

DANUTA ZAWADZKA, AGNIESZKA KURDYŚ-KUJAWSKA

danuta.zawadzka@tu.koszalin.pl, agnieszka.kurdys-kujawska@tu.koszalin.pl

*Problemy finansowe kontrahenta jako bariera rozwoju nowo
powstałego przedsiębiorstwa – ujęcie branżowe uwarunkowań
rynkowych w Polsce*

Financial Problems of the Customer as a Barrier to the Development of a Newly Established Company –
Sectoral Approach to Market Conditions in Poland

Słowa kluczowe: problemy finansowe kontrahenta; nowo powstałe przedsiębiorstwa; bariery rozwoju

Keywords: financial problems of the customer; newly established companies; barriers

Kod JEL: L26; M13; G3

Wstęp

Każdy podmiot rozpoczynający działalność gospodarczą napotyka na szereg trudności o zróżnicowanym charakterze i sile. Mają one charakter zewnętrzny w stosunku do przedsiębiorstwa (egzogogeniczny) lub mogą zależeć od specyfiki podmiotu (uwarunkowania endogeniczne). Do istotnych barier funkcjonowania nowo powstałych przedsiębiorstw zalicza się m.in. trudności wynikające z zagrożeń rynkowych. Ich konsekwencją jest zmniejszone zapotrzebowanie na produkty lub usługi oraz agresywne działania konkurencji. Zagrożenia te nie są stałe w czasie, a także nie odnoszą się w ten sam sposób do wszystkich nowo powstałych przedsiębiorstw. Można poszukiwać pewnych zależności, np. pod względem cech przedsiębiorstw czy uwarunkowań rynkowych. Te z kolei można próbować scharakteryzować branżą,

w której funkcjonuje nowo powstałe przedsiębiorstwo. W kontekście uwarunkowań rynkowych prowadzonej działalności jednym z najistotniejszych warunków przetrwania i rozwoju jest ciągłość sprzedaży. Stąd bardzo istotnym czynnikiem jest możliwość dostawy wytworzonych produktów, zakupionych towarów lub realizacji usług w oparciu o środki finansowe odbiorców – kontrahentów. Problemy finansowe kontrahentów wraz z dążeniem do wyeliminowania konkurencji przez podmioty posiadające dobrą pozycję na rynku stanowią jedno z najistotniejszych zagrożeń dla nowo powstałych przedsiębiorstw.

Celem opracowania jest analiza znaczenia problemów finansowych kontrahenta na tle innych barier rynkowych ograniczających powstanie i rozwój przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2014 w ujęciu branżowym. Realizacja celu głównego nastąpiła dwuetapowo. W pierwszej kolejności określono odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw, których działalność była ograniczana przez bariery o charakterze rynkowym, z uwzględnieniem rodzajów trudności oraz branży, w jakiej działały przedsiębiorstwa, ze szczególnym uwzględnieniem niewystarczających środków klienta jako bariery dla dostawcy. W drugim etapie dokonano klasyfikacji branż ze względu na podobieństwo zmian występowania rynkowych barier ograniczających działalność nowo powstałych przedsiębiorstw. Zwrócono uwagę na branże, w których problemy finansowe kontrahentów (odbiorców) występują najczęściej. W pracy postawiono tezę, iż problemy finansowe odbiorcy są istotną barierą nowo powstałych przedsiębiorstw, zwłaszcza w branżach, w których działalność koncentruje się na oferowaniu/wytwarzaniu towarów/produktów i/lub usług na rzecz klientów indywidualnych. Dla osób fizycznych sytuacja finansowa jest bowiem czynnikiem determinującym popyt. W branżach, w których współpraca w dużej części jest realizowana w wymiarze B2B, istnieją możliwości wsparcia powstania zapasów w drodze pozyskania kapitału od dostawcy (kredyt kupiecki) lub innych źródeł finansowania. Problemy finansowe kontrahenta w tych branżach nie stanowią istotnej bariery funkcjonowania i rozwoju nowo powstałych przedsiębiorstw.

