalności przedsiębiorstw aktywnych rok po rozpoczęciu działalności jest ważna, gdyż daje możliwość podjęcia odpowiednich działań nakierowanych na poprawę funkcjonowania przedsiębiorstw sektora MSP w Polsce. Może zatem przyczynić się do zwiększenia szans ich przeżycia oraz rozwoju.

Słowa kluczowe: nowo powstałe przedsiębiorstwa, bariery popytowe, bariery podażowe

Wprowadzenie

Funkcjonowanie i rozwój nowo powstałych przedsiębiorstw ograniczane jest przez szereg barier mających zróżnicowany charakter. Ich znaczenie i siła zależą od wielu czynników, między innymi: branży, lokalizacji, wielkości przedsiębiorstwa, zasięgu działalności. Z jednej strony mogą one osłabiać dynamikę powstawania przedsiębiorstw, z drugiej zaś ograniczać efektywność już powstałych jednostek, a niekiedy nawet przyspieszać ich upadek. Celem opracowania jest identyfikacja barier popytowych i podażowych funkcjonowania

* dr hab. Danuta Zawadzka prof. PK, Politechnika Koszalińska, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Finansów, ul. Kwiatkowskiego 6e, 75-343 Koszalin, e-mail: danuta.zawadzka@tu.koszalin.pl; dr Agnieszka Kurdyś-Kujawska, Politechnika Koszalińska, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Finansów, ul. Kwiatkowskiego 6e, 75-343 Koszalin, e-mail: agnieszka.kurdys-kujawska@tu.koszalin.pl.

nowo powstałych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2004–2014 oraz określenie, które z wyszczególnionych trudności są krytyczne dla ich rozwoju. Wskazanie barier działalności przedsiębiorstw aktywnych rok po rozpoczęciu działalności jest ważna, gdyż daje możliwość podjęcia odpowiednich działań nakierowanych na poprawę funkcjonowania przedsiębiorstw sektora MSP w Polsce. Może zatem przyczynić się do zwiększenia szans ich przeżycia oraz rozwoju.

1. Bariery rozwoju przedsiębiorstw w świetle wyników opublikowanych badań

Istnieje wiele badań odnoszących się do identyfikacji i oceny barier rozwoju przedsiębiorstw, w szczególności w odniesieniu do podmiotów sektora MSP. B. Zdrajkowska i A. Zakrzewska-Bielawska (2006, s. 723–733) wyróżniły trudności: finansowe, rynkowe, prawne, społeczne i informacyjne. Pierwsze z wymienionych nawiązują do utrudnionego dostępu do źródeł finansowania, szczególnie dla mikroprzedsiębiorstw rozpoczynających działalność. Bariery rynkowe wynikają ze słabego popytu krajowego wynikającego z niskiej siły nabywczej pieniądza, jak również z trudności w zdobywaniu nowych rynków zbytu, w zaopatrzeniu, niezetelności kontrahentów, braku powiązań kooperacyjnych oraz rosnącego poziomu konkurencji. Bariery prawne są konsekwencją zawiłych przepisów prawa oraz jego niestabilności, szczególnie w odniesieniu do prawa podatkowego. Autorki zwróciły uwagę na fakt nadmiernie rozbudowanego systemu obciążeń socjalnych, co w dużym stopniu wpływa na podniesienie kosztów pracy i w konsekwencji obniżenie konkurencyjności przedsiębiorstw. Bariery społeczne nawiązują do trudności w pozyskaniu wykwalifikowanej kadry oraz niskiej mobilności pracowników. Bariery informacyjne odnoszą się do problemów w ekspansji polskich przedsiębiorstw na rynki zagraniczne. M. Świeszczak (2016, s. 59–61) uzupełniła powyższą listę o bariery obszaru technicznego i technologicznego (związane z możliwościami transferu technologii oraz pozyskiwania specjalistycznej wiedzy, powodują ograniczenie konkurencyjności na rynkach lokalnych oraz zagranicznych), administracyjnego (biurokratyczne bariery rozpoczęcia działalności gospodarczej i jej prowadzenia) oraz makroekonomicznego (zjawiska zachodzące w gospodarce negatywnie wpływające na funkcjonowanie przedsiębiorstw, np.: niska siła nabywcza pieniądza, wolne tempo rozwoju gospodarczego, inflacja, wahania kursu złotego, wysokie stopy procentowe). R. Borowiecki i B. Siuta-Tokarska (2008, s. 201) wymieniają ponadto bariery wynikające z nieskutecznej polityki państwa wobec MSP, bariery instytucjonalne, wynikające z braku należytej reprezentacji interesów MSP na forum krajowym oraz bariery we wprowadzaniu innowacji. W. Bartlett i V. Buković (2001, s. 177–195), powołując się na *Barriers to Survival and Growth in UK Small Firms* (2000), postulują grupowanie barier na zewnętrzne w stosunku do przedsiębiorstwa i wewnętrzne. W swoich badaniach, do pierwszych z wyżej wymienionych, zaliczają trudności instytucjonalne (bariery prawne oraz nasilenie zjawiska korupcji), bariery związane z pozycją rynkową przedsiębiorstwa, bariery

