

ZOFIA PRZYBYSZ

Politechnika Łódzka

Bariery dostępu MSP z regionu sieradzkiego do źródeł finansowania zewnętrznego

Uwagi wstępne

Na terenie miasta Sieradz i gminy Sieradz w 2008 r. podmioty zaliczone do sektora MSP stanowiły 99,2% przedsiębiorstw, w tym 93,7% to mikroprzedsiębiorstwa (4508), 5,6% — przedsiębiorstwa małe (269), 0,7% — przedsiębiorstwa średnie (34), 0,8% — przedsiębiorstwa duże (37).

Materiał empiryczny dotyczący czynników warunkujących występowanie barier dostępu do źródeł finansowania zewnętrznego oraz dostępności tych źródeł dla małych i średnich przedsiębiorstw został zebrany w drodze badania ankietowego. Badanie przeprowadzono w okresie luty–marzec 2009 r. na losowo wybranych 30 mikro, małych i średnich przedsiębiorstwach. Przeważającą część — aż 61% ankietowanych stanowili mężczyźni (tablica 1). Wykształcenie wyższe miało 47% badanych przedsiębiorców, 20% ankietowanych miało wykształcenie średnie zawodowe i także 20% — średnie, a 7% — zasadnicze zawodowe.

Tablica 1. Charakterystyka badanej zbiorowości

Wyszczególnienie	Kobiety	Mężczyźni
Wiek respondentów		
Do 30 lat	-	7
31–40 lat	13	7
41–50 lat	13	27
Powyżej 50 lat	7	20
Wykształcenie respondentów		
Podstawowe	-	-
Zasadnicze zawodowe	-	7
Średnie zawodowe	7	13
Średnie	-	20
Wyższe	27	20

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z badania ankietowego.

Badani przedsiębiorcy regionu sieradzkiego prowadzą działalność mieszaną, najczęściej handlowo-usługową (47%), usługową (30%), handlową (13%) i produkcyjną (10%). Na terenie miasta Sieradza prowadzi działalność 80% badanych przedsiębiorców, natomiast poza Sieradzem — 20% ankietowanych.

Bariery rozwoju sektora MSP regionu sieradzkiego

Z badań wynika, że przedsiębiorcy regionu sieradzkiego za najważniejszą barierę utrudniającą rozwój sektora MSP uważają zbyt wysokie podatki. Bariery tę wskazało 70% respondentów (tablica 2). Na drugim miejscu znalazł się utrudniony dostęp do źródeł finansowania zewnętrznego (46,7%), na następnych — brak wsparcia ze strony państwa i władz lokalnych (43,3%) oraz wysokie pozapłacowe koszty pracy (także 43,3%). Takie bariery, jak agresywna konkurencja, niski popyt oraz złożone i zmieniające się przepisy prawne były wskazane przez ok. 25% badanych, a pozostałe bariery wskazało mniej niż 15% respondentów.

Tablica 2. Bariery rozwoju sektora MSP regionu sieradzkiego zależnie od liczby zatrudnionych w przedsiębiorstwie

Bariera	Ogółem		Liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwie							
			tylko właściciel		1–9 osób		10–49 osób		50–249 osób	
	liczba	w % ^a	liczba	w % ^b	liczba	w % ^b	liczba	w % ^b	liczba	w % ^b
Zbyt wysokie podatki	21	70,0	2	50,0	15	75,0	2	100,0	2	50,0
Utrudniony dostęp do źródeł finansowania zewnętrznego	14	46,7	2	50,0	8	40,0	1	50,0	3	75,0
Wysokie pozapłacowe koszty pracy	13	43,3	1	25,0	8	40,0	-	-	4	100,0
Brak wsparcia ze strony państwa i władz lokalnych	13	43,3	1	25,0	8	40,0	2	100,0	2	50,0
Niski popyt	8	26,7	2	50,0	6	30,0	-	-	-	-
Agresywna konkurencja ze strony firm polskich i zagranicznych	8	26,7	-	-	5	25,0	2	100,0	1	25,0
Złożone i często zmieniające się normy prawne	7	23,3	-	-	5	25,0	-	-	2	50,0
Niestabilna sytuacja polityczna	4	13,3	-	-	3	15,0	-	-	1	25,0
Brak wiedzy menedżerskiej	4	13,3	-	-	4	20,0	-	-	-	-
Słaba koniunktura	2	6,7	-	-	2	10,0	-	-	-	-

^a Udział procentowy wskazań w całej grupie badanych przedsiębiorstw (30). ^b Udział procentowy wskazań w liczności danej klasy wielkości badanych przedsiębiorstw.