Problematyka niewystarczających środków klienta, wynikających z jego problemów finansowych, mieści się w grupie barier rynkowych, egzogenicznych [Pasieczny, Kłobukowski, 2015, s. 40–50], odnoszących się do otoczenia przedsiębiorstwa [Acs, Armington, Zhang, 2007, s. 367–392; Bartlett, Buković, 2001, s. 177–195], a także barier natury popytowej – ograniczających sprzedaż wyrobów i usług [GUS, 2014]. Obok niewystarczających środków finansowych w posiadaniu odbiorców zalicza się do nich również: zbyt dużą konkurencję, obniżanie cen przez konkurencję, niedostateczną identyfikację przedsiębiorstwa przez rynek. W badaniach podkreśla się dużą rolę struktury przemysłu w otoczeniu nowo powstałego przedsiębiorstwa. Prowadzone są analizy w odniesieniu do specyfiki regionów [Lisowska, 2013, s. 74–84], rynku pracy [Fritsch, 1997, s. 437–448] oraz struktury branżowej funkcjonujących przedsiębiorstw [Gerosky, 1995, s. 413–614]. W latach 2004–2014 w Polsce największe szanse przeżycia pierwszego roku miały podmioty z obszaru

ochrony zdrowia, obsługi nieruchomości i firm, pozostałej działalności usługowej, przedsiębiorstw przemysłowych oraz działających w zakresie edukacji [Zawadzka, Kurdyś-Kujawska, 2016, s. 209].

1. Materiał i metody badawcze

W badaniu wykorzystano dane GUS z lat 2005–2014 dotyczące warunków powstania i działania oraz perspektyw rozwojowych polskich przedsiębiorstw. Badaniem objęto nowo powstałe przedsiębiorstwa, których działalność była ograniczana przez trudności o charakterze rynkowym (popytowym – ograniczające sprzedaż wyrobów i usług), z podziałem według podstawowego rodzaju prowadzonej działalności. Obszary działalności nowo powstałych przedsiębiorstw wyodrębniono w oparciu o Polską Klasyfikację Działalności (PKD 2004). Do oceny zmian zjawiska w badanym okresie wykorzystano średnią geometryczną oraz średnie tempo zmian. Natomiast do grupowania branż ze względu na podobieństwo zmian występowania rynkowych barier działalności zastosowano metodę *k*-średnich. W wariancie metody *k*-średnich poszczególne obiekty zostały przypisane do grupy o najbliższym środku ciężkości. W celu określenia liczby klas wykorzystano aglomeracyjną procedurę hierarchiczną – metodę Warda. Warunek „stop” ustalono, wykorzystując dendrogram zgodnie z zasadą, która określa, iż podziału dokonuje się w miejscu o najmniejszej gęstości połączeń dendrogramu, tzn. odcinając najdłuższe gałęzie drzewa [Grabiński, 1992]. Na tej podstawie przyjęto, że liczba klas w badaniu będzie wynosiła trzy. W grupowaniu przyjęto następujące oznaczenia dotyczące poszczególnych branż: B1 – przemysł, B2 – budownictwo, B3 – handel, B4 – hotele i restauracje, B5 – transport, B6 – pośrednictwo finansowe, B7 – obsługa nieruchomości i firm, B8 – edukacja, B9 – ochrona zdrowia, B10 – pozostała działalność. Cechy wykorzystane w grupowaniu dotyczą średniego tempa zmian odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw w poszczególnych branżach pod względem: niewystarczających środków klientów, zbyt dużej konkurencji na rynku, obniżki cen przez firmy konkurencyjne, braku rozpoznawalności firmy, innych.