finansowe (ze szczególnym uwzględnieniem dostępu do kapitału oraz kosztu jego pozyskania) oraz bariery społeczne, które łączą z brakiem wsparcia ze strony lokalnego otoczenia. Wewnętrzne bariery odnoszą oni do zdolności kierowniczych kadry zarządzającej, celów przedsiębiorstw, problemów agencji i umiejętności pracowników. Na podstawie badania przeprowadzonego w grupie 173 słowackich przedsiębiorstw wykazali, iż najistotniejsze trudności wynikają z biurokracji oraz wysokich kosztów pozyskania kapitału. M. Sosińska-Wit oraz K. Gałązka (2014, s. 352), opierając swoje wnioski o badania przeprowadzone wśród 242 przedsiębiorstw regionu lubelskiego podkreśliły, iż lista barier jest dość długa i w każdym roku zasadniczo taka sama. Do najistotniejszych trudności przedsiębiorcy zaliczyli: wysoką konkurencyjność ze strony dużych przedsiębiorstw i rynków zagranicznych, złożoność przepisów prawnych, w tym systemu podatkowego, zatory płatnicze, brak tanich źródeł finansowania działalności i wysokie koszty funkcjonowania. M. Kochmańska (2007, s. 60–61), dokonując analiz w oparciu o dane 230 przedsiębiorstw regionu małopolskiego wykazała, iż trzy czynniki stanowią najistotniejsze trudności w ich funkcjonowaniu: brak środków finansowych przedsiębiorstwa, popyt na lokalnym i regionalnym rynku oraz wysokość obciążeń podatkowych. M. Chądzyński (2007, s. 128–132), opierając się na analizach dotyczących 250 przedsiębiorstw funkcjonujących na obszarach wiejskich województwa łódzkiego, dla wyróżnionych barier i ograniczeń (finansowe, rynkowe, związane z wytwórczością, organizacyjne, związane z dostępnością do informacji, doradztwa, edukacji, infrastrukturalne, związane z rynkiem pracy i jego regulacją, związane z polityką fiskalną, administracyjne i prawne oraz wewnętrzne środowiska przedsiębiorców) określił najistotniejsze, do których zaliczył: częste zmiany w systemie podatkowym, zatory płatnicze oraz ograniczony dostęp do źródeł finansowania działalności gospodarczej. W Raporcie z wyników ankiety przeprowadzonej podczas II Forum Przedsiębiorców Grant Thornton w oparciu o badania obejmujące grupę 200 przedsiębiorców, wśród największych przeszkód dla rozwoju działalności gospodarczej w Polsce wyróżniono regulacje i biurokrację. 76% ankietowanych wskazało, iż bariery o charakterze administracyjnym i podatkowym pochłaniają czas, przez co ograniczają możliwości pracy nad przedsięwzięciami rozwojowymi. Największymi barierami administracyjnymi są: czas trwania postępowań przed sądami administracyjnymi (77,5% ankietowanych), przepisy prawa pracy (67%) oraz liczba wymaganych pozwoleń, koncesji, licencji (63,6%). Brak jednolitych interpretacji i skomplikowane przepisy podatkowe stanowią największą przeszkodę w funkcjonowaniu przedsiębiorstw, niezależnie od ich wielkości czy branży (Raport: Bariery rozwoju..., 2013). Potwierdziły to wyniki badań *International Business Report* (www.internationalbusinessreport.com) realizowanych od ponad 20 lat przez Grant Thornton w 40 krajach świata na próbie przewyższającej 11 tysięcy przedsiębiorców. Badania przeprowadzone przez PKPP Lewiatan na próbie 1500 aktywnych przedsiębiorstw z sektora MSP w 2012 roku wskazują na zbyt dużą biurokrację na poziomie lokalnym (Starczewska-Krzysztosek, 2013, s. 77). Należy zauważyć, iż Związek Przedsiębiorców i Pracodawców od 2011 roku prowadzi badania celem zebrania opinii na temat głównych barier prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce.