Źródło: Jak tablicy 1.

Żadne z badanych przedsiębiorstw nie uznało za barierę rozwoju niskiego poziomu kwalifikacji pracowników.

Czynniki utrudnionego dostępu do źródeł finansowania zewnętrznego

Utrudniony dostęp do źródeł finansowania zewnętrznego został uznany za bardzo ważną barierę rozwoju MSP regionu sieradzkiego. Czynniki warunkujące występowanie tej bariery przedstawiono w tabelicy 3.

Tabela 3. Czynniki utrudnionego dostępu do źródeł finansowania zewnętrznego w opinii MSP regionu sieradzkiego zależnie od liczby zatrudnionych w przedsiębiorstwie

Czynniki	Ogółem		Liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwie							
			tylko właściciel		1–9 osób		10–49 osób		50–249 osób	
	liczba	w % ^a	liczba	w % ^b	liczba	w % ^b	liczba	w % ^b	liczba	w % ^b
Wysoki koszt	26	86,7	2	50,0	20	100,0	2	100,0	2	50,0
Zbyt wiele formalności	22	73,3	2	50,0	20	100,0	-	-	-	-
Wysoka czasochłonność procedur	11	36,7	2	50,0	8	40,0	1	50,0	-	-
Długi czas oczekiwania na decyzję	4	13,3	-	-	2	10,0	-	-	2	50,0
Mała oferta produktowa firm oferujących usługi finansowe	3	10,0	-	-	2	10,0	-	-	1	25,0

^a Udział procentowy wskazań w całej grupie badanych przedsiębiorstw (30). ^b Udział procentowy wskazań w liczebności danej klasy wielkości badanych przedsiębiorstw.

Ź r ó d ł o: Jak tabelicy 1.

W największym stopniu wg sieradzkich przedsiębiorców powodują utrudniony dostęp do źródeł finansowania zewnętrznego następujące czynniki: wysoki koszt (86,7%), zbyt wiele formalności (73,3%) oraz wysoka czasochłonność procedur (36,7%). Żadne z badanych przedsiębiorstw za czynnik powodujący utrudniony dostęp do źródeł finansowania zewnętrznego nie podało, iż jest zbyt mało na rynku firm oferujących usługi finansowe.

W tabelicy 4 przedstawiono czynniki powodujące utrudniony dostęp do źródeł finansowania zewnętrznego wg fazy cyklu życia przedsiębiorstw.

W przedsiębiorstwach działających krócej niż 5 lat trzy najważniejsze czynniki powodujące utrudniony dostęp do źródeł finansowania zewnętrznego były identyczne z tymi dla ogółu przedsiębiorstw objętych badaniem (wysoki koszt, zbyt wiele formalności i wysoka czasochłonność). Przedsiębiorstwa działające 5–10 lat za najważniejsze czynniki powodujące występowanie tej bariery uznały wysoki koszt i zbyt wiele formalności, a na trzecim miejscu małą ofertę produktową. Firmy działające powyżej 10 lat poza dwoma głównymi czynnikami (koszt, formalności) wskazały jako utrudnienie także długi czas oczekiwania na decyzję przedsiębiorstwa świadczącego usługi finansowe. Żadne z badanych przedsiębiorstw za czynnik powodujący utrudniony dostęp do źródeł finansowania zewnętrznego nie podało, iż jest zbyt mało na rynku firm oferujących usługi finansowe.