2. Wyniki i dyskusja

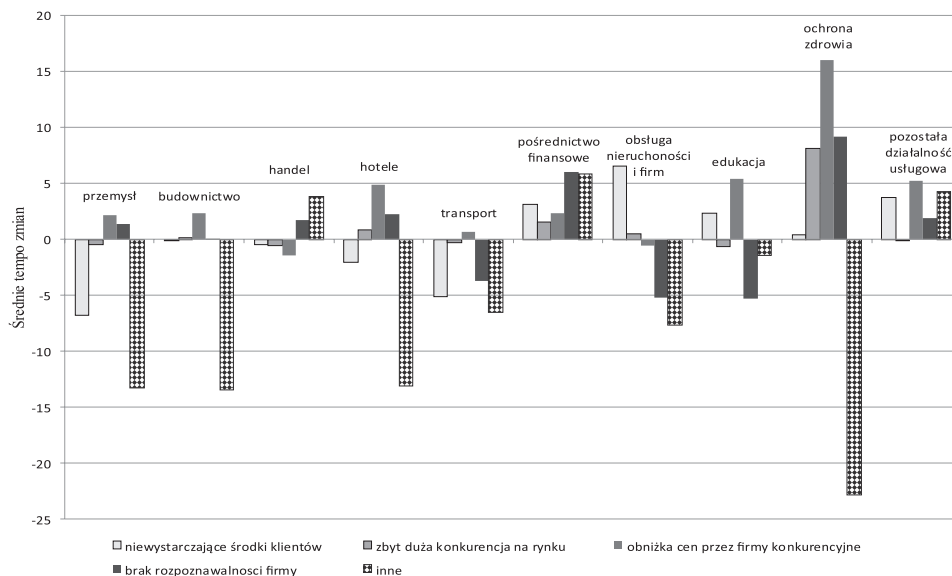
Bariery o charakterze rynkowym występują średnio w co trzecim nowo powstałym przedsiębiorstwie w Polsce. Są one znacznie częściej wskazywane przez podmioty zajmujące się handlem (średnio 43,8%) oraz pośrednictwem finansowym (średnio 40,8%). W najmniejszym stopniu występują one w przedsiębiorstwach przemysłowych (średnio 18,4%) oraz działających w obszarze ochrony zdrowia (średnio 19,7%). W 2014 r. w stosunku do 2005 r. zmalał odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw, których działalność była ograniczana przez bariery rynkowe (średnio z roku na rok o 1,2 p.p.). Znaczne spadki odnotowano w branży pośrednictwa

finansowego (o 23,2 p.p.) i edukacji (o 14,9 p.p.). Natomiast wzrost odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw charakterystyczny był dla branży przemysłowej (o 10,6 p.p.), transportowej (2,3 p.p.) oraz budowlanej (0,7 p.p.).

Nowo powstałe przedsiębiorstwa, bez względu na rodzaj prowadzonej działalności, podlegają silnej konkurencji. Świadczą o tym wyniki badań, według których najczęstszą barierą ograniczającą rozwój i funkcjonowanie nowo powstałych przedsiębiorstw jest występowanie na rynku zbyt dużej konkurencji. Największy odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw wskazujących na występowanie tych trudności dotyczył podmiotów zajmujących się transportem, handlem oraz pośrednictwem finansowym. Średni odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw, których działalność była ograniczana przez zbyt dużą konkurencję na rynku, wyniósł 74,04%, podczas gdy w branży transportowej, handlowej i pośrednictwa finansowego średnia ta kształtowała się na poziomie 82,07%. Największy odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw, których barierą funkcjonowania było obniżanie cen przez konkurencję, odnotowano w branży transportowej (średnio 67,77%), budowlanej (średnio 63,31%) oraz handlu (średnio 59,02%). Natomiast w najmniejszym stopniu bariera ta wskazywana była przez nowo powstałe przedsiębiorstwa zajmujące się ochroną zdrowia (średnio 29,21%). W grupie tej odnotowano również najmniejszy odsetek (średnio 62,28%) przedsiębiorstw, których barierą funkcjonowania i rozwoju była zbyt duża konkurencja na rynku. Rozpoznawalność na rynku jako bariera ograniczająca działalność była wskazywana średnio przez 44,74% nowo powstałych przedsiębiorstw. W największym stopniu bariera ta ograniczała działalność przedsiębiorstw zajmujących się ochroną zdrowia (średnio 51,46%), w najmniejszym zaś przedsiębiorstwa transportowe (średnio 33,84%) i handlowe (średnio 36,30%). Funkcjonowanie i rozwój nowo powstałych przedsiębiorstw determinował także popyt na oferowane produkty lub usługi, który zależy od posiadanych przez odbiorców środków finansowych. Niewystarczające środki klientów mogą powodować ograniczenie popytu i tym samym obniżenie wielkości produkcji, a w konsekwencji przychodów przedsiębiorstwa. Średnio 46,15% nowo powstałych przedsiębiorstw niewystarczające środki odbiorców wskazywało jako czynnik ograniczający ich działalność. Brak wystarczających środków finansowych najczęściej ograniczał działalność przedsiębiorstw zajmujących się ochroną zdrowia oraz obsługą nieruchomości i firm.