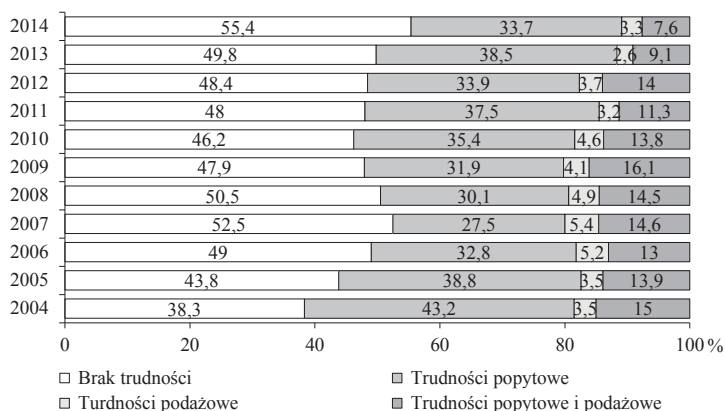
Na przestrzeni lat niewiele się jednak w tej kwestii zmieniło. Z badań przeprowadzonych przez Związek Przedsiębiorców i Pracodawców w 2011 roku na próbie 708 podmiotów sektora MSP wynika, iż koszty pracy, wysokie podatki oraz niestabilność prawa stanowią najistotniejsze bariery funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce (ZPP, 2011, s. 1). Według danych ZPP z 2017 roku do pięciu głównych barier stanowiących największy problem w prowadzeniu działalności gospodarczej zalicza się: koszty pracy, niestabilność prawa, wysokie podatki, nadmiar obowiązków biurokratycznych oraz skomplikowane prawo gospodarcze (www.zpp.net.pl). Problematyka funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstw była wielokrotnie podejmowana zarówno przez teoretyków, jak i praktyków biznesu wskazujących na istnienie szeregu różnych barier ograniczających działalność podmiotów gospodarczych. Niemniej jednak istnieje potrzeba ciągłego i systematycznego badania uwarunkowań działalności nowo powstałych przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem identyfikacji barier ograniczających funkcjonowanie przedsiębiorstw oraz zmian ich występowania. Umożliwi to podejmowanie przez instytucje wspierające rozwój przedsiębiorczości skutecznych działań usprawniających tworzenie i rozwój nowo powstałych przedsiębiorstw.

2. Źródła danych i metody badawcze

Materiał statystyczny wykorzystany w opracowaniu pochodził z publikacji GUS pt. *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw*. Badaniem objęto przedsiębiorstwa powstałe w latach 2003–2013 i aktywne rok po rejestracji działalności gospodarczej, tj. w latach 2004–2014 (GUS). Sprawozdanie oparto o wyniki badań panelowych prowadzonych przez Główny Urząd Statystyczny od 1995 roku, zbieranych w toku pięcioletniej obserwacji tych samych jednostek, powstałych w danym roku. Zakres podmiotowy badania w latach 2001–2005 obejmował jedynie mikroprzedsiębiorstwa. Jednostki o liczbie pracujących od 10–49 osób włączono po tym okresie. Próba do każdego cyklu badań obejmowała po 3 tysiące podmiotów. Od 2014 roku wylosowana próba stanowiła 1,1% badanej populacji nowo powstałych przedsiębiorstw. Wyselekcjonowano dane odnoszące się do jednostek zgłaszających przeszkody natury popytowej (ograniczających sprzedaż wyrobów i usług), podażowej (ograniczających produkcję) oraz obu jednocześnie. Do pierwszych z wymienionych zaliczono: niewystarczającą ilość środków finansowych w posiadaniu odbiorców w stosunku do ich potrzeb, zbyt dużą konkurencję, obniżanie cen przez konkurencję, niedostateczną identyfikację przedsiębiorstwa przez rynek. Do trudności podażowych: niedostateczną technologię, niedostateczne środki finansowe, trudności w ściąganiu należności, ograniczony dostęp do kredytów, brak surowców, brak wykwalifikowanej siły roboczej. Ocenie poddano odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw według trudności funkcjonowania. Analizę intensywności zmian zjawiska dokonano za pomocą indeksów jednopodstawowych ($i_{t/0}$) i łańcuchowych ($i_{t/t-1}$) oraz miary przeciętnego tempa zmian zjawiska (y_g) (Sobczyk, 2004, s. 309–343).