Tablica 4. Czynniki utrudnionego dostępu do źródeł finansowania zewnętrznego w opinii MSP regionu sieradzkiego zależnie od liczby lat istnienia przedsiębiorstwa na rynku

Czynniki	Lata istnienia przedsiębiorstw na rynku									
	pierwszy rok		od 1 roku do 2 lat		2–5 lat		5–10 lat		powyżej 10 lat	
	liczba	w % ^a	liczba	w % ^a	liczba	w % ^a	liczba	w % ^a	liczba	w % ^a
Wysoki koszt	2	100,0	4	66,7	5	71,4	3	100,0	10	83,3
Zbyt wiele formalności	2	100,0	4	66,7	6	85,7	2	66,7	8	66,7
Wysoka czasochłonność procedur	2	100,0	2	33,3	6	85,7	-	-	1	8,3
Długi czas oczekiwania na decyzję	-	-	-	-	-	-	-	-	4	33,3
Mała oferta produktowa firm oferujących usługi finansowe	-	-	-	-	-	-	2	66,7	1	8,3

^a Udział procentowy w ogólnej liczbie wskazań dotyczących danej liczby lat istnienia przedsiębiorstwa na rynku.
Źródło: Jak tablicy 1.

Ocena stopnia rozwoju rynku usług finansowych i dostępności poszczególnych źródeł finansowania

W tablicy 5 przedstawiono ocenę stopnia rozwoju rynku usług finansowych przez przedsiębiorców regionu sieradzkiego.

Tablica 5. Ocena stopnia rozwoju rynku usług finansowych przez MSP regionu sieradzkiego zależnie od liczby zatrudnionych w przedsiębiorstwie

Stopień rozwoju	Ogółem		Liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwie							
			tylko właściciel		1–9 osób		10–49 osób		50–249 osób	
	liczba	w % ^a	liczba	w % ^b	liczba	w % ^b	liczba	w % ^b	liczba	w % ^b
Bardzo dobrze	6	20,0	-	-	4	20,0	-	-	2	50,0
Dobrze	6	20,0	2	50,0	2	10,0	1	50,0	1	25,0
Średnio	18	60,0	2	50,0	14	70,0	1	50,0	1	25,0
Ogółem	30	100,0	4	100,0	20,0	100,0	2,0	100,0	4	100,0

^a Udział procentowy wskazań w całej grupie badanych przedsiębiorstw (30). ^b Udział procentowy wskazań w liczebności danej klasy wielkości badanych przedsiębiorstw.
Źródło: Jak tablicy 1.

Większość badanych (60%) uznało, że stopień rozwoju rynku usług finansowych jest średni, 20% — że dobry, natomiast pozostałe 20% bardzo dobrze oceniło badane zjawisko. Całościowa ocena stopnia rozwoju rynku usług finansowych w regionie sieradzkim jest korzystna, nie pojawiły się odpowiedzi źle go oceniające.

W tablicy 6 przedstawiono ocenę ogólnej dostępności źródeł finansowania zewnętrznego przez sieradzkich przedsiębiorców.

Tablica 6. Ocena dostępności źródeł finansowania zewnętrznego przez MSP regionu sieradzkiego zależnie od liczby zatrudnionych w przedsiębiorstwie

Wskazana ocena	Ogółem		Liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwie							
			tylko właściciel		1–9 osób		10–49 osób		50–249 osób	
	liczba	w % ^a	liczba	w % ^b	liczba	w % ^b	liczba	w % ^b	liczba	w % ^b
Bardzo łatwo dostępne	2	6,7	-	-	2	10,0	-	-	-	-
Łatwo dostępne	6	20,0	-	-	3	15,0	-	-	3	75,0
Istnieją niewielkie problemy z dostępnością	16	53,3	2	50,0	12	60,0	2	100,0	-	-
Trudno dostępne	5	16,7	2	50,0	2	10,0	-	-	1	25,0
Bardzo trudno dostępne	1	3,3	-	-	1	5,0	-	-	-	-
Ogółem	30	100,0	4	100,0	20	100,0	2	100,0	4	100,0

^a Udział procentowy wskazań w całej grupie badanych przedsiębiorstw (30). ^b Udział procentowy wskazań w liczebności danej klasy wielkości badanych przedsiębiorstw.