Analiza średniego tempa zmian odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw, których działalność była ograniczana przez określone bariery rynkowe, wykazała, iż w pięciu branżach (tj. przemysł, budownictwo, handel, hotele i transport) odnotowano spadek odsetka przedsiębiorstw, których działalność była ograniczana przez niewystarczające środki odbiorców (rys. 1). Najwyższy procentowy spadek odnotowano wśród odsetka przedsiębiorstw przemysłowych (6,84 p.p.) i transportowych (5,12 p.p.). W pozostałych branżach z roku na rok wzrastał odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw, których działalność była ograniczana ze względu na niewystarczające środki finansowe odbiorców. Najwyższy średnioroczny wzrost odsetka tych przedsiębiorstw odnotowano wśród podmiotów zajmujących się obsługą nieruchomości

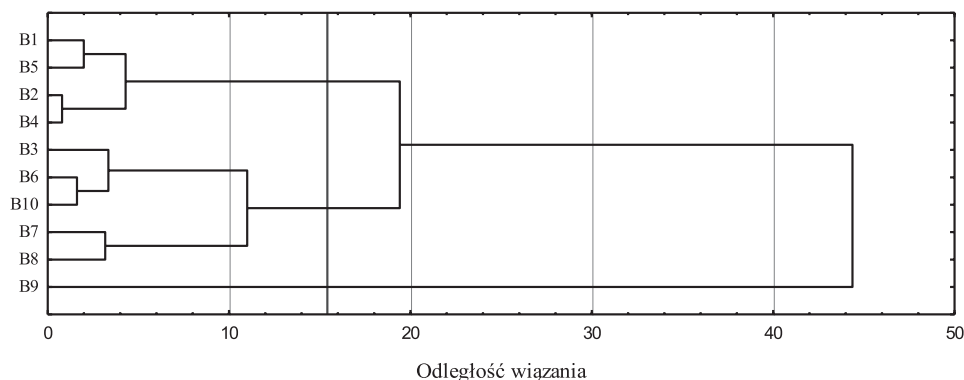
i firm (6,58 p.p.). Znaczącym zmianom nie uległ odsetek przedsiębiorstw, dla których barierą funkcjonowania i rozwoju była zbyt duża konkurencja na rynku. Wyjątek stanowią przedsiębiorstwa z branży ochrona zdrowia. Średniorocznie w badanym okresie ich odsetek wzrastał o 8,10 p.p. Jednocześnie w przedsiębiorstwach z branży przemysłowej, handlu i edukacji malał odsetek przedsiębiorstw mających problemy wynikające z działania zbyt dużej konkurencji na rynku. Należy zaznaczyć, iż spadek ten nie był znaczący, kształtował się bowiem na poziomie poniżej 1 p.p. W większości branż z roku na rok coraz większy odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw wskazywał, iż barierą ograniczającą ich funkcjonowanie i rozwój jest obniżanie cen przez konkurencję. Największy średnioroczny spadek odsetka tych przedsiębiorstw odnotowano wśród jednostek działających w ochronie zdrowia (16,06 p.p.). Natomiast zmniejszający się odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw, których barierą funkcjonowania było obniżanie cen przez konkurencję, charakterystyczny był dla podmiotów zajmujących się handlem (1,47 p.p.) oraz obsługą nieruchomości i firm (0,52 p.p.). Również w większości analizowanych branż rokrocznie zwiększał się odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw, dla których ograniczeniem funkcjonowania i rozwoju była niedostateczna rozpoznawalność na rynku. Tylko w branży transportowej, obsłudze nieruchomości i firm oraz edukacji z roku na rok coraz mniejszy odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw wskazywał, że brak rozpoznawalności jest barierą ograniczającą ich funkcjonowanie i rozwój.



Rys. 1. Średnie tempo zmian odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw wskazujących na występowanie barier rynkowych ograniczających ich funkcjonowanie i rozwój według branży w Polsce w latach 2005–2014

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

Na podstawie analizy średniego tempa zmian odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw, których działalność była ograniczana przez określone bariery rynkowe, wyróżniono trzy grupy branż podobnych pod względem badanego zjawiska. Pierwsza grupa jest jednoelementowa. Należy do niej tylko branża ochrona zdrowia (rys. 2). W branży tej średnie tempo zmian odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw było dodatnie, co oznacza, że z roku na rok wzrastał odsetek przedsiębiorstw, których działalność była ograniczana przez rynkowe bariery funkcjonowania i rozwoju, w tym w szczególności dotyczyły to trudności związanych z natężeniem (średnio o 8,10 p.p.) i działaniem przedsiębiorstw konkurencyjnych na rynku związanych z obniżką cen (średnio o 16,06 p.p.) oraz brakiem rozpoznawalności przedsiębiorstwa (średnio o 9,14 p.p.).