3. Wyniki i dyskusja

W strukturze nowo powstałych przedsiębiorstw działających w Polsce średnio 48,16% stanowią podmioty, w których nie wystąpiły żadne trudności mogące wpłynąć na prowadzoną przez nich działalność gospodarczą. Średnio w co trzecim nowo powstałym przedsiębiorstwie rozwój ograniczany jest przez trudności o charakterze popytowym. W ponad 12% istotne znaczenie mają trudności popytowe i podażowe. Natomiast niewielkie znaczenie w funkcjonowaniu i rozwoju nowo powstałych przedsiębiorstw mają bariery o charakterze podażowym (średnio 4%). Analiza struktury nowo powstałych przedsiębiorstw działających w Polsce w latach 2004–2014 z uwzględnieniem trudności ich funkcjonowania umożliwiła wyróżnienie trzech okresów (rys. 1). Pierwszy, obejmujący lata 2004–2007, charakteryzował się systematycznym wzrostem odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw, które nie miały trudności w funkcjonowaniu i rozwoju działalności gospodarczej. Jednocześnie w okresie tym systematycznie spadał odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw mających trudności popytowe, a wzrastał odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw mających trudności podażowe. Drugi okres to lata 2008–2010 – odznaczał się on systematycznym spadkiem odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw, w których nie występowały trudności w funkcjonowaniu, jednocześnie wzrastał odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw mających trudności popytowe, a malał odsetek przedsiębiorstw mających trudności podażowe oraz popytowe i podażowe. W trzecim okresie (lata 2009–2014) natomiast systematycznie zwiększał się odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw niemających żadnych trudności związanych z prowadzeniem działalności, zaś malał odsetek przedsiębiorstw zgłaszających trudności popytowe, podażowe oraz popytowe i podażowe łącznie.



Rysunek 1. Struktura trudności funkcjonowania nowo powstałych przedsiębiorstw aktywnych rok po rozpoczęciu działalności w latach 2004–2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw*.

W strukturze nowo powstałych przedsiębiorstw w 2014 roku w stosunku do 2004 roku wzrósł odsetek przedsiębiorstw, w których nie występowały żadne trudności związane z prowadzeniem działalności gospodarczej, jednocześnie zmniejszył się odsetek przedsiębiorstw, których funkcjonowanie i rozwój ograniczane było przez czynniki o charakterze wyłącznie popytowym lub podażowym. Analiza średniego tempa zmian odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw, w których nie występowały trudności w funkcjonowaniu i rozwoju wskazuje, iż przeciętnie z roku na rok odsetek tych przedsiębiorstw wzrastał o ponad 4%. Natomiast zmniejszał się średniorocznie odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw ograniczanych przez czynniki o charakterze popytowym (o 2,72%) oraz podażowym (o 0,65%). W badanym okresie zmniejszeniu uległ również odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw, w których największy wpływ na funkcjonowanie miały trudności popytowe i podażowe łącznie. Średnio rocznie spadek ten wyniósł 7,28%. Indeksy łańcuchowe oszacowane dla wartości przedstawionych cech nie wykazywały stałego kierunku (tab. 1).