Źródło: Jak tablicy 1.

Dla ponad połowy badanych przedsiębiorstw (53,3%) istnieją niewielkie problemy z dostępnością do źródeł finansowania zewnętrznego. Drugą najczęściej wskazywaną opinią była ocena, że źródła te są łatwo dostępne (20%), a za trudno dostępne uznało je 16,7% badanych.

Ocenę dostępności poszczególnych źródeł finansowania przez przedsiębiorców regionu sieradzkiego przedstawiono w tablicy 7.

Z badań wynika, że przedsiębiorcy regionu sieradzkiego nie mają dostępu do większości źródeł finansowania zewnętrznego lub mają go w niewielkim stopniu. Większości źródeł finansowania zewnętrznego przedsiębiorcy regionu sieradzkiego wystawili ocenę 0 (źródło niedostępne), 1 (źródło trudno dostępne) lub 2 (źródło średnio dostępne). Najmniej ocen zerowych mówiących o niedostępności źródła finansowania zewnętrznego otrzymały leasing (3,3%), kredyty bankowe (3,3%) oraz kredyty kupieckie (6,7%). Te trzy źródła finansowania zewnętrznego uzyskały znaczny odsetek ocen, że są dostępne łatwo lub średnio (leasing: łatwo 16,7%, średnio 53,3%, kredyty bankowe odpowiednio 6,7% i 46,7%, a kredyty kupieckie odpowiednio 6,7% i 66,7%). Jedynym źródłem finansowania, przy którym przeważały oceny 2 (źródło średnio dostępne) oraz 3 (źródło łatwo dostępne) jest samofinansowanie, przeważnie w formie wykorzystania wypracowanego zysku netto.

Źródła najtrudniej dostępne dla większości MSP regionu sieradzkiego to przede wszystkim emisja akcji lub obligacji (93,3% wskazań jako źródło niedostępne), następnie fundusze *venture capital* (80% ocen zerowych), a w dalszej kolejności forfajting, factoring, franchising oraz wkłady wspólników.

Tablica 7. Ocena dostępności poszczególnych źródeł finansowania przez MSP regionu sieradzkiego

Źródło finansowania	Źródło niedostępne		Źródło trudno dostępne		Źródło średnio dostępne		Źródło łatwo dostępne	
	liczba	w % ^a	liczba	w % ^a	liczba	w % ^a	liczba	w % ^a
Samofinansowanie	-	-	-	-	10	33,3	20	66,7
Wkłady wspólników	16	53,3	8	26,7	4	13,3	2	6,7
<i>Venture capital</i>	24	80,0	6	20,0	-	-	-	-
Kredyty bankowe	1	3,3	13	43,3	14	46,7	2	6,7
Kredyty kupieckie	2	6,7	6	20,0	20	66,7	2	6,7
Poręczenia kredytowe	10	33,3	14	46,7	5	16,7	1	3,3
Pożyczki pozabankowe	10	33,3	12	40,0	8	26,7	-	-
Leasing	1	3,3	8	26,7	16	53,3	5	16,7
Factoring	14	46,7	6	20,0	10	33,3	-	-
Franchising	18	60,0	7	23,3	5	16,7	-	-
Forfaiting	20	66,7	6	20,0	4	13,3	-	-
Papiery dłużne	28	93,3	1	3,3	1	3,3	-	-
Dotacje i subwencje	12	40,0	14	46,7	3	10,0	1	3,3
Fundusze UE	10	33,3	14	46,7	6	20,0	-	-

^a Udział procentowy w ogólnej liczbie wskazań dotyczących danego źródła.

Źródło: Jak tablicy 1.