Rys. 2. Dendrogram podziału branż metodą Warda z uwzględnieniem kwadratowej odległości euklidesowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS.

W drugiej grupie znalazły się branże obejmujące nowo powstałe przedsiębiorstwa zajmujące się handlem, pośrednictwem finansowym, obsługą nieruchomości i firm, edukacją oraz pozostałą działalnością. Jest to grupa branż o wysokich wartościach wskaźników: średnie tempo zmian nowo powstałych przedsiębiorstw wskazujących na niewystarczające środki finansowe odbiorców i średnie tempo zmian nowo powstałych przedsiębiorstw wskazujących na występowanie obniżki cen przez firmy konkurencyjne. Oznacza to, że w grupie tej znalazły się branże, w których w analizowanym okresie średniorocznie zwiększał się odsetek nowo powstałych przedsiębiorstw, których działalność była ograniczana ze względu na brak wystarczających środków odbiorców oraz obniżanie cen przez przedsiębiorstwa konkurencyjne. Należy też zauważyć, iż grupa ta charakteryzowała się dodatnią wartością wskaźnika średniego tempa zmian nowo powstałych przedsiębiorstw wskazującego na zbyt dużą konkurencję na rynku. Zatem również wzrastał odsetek przedsiębiorstw, których barierą było zbyt duże natężenie konkurencji na rynku. Średni wzrost tego wskaźnika dla ogółu podmiotów z tej grupy kształtował się na poziomie 0,14 p.p. W grupie tej wystąpił spadek odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw mających problemy

z rozpoznawalnością na rynku (średnio o 0,18%). Trzecią grupę stanowiły branże: przemysłowa, transportowa, budowlana oraz zajmujące się hotelarstwem i gastronomią. Branże te odznaczały się spadkiem odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw, których działalność była ograniczana przez niewystarczające środki klientów (średnio o 3,53 p.p.). Nieznacznie w grupie tej zmniejszył się odsetek przedsiębiorstw mających trudności z rozpoznawalnością (średnio o 0,03 p.p.). Wzrósł natomiast odsetek przedsiębiorstw, których działalność była ograniczana ze względu na obniżanie cen przez przedsiębiorstwa konkurencyjne (średnio o 2,50 p.p.). Grupa ta charakteryzowała się także bardzo niskim średnim tempem zmian (0,02 p.p.) odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw, których działalność była determinowana przez funkcjonowanie zbyt dużej liczby podmiotów konkurencyjnych na rynku.

Podsumowanie

Powstanie i rozwój nowo powstałych przedsiębiorstw w konkurencyjnym otoczeniu jest równoznaczne z koniecznością przewycięzania wielu trudności. Przeprowadzona analiza potwierdziła, że sytuacja finansowa kontrahentów/klientów ma istotny wpływ na funkcjonowanie tej grupy przedsiębiorstw. Wielkość popytu zgłaszanego przez odbiorców, a także terminowość regulowania przez nich zobowiązań handlowych, wpływa bowiem na wielkość osiąganych przychodów nowo powstałych przedsiębiorstw, pełniących rolę dostawców wytworzonych dóbr i usług. Skala występowania trudności związanych z niewystarczającymi środkami finansowymi odbiorców jest zróżnicowana ze względu na branżę, w której funkcjonuje przedsiębiorstwo. W największym stopniu bariera ta ograniczała nowo powstałe przedsiębiorstwa podejmujące działalność w zakresie ochrony zdrowia, obsługi nieruchomości i firm, pośrednictwa finansowego oraz hotelarstwa i gastronomii. Wynika to z uwarunkowań funkcjonowania podmiotów w danych branżach. Podmioty ochrony zdrowia oferują usługi, które w dużym stopniu zależą od zasobów finansowych klientów. Ich dochód jest podstawowym czynnikiem determinującym możliwości finansowania usług medycznych. Podobne uwarunkowania dotyczą branży obsługi nieruchomości i firm, pośrednictwa finansowego, hotelarstwa i gastronomii. Z badań wynika, iż występują znaczące różnice w tempie zmian odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw, których działalność jest ograniczana przez niewystarczające środki klientów. W ostatnich latach można zaobserwować, że trudność ta w coraz mniejszym stopniu ograniczała działalność nowo powstałych przedsiębiorstw z branży przemysłowej, transportowej i budowlanej. Przedsiębiorstwa działające w tych branżach wypadają lepiej pod względem zmian odsetka nowo powstałych przedsiębiorstw deklarujących, że występują u nich trudności wynikające z niewystarczających środków klientów. Wynika to prawdopodobnie z faktu, iż odbiorcami w tych branżach nie są klienci indywidualni. Kontrahentami są bowiem inne przedsiębiorstwa, które mają dostęp do kapitału, a zatem możliwości kreowania popytu i finansowania zobowiązań handlowych.