Tabela 1

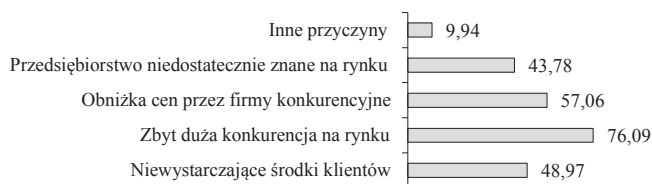
Dynamika zmian odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw według trudności funkcjonowania w latach 2004-2014

Lata	Brak trudności			Trudności popytowe			Trudności podażowe			Trudności popytowe i podażowe		
	$i_{t/0}$	$i_{t/t-1}$	Y_g	$i_{t/0}$	$i_{t/t-1}$	Y_g	$i_{t/0}$	$i_{t/t-1}$	Y_g	$i_{t/0}$	$i_{t/t-1}$	Y_g
2004	100	–		100	–		100	–		100	–	
2005	114,36	114,36	4,19	89,81	89,81	-2,72	100,00	100,00	-0,65	92,67	92,67	-7,28
2006	127,94	111,87		75,93	84,54		148,57	148,57		86,67	93,53	
2007	137,08	107,14		63,66	83,84		154,29	103,85		97,33	112,31	
2008	131,85	96,19		69,68	109,45		140,00	90,74		96,67	99,32	
2009	125,07	94,85		73,84	105,98		117,14	83,67		107,33	111,03	
2010	120,63	96,45		81,94	110,97		131,43	112,20		92,00	85,71	
2011	125,33	103,90		86,81	105,93		91,43	69,57		75,33	81,88	
2012	126,37	100,83		78,47	90,40		105,71	115,63		93,33	123,89	
2013	130,03	102,89		89,12	113,57		74,29	70,27		60,67	65,00	
2014	144,65	111,24		78,01	87,53		94,29	126,92		50,67	83,52	

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw*.

Na funkcjonowanie i rozwój nowo powstałych przedsiębiorstw w latach 2004–2014 duży wpływ miały trudności o charakterze popytowym, a wśród nich w szczególności istnienie zbyt dużej konkurencji (średnio 76,09%) oraz podejmowanie przez nią działań związanych z obniżką cen (średnio 57,06%). Równie ważnym czynnikiem ograniczającym działalność nowo powstałych przedsiębiorstw były niewystarczające środki klientów, z którymi związany jest poziom popytu na oferowane produkty lub usługi (rys. 2).

W 2014 roku w stosunku do 2004 roku wyraźnie zmniejszył się odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw, na funkcjonowanie i rozwój których wpływ miały niewystarczające



Rysunek 2. Odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw wskazujących na trudności popytowe oddziałujące na ich funkcjonowanie i rozwój w latach 2004–2014 (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw*.

Tabela 2

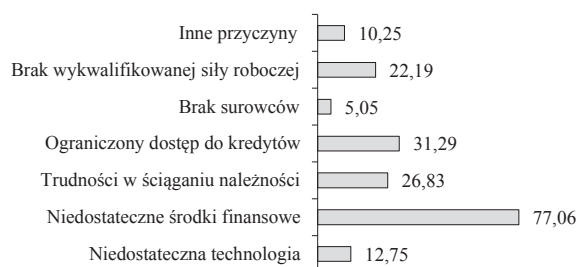
Dynamika zmian odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw według trudności popytowych oddziałujących na ich funkcjonowanie i rozwój w latach 2004–2014