Summary

In her article, the author presents the results of surveys on the factors causing an impeded access to the sources of external financing by SMEs of the Sieradz Region. The surveys show that the most important factors causing occurrence of this development barrier are, first of all, a high cost, too many formalities and a high time-consumption of procedures. Entrepreneurs have assessed that the degree of development of the market for financial services in the region is modest. The majority of the sources of financing were scored by the surveyed entrepreneurs as 0 (inaccessible source), 1 (hard accessible source) or 2 (medium-accessible source). The least number of zero scores was attributed to leasing, bank credits and trade credits.

Резюме

В статье представлены результаты исследований факторов, вызывающих затруднительный доступ к источникам внешнего финансирования МСП Серадзского региона. Из исследований вытекает, что самыми существенными факторами, вызывающими появление этого барьера для развития, являются прежде всего высокие издержки, слишком многие

формальности и высокие затраты времени на выполнение процедур. Предприниматели оценили, что степень развития рынка финансовых услуг в регионе находится на среднем уровне. Большинству источников внешнего финансирования обследуемые предприниматели дали оценку 0 (источник недоступен), 1 (источник доступен) или 2 (источник доступен в средней степени). Самое малое количество нолевых оценок получили лизинг, банковские кредиты и коммерческие кредиты.

GRZEGORZ LESZCZYŃSKI, MAREK ZIELIŃSKI

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Niedopasowania w relacjach *business-to-business*: czy komunikacja wpływa na stosunek nabywcy do sprzedawcy

Uwagi wstępne

Komunikację można postrzegać, oprócz interakcji, procesu tworzenia i dostarczania wartości, jako jeden z głównych elementów relacji między nabywcą a sprzedawcą³ w relacjach na rynku przedsiębiorstw. Głównym celem komunikacji między partnerami jest zapewnienie zrozumienia wzajemnych intencji, dostarczenie informacji koniecznych do podjęcia decyzji oraz tworzenie gruntu pod rozwój relacji. Mimo ważnej roli komunikacji w sferze *business-to-business* poświęca się jej stosunkowo niewiele uwagi w publikacjach. Przeprowadzone dotychczas badania nie wyjaśniają, w jakim stopniu komunikacja, a zwłaszcza uwzględnienie w niej potrzeb nabywcy, wpływa na relacje ze sprzedawcą.

W artykule przedstawiono podstawowy poziom interakcji w relacjach biznesowych: nabywca-klient a sprzedawca-dostawca. Przyjęto, że komunikowanie się sprzedawcy niezgodnie z oczekiwaniami klienta może prowadzić do pogorszenia relacji między nimi. Podejście takie jest odmienne od dotychczas publikowanych, zakłada się w nich bowiem, że komunikacja sprzedawcy powinna być dostosowana do preferencji klienta (co wynika ze sprzedaży adaptacyjnej)⁴. Dotychczasowe badania dotyczą pozytywnych aspektów komunikacji i wskazują raczej na efekty działań zgodnych z oczekiwaniami klienta. W celu weryfikacji stawianej tezy dokonano przeglądu literatury z zakresu marketingu relacji, komunikacji i zachowań organizacyjnych oraz przeprowadzono badania w przedsiębiorstwach w Polsce. Celem badań było zweryfikowanie stopnia, w jakim niezgodność stylu i treści komunikacji sprzedawcy z oczekiwaniami klienta wpływają na relację nabywcy ze sprzedawcą. Efektem jest wskazanie obszarów komunikacji, w które sprzedawcy powinni inwestować oraz takich, w których nawet brak dopasowania nie wpływa negatywnie na relacje z klientem. Wykazano również, że stopień, w jakim dopasowanie bądź niedopasowanie komunikacji wpływa na relacje klienta i sprzedawcy, zależy od zaufania, jakim klienci darzą sprzedawców w różnych sytuacjach zakupu.

³ R. Olkkonen, H. Tikkanen, K. Alajoutsijarvi, *The Role of Communication in Business Relationships and Networks*, „Management Decision” 2000, Vol. 38, No 6.

⁴ R. Spiro, B. Weitz, *Adaptive Selling: Conceptualization, Measurement and Nomological Validity*, „Journal of Marketing Research” 1990, Vol. 27, No 1.