

### **Tomasz Pawlonka**

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

e-mail: tomasz\_pawlonka@sggw.pl

ORCID: 0000-0002-3463-7013

---

## **BARIERY ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW NA PRZYKŁADZIE JEDNOSTEK Z BRANŻY MIĘSNEJ – WYNIKI BADANIA ANKIETOWEGO**

---

## **ENTERPRISE DEVELOPMENT BARRIERS ON THE EXAMPLE OF MEAT INDUSTRY ENTERPRISES – RESULTS OF THE SURVEY RESEARCH**

---

DOI: 10.15611/pn.2019.11.08

JEL Classification: L21, O12, Q12

**Streszczenie:** Tematyka istnienia i klasyfikacji barier rozwoju w małych i średnich przedsiębiorstwach stanowi przedmiot licznych badań. Rzadko jednak wskazuje się na skalę oddziaływania tych barier na poszczególne przedsiębiorstwa spośród niejednorodnej grupy, jaką jest sektor MŚP. Głównym celem badania była identyfikacja barier rozwoju przedsiębiorstw z uwzględnieniem kryterium wielkości podmiotów gospodarczych oraz ocena skali ich oddziaływania na badane przedsiębiorstwa w zależności od wielkości jednostek gospodarczych. Badanie pozwoliło na zidentyfikowanie najistotniejszych barier wpływających na funkcjonowanie przedsiębiorstw, takich jak niska rentowność, brak odpowiedniej integracji pionowej i poziomej, wahania cen surowców, wraz ze stwierdzeniem siły ich oddziaływania w zależności od wielkości badanych przedsiębiorstw.

**Słowa kluczowe:** bariery rozwoju, małe i średnie przedsiębiorstwa, branża mięsna.

**Summary:** The research area of existence and classification of barriers to development in small and medium-sized enterprises is the subject of numerous studies. However, it is rarely indicated the scale of impact of these barriers on individual enterprises from the heterogeneous group that the SME sector is. The main objective of the study was to identify barriers to development for enterprises, taking into account the criterion of the size of business entities and to assess the scale of their impact on the enterprises depending on their size. The research allowed to identify the most important barriers affecting the functioning of enterprises, i.e. low profitability, lack of proper vertical and horizontal integration, fluctuations in raw material prices with the statement of the strength of their impact depending on the size of the enterprises.

**Keywords:** development barriers, small and medium enterprises, meat industry.

## 1. Wstęp

Pobudzanie postaw przedsiębiorczych oraz wspieranie istniejących podmiotów gospodarczych stanowi jeden z fundamentalnych obszarów funkcjonowania państwa, szczególnie w kwestii jego funkcji socjalnej oraz gospodarczo-organizatorskiej (Sagan i Serzhanova, 2013, s. 70-73; Oniszczyk, 2011, s. 130-131). Funkcjonowanie przedsiębiorstw gwarantuje bowiem zatrudnienie (samozatrudnienie), redukuje konieczność wykorzystywania różnych form pomocy społecznej, przyczynia się do wzrostu produktu krajowego brutto i w konsekwencji pozwala na rozwój gospodarki oraz budowanie dobrobytu społeczeństwa. W tym zakresie fundamentalną rolę przypisuje się małym i średnim przedsiębiorstwom, które stanowią siłę napędową polskiej gospodarki (Onak-Szczepanik, 2006, s. 613-626; Karlikowska, 2018, s. 83-97), odpowiadając za 49,8-procentowy wkład przedsiębiorstw w tworzenie PKB (Chaber i in., 2019, s. 5).

Działalność przedsiębiorstw w różnych obszarach ich funkcjonowania w rozmaitych fazach cyklu życia bywa jednak utrudniana przez liczne bariery rozwoju (Serrasqueiro, Nunes, Leitao i Armada, 2010, s. 1015-1074; Moy i Luk, 2003, s. 199-220). Bariery te mają zróżnicowane przyczyny i niekiedy w odmiennym stopniu dotyczą poszczególnych przedsiębiorstw (Zuzek, 2013, s. 257-261). Zróżnicowane są również konsekwencje oddziaływania tych barier oraz metody ich przewyższania. Owo zróżnicowanie wynika ze specyfiki działania poszczególnych przedsiębiorstw, branż i segmentów gospodarki (Chądryński, 2007, s. 128-132). Zdaniem Vasilescu i Popa kluczowy wpływ na występowanie barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw ma dostępność do źródeł kapitału, ze szczególnym uwzględnieniem alternatywnych form, takich jak *venture capital*, obecność i wsparcie aniołów biznesu oraz zaangażowanie państwa (Giurcă Vasilescu i Popa, 2012, s. 107-108). Z kolei jak zauważa Fadil, fundamentalne znaczenie ma rozwój rynku kapitałowego i bariery związane z wejściem na giełdę (Fadil, 2012, s. 83). Zdaniem Krasniqiego z punktu widzenia ograniczenia barier rozwoju dla małych i średnich przedsiębiorstw kluczowa jest stabilność otoczenia makroekonomicznego, zmienność przepisów prawa i skala obciążeń podatkowych, jak również poziom zaangażowania państwa w ograniczanie nieuczciwej konkurencji i korupcji (Krasniqi, 2007, s. 75).

Szczególne miejsca w tych badaniach mają małe i średnie przedsiębiorstwa, które choć stanowią 99,8% wszystkich przedsiębiorstw w Polsce i generują blisko 50% PKB, mają duże trudności w przewyższaniu barier rozwoju, co z kolei znacznie ogranicza im możliwość dalszego rozwoju (Kamińska, 2015, s. 25-32).

Zróżnicowanie siły i skali oddziaływania barier rozwoju