Lata	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Niewystarczające środki klientów											
$i_{t/0}$	100	83,95	79,43	77,09	73,24	77,42	73,41	86,62	90,80	80,27	78,60
$i_{t/t-1}$	–	83,95	94,62	97,05	95,01	105,71	94,82	118,00	104,83	88,40	97,92
y_g						–2,64					
Zbyt duża konkurencja na rynku											
$i_{t/0}$	100	94,78	95,9	90,17	91,29	92,79	96,27	91,29	95,90	95,77	96,89
$i_{t/t-1}$	–	94,78	101,18	94,03	101,24	101,63	103,75	94,83	105,04	99,87	101,17
y_g						–0,35					
Obniżka cen przez firmy konkurencyjne											
$i_{t/0}$	100	87,62	95,24	81,27	74,6	89,84	91,43	86,98	93,33	98,41	97,62
$i_{t/t-1}$	–	87,62	108,7	85,33	91,8	120,43	101,77	95,14	103,7	105,44	99,19
y_g						–0,27					
Przedsiębiorstwo niedostatecznie znane na rynku											
$i_{t/0}$	100	95,48	93,72	110,55	116,33	108,54	114,32	122,61	123,37	111,81	113,32
$i_{t/t-1}$	–	95,48	98,16	117,96	105,23	93,3	105,32	107,25	100,61	90,63	101,35
y_g						1,4					
Inne przyczyny											
$i_{t/0}$	100	103,13	96,88	92,71	92,71	123,96	126,04	94,79	112,50	116,67	79,17
$i_{t/t-1}$	–	103,13	93,94	95,70	100,00	133,71	101,68	75,21	118,68	103,70	67,86
y_g						–2,56					

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw*.

środki klientów. Bariera ta może pośrednio warunkować i wpływać na wielkość popytu zgłaszanego na oferowane przez nowo powstałe podmioty produkty lub usługi. Nieznacznie zmalał odsetek przedsiębiorstw, które ograniczane były przez konkurencję i jej działania. Średniorocznie odsetek tych przedsiębiorstw zmniejszał się o 0,35 i 0,27%. Warto zauważyć, iż w analizowanym okresie z roku na rok wzrastał odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw, których funkcjonowanie ograniczane było przez niedostateczną rozpoznawalność na rynku (średniorocznie o 1,4%) (tab. 2).

Barьеры o charakterze podażowym, które ograniczały działalność ponad 77% nowo powstałych przedsiębiorstw wynikały z braku wystarczających środków finansowych (rys. 3). Wysoki odsetek stanowiły również trudności w dostępie do kredytów bankowych (średnio 31,29%), trudności w ściąganiu należności (średnio 26,83%) oraz brak wykwalifikowanej siły roboczej (średnio 22,19%).



Rysunek 3. Odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw wskazujących na trudności podażowe oddziałujące na ich funkcjonowanie i rozwój w latach 2004–2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw*.

W 2014 roku w stosunku do 2004 roku wzrósł odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw, których działalność ograniczana była przez brak wystarczającej technologii oraz surowców. Z roku na rok odsetek tych przedsiębiorstw zwiększał się odpowiednio o 2,97 i 3,54%. Należy jednak zauważyć, iż w największym stopniu średniorocznie zwiększał się odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw, w których istotną barierą ograniczającą działalność był brak wykwalifikowanej siły roboczej (o 4,53%).

Znacząco z roku na rok zmniejszał się odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw, których działalność ograniczana była brakiem dostępu do kredytów bankowych (o 4,18%). W 2014 roku w porównaniu do 2004 roku odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw mających trudności w dostępie do kredytów bankowych zmalał o 31,91%. Podobna tendencja charakterystyczna była dla przedsiębiorstw, w których trudność w ściąganiu należności wpływała na ich funkcjonowanie i rozwój. Średniorocznie odsetek tych przedsiębiorstw zmniejszał się o 4,64%. Natomiast w całym analizowanym okresie odsetek ten zmniejszył się o 35,77% (tab. 3).

Tabela 3

Dynamika zmian odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw według trudności podażowych oddziałujących na ich funkcjonowanie i rozwój w latach 2004–2014