Bibliografia

- Acz Z.J., Armington C., Zhang T., *The determinants of new-firm survival across regional economies: The role of human capital stock and knowledge spillover*, "Papers in Regional Science" 2007, Vol. 86(3), DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1435-5957.2007.00129.x>.
- Bartlett W., Buković V., *Barriers to SME growth in Slovenia*, "Economic Policy in Transitional Economics" 2001, Vol. 11(2).
- Fritsch M., *New Firms and Regional Employment Change*, "Small Business Economics" 1997, No. 2.
- Gerosky P.A., *What Do We Know About Entry*, "International Journal of Industrial Organization" 1995, Vol. 13(4), DOI: [https://doi.org/10.1016/0167-7187\(95\)00498-X](https://doi.org/10.1016/0167-7187(95)00498-X).
- Grabiński T., *Metody taksonometrii*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1992.
- GUS, *Warunki powstania i działania oraz perspektywy rozwojowe polskich przedsiębiorstw*, Warszawa 2014.
- Lisowska R., *Barriers and stimulators of development of small and medium-sized enterprises located in marginalised regions*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2013, nr 281.
- Pasieczny J., Kłobukowski P., *Barriers to activity and development of startups and young firms*, [w:] M. Popowska (red.), *Przedsiębiorczość, jej przejawy i szanse rozwoju*, Politechnika Gdańska, Gdańsk 2015.
- Zawadzka D., Kurdyś-Kujawska A., *Przeżywalność nowo powstałych przedsiębiorstw w Polsce w latach 2003–2014*, „Marketing i Zarządzanie” 2016, nr 2.

Financial Problems of the Customer as a Barrier to the Development of a Newly Established Company – Sectoral Approach to Market Conditions in Poland

The aim of the study is to analyze the significance of the financial problems of the customer against other market barriers limiting the establishment and development of enterprises in Poland in the years 2005–2014 taking into account the industry. The paper argues that the financial problems of the customers are a significant barrier of newly established companies, particularly in industries where the focus is on the offering of goods and services to individual customers. For individuals, the financial situation is a determinant of demand. In industries where B2B co-operation is largely carried out, there are opportunities to support the creation of stocks by obtaining capital from suppliers (trade credit) or other sources of financing. The financial problems of the contractor in these industries do not constitute a significant barrier to the functioning and development of newly established companies. The panel data from the years 2003–2014, was taken from the Central Statistical Office (GUS) report "Creation and operation conditions, development prospects of Polish enterprises established".

Problemy finansowe kontrahenta jako bariera rozwoju nowo powstałego przedsiębiorstwa – ujęcie branżowe uwarunkowań rynkowych w Polsce

Celem opracowania jest analiza znaczenia problemów finansowych odbiorcy na tle innych barier rynkowych ograniczających powstanie i rozwój przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2014 w ujęciu branżowym. W pracy postawiono tezę, iż problemy finansowe odbiorcy są istotną barierą nowo powstałych przedsiębiorstw, w szczególności w branżach, w których działalność koncentruje się na oferowaniu/wytwarzaniu towarów/produktów i/lub usług na rzecz klientów indywidualnych. Dla osób fizycznych bowiem sytuacja finansowa jest czynnikiem determinującym popyt. W branżach, w których współpraca w dużej części jest realizowana w wymiarze B2B, istnieją możliwości wsparcia powstania zapasów w drodze pozyskania kapitału od dostawcy (kredyt kupiecki) lub innych źródeł finansowania. Problemy finansowe kontrahenta w tych branżach nie stanowią istotnej bariery funkcjonowania i rozwoju nowo powstałych przedsiębiorstw. W badaniu wykorzystano dane statystyki publicznej Głównego Urzędu Statystycznego z lat 2005–2014 dotyczące warunków powstania i działania oraz perspektyw rozwojowych polskich przedsiębiorstw.