Lata	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Niedostateczna technologia											
$i_{t/0}$	100	96,23	113,21	102,83	108,49	117,92	124,53	170,75	133,96	124,53	130,19
$i_{t/t-1}$		96,23	117,65	90,83	105,50	108,70	105,60	137,12	78,45	92,96	104,55
y_g						2,97					
Niedostateczne środki finansowe											
$i_{t/0}$	100	94,94	89,75	92,35	88,89	92,84	90,37	98,27	97,65	101,73	99,75
$i_{t/t-1}$		94,94	94,54	102,89	96,26	104,44	97,34	108,74	99,37	104,17	98,06
y_g						-0,03					
Trudności w ściąganiu należności											
$i_{t/0}$	100	81,4	51,21	53,91	64,96	77,63	69	71,16	97,04	63,88	65,23
$i_{t/t-1}$		81,4	62,91	105,26	120,5	119,5	88,89	103,13	136,36	65,63	102,11
y_g						-4,64					
Ograniczony dostęp do kredytów											
$i_{t/0}$	100	76,83	80,85	52,72	57,21	79,43	68,56	73,76	77,54	78,72	68,09
$i_{t/t-1}$		76,83	105,23	65,2	108,52	138,84	86,31	107,59	105,13	101,52	86,49
y_g						-4,18					
Brak surowców											
$i_{t/0}$	100	71,43	83,67	85,71	75,51	38,78	144,9	102,04	175,51	118,37	136,73
$i_{t/t-1}$		71,43	117,14	102,44	88,1	51,35	373,68	70,42	172	67,44	115,52
y_g						3,54					
Brak wykwalifikowanej siły roboczej											
$i_{t/0}$	100	87,41	141,96	244,76	201,4	169,23	146,15	148,25	146,85	172,03	148,95
$i_{t/t-1}$		87,41	162,4	172,41	82,29	84,03	86,36	101,44	99,06	117,14	86,59
y_g						4,53					
Inne przyczyny											
$i_{t/0}$	100	80,41	108,25	107,22	102,06	137,11	105,15	88,66	116,49	111,34	106,19
$i_{t/t-1}$		80,41	134,62	99,05	95,19	134,34	76,69	84,31	131,4	95,58	95,37
y_g						0,67					

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS: *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw*.

Uwagi końcowe

Wyniki przeprowadzonych badań wskazują, iż w analizowanych latach wzrastał odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw wskazujących na brak występowania ograniczeń w ich działalności i rozwoju. Przedsiębiorcy, których funkcjonowanie było utrudnione, znacznie częściej wskazywali na obecność barier o charakterze popytowym niż podażowym. Wśród

barier o charakterze popytowym, najczęściej występujące to zbyt duża konkurencja oraz obniżka cen przez konkurencję. Równie istotnym czynnikiem były niewystarczające środki klientów, z czym związany jest poziom popytu na oferowane produkty lub usługi, a także słaba pozycja rynkowa. W ostatnich latach obserwuje się spadek odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw wskazujących na występowanie trudności popytowych. Tempo i kierunek tych zmian jest zróżnicowane ze względu na rodzaj pojawiającego się ograniczenia. Wzrost odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw ograniczanych przez trudności popytowe odnotowano tylko w przypadku bariery związanej z niedostateczną rozpoznawalnością na rynku. Mając to na uwadze można stwierdzić, iż bariera ta, przynajmniej w odniesieniu do nowo powstałych przedsiębiorstw, ma i będzie miała duże znaczenie w ich funkcjonowaniu. Zarządzający nowo powstałymi przedsiębiorstwami powinni koncentrować swoje działania na pozytywnym kształtowaniu wizerunku i rozpoznawalności przedsiębiorstwa oraz poszukiwaniu nowych kanałów dotarcia do klientów. Natomiast do najistotniejszych czynników o charakterze popytowym stanowiących bariery funkcjonowania nowo powstałych przedsiębiorstw należą: niedostateczne środki finansowe, ograniczony dostęp do kredytów oraz trudności w ściąganiu należności. Pozytywnym zjawiskiem jest obserwowany spadek odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw wskazujących na występowanie tych ograniczeń. Daje to większe możliwości w zakresie takiego zarządzania finansami, które umożliwi większą ekspansję gospodarczą i rynkową nowo powstałych przedsiębiorstw. Na uwagę zasługuje fakt wzrastającego odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw, których działalność ograniczana jest przez brak wykwalifikowanej siły roboczej, brak surowców czy niedostateczną technologię. To powoduje, że przetrwanie na rynku wymaga od przedsiębiorców właściwego dostosowania metod organizacji i zarządzania do posiadanych zasobów kapitałowych, wytwórczych i ludzkich.

Literatura

- Bartlett, W., Buković, V. (2001). Barriers to SME growth in Slovenia. *Economic Policy in Transitional Economics*, 2 (11), 177–195.
- Borowiecki, R., Siuta-Tokarska, B. (2008). *Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania*. Warszawa: Difin.
- Chądzyński, M. (2007). Główne bariery rozwoju i funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich województwa łódzkiego. W: Z. Ziolo, T. Rachwał (red.), *Rola przedsiębiorczości w aktywizacji gospodarczej. Przedsiębiorczość – Edukacja* nr 3 (s. 128–132). Warszawa–Kraków: Wydawnictwo Nowa Era.
- Federation of Small Businesses (2000). *Barriers to Survival and Growth in UK Small Firms*.
- GUS. *Warunki Powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw*. Pobrano z: <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/podmioty-gospodarcze-wyniki-finansowe/przedsiębiorstwa-niefinansowe/warunki-powstania-i-działania-oraz-perspektywy-rozwojowe-polskich-przedsiębiorstw-powstałych-w-latach-2009-2013,16,12.html>.
- <http://zpp.net.pl/projekty/bariery-prowadzenia-dzialalnosci> (17.01.2018).
- Kochmańska, M. (2007). *Bariery rozwoju przedsiębiorczości małych i średnich firm*. Sosnowiec: Wydawnictwo Wyższej Szkoły Humanitas.
- Raport (2013). *Bariery rozwoju przedsiębiorstw, czyli co najbardziej hamuje wzrost polskich firm*. Raport z wyników ankiety przeprowadzonej podczas II Forum Przedsiębiorców Grant Thornton, grudzień 2013.
- Sobczyk, M. (2004). *Statystyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Sosińska-Wit, M., Gałązka, K. (2014). Bariery rozwoju przedsiębiorczości sektora MSP na przykładzie województwa lubelskiego. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 348.
- Starczewska-Krzysztozek, M. (2013). *Szanse i zagrożenia dla rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw. Raport z wyników badania przeprowadzonego przez PKPP Lewiatan w ramach projektu „Monitoring kondycji sektora MSP w latach 2010–2012” współfinansowanego przez Unię Europejską w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.*
- Świeszczak, M. (2016). *Potencjał innowacyjny małych i średnich przedsiębiorstw. Przykład województwa łódzkiego.* Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- www.internationalbusinessreport.com.
- Zdrajkowska, B., Zakrzewska-Bielawska, A. (2006). *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce i Wielkiej Brytanii.* W: I.K. Hejduk, J. Korczak (red.), *Gospodarka oparta na wiedzy* (s. 723–733). Koszalin: Wydawnictwo Politechniki Koszalińskiej.
- Związek Przedsiębiorców i Pracodawców (ZPP) (2011). *Największe przeszkody w prowadzeniu działalności gospodarczej według przedsiębiorców.* Warszawa.

THE IMPORTANCE OF DEMAND AND SUPPLY BARRIERS IN ACTIVITIES OF NEWLY ESTABLISHED ENTERPRISES

Abstract: *Purpose* – Identify demand and supply barriers of newly established enterprises in Poland in the years 2004–2014 and to identify which of the listed difficulties are critical for their development.

Design/methodology/approach – On the basis of statistical data included in the Central Statistical Office (GUS) publication entitled: *Creation and operation conditions, development prospects of Polish enterprises established in the years 2004–2014*, the percentage of newly created enterprises according to the difficulty of functioning was assessed. Analysis of the intensity of changes in the phenomena by means of single-base ($i_{t/0}$) and string indexes ($i_{t/t-1}$) and the mean rate of change of the phenomenon (y_g).

Findings – Research has shown that demand barriers are more of a problem for the newly established enterprises than supply barriers. Among the difficulties of a demanding nature, the most critical ones are: the existence of too much competition and the price reduction activities undertaken by it. The most important supply-side factors that constitute barriers to the functioning of the newly established enterprises include: insufficient financial resources and limited access to credit.

Originality/value – Indicating barriers of the companies activity is important because it gives the opportunity to take appropriate measures and adopt a strategy to improve the functioning of enterprises in the SME sector in Poland. It can, therefore, contribute to increasing the chances of survival and development.

Keywords: newly established enterprises, supply barriers, demand barriers

Cytowanie

- Zawadzka, D., Kurdyś-Kujawska, A. (2018). Znaczenie barier popytowych i podażowych w działalności nowo powstałych przedsiębiorstw w Polsce. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, 1 (91), 125–135. DOI: 10.18276/frfu.2018.91-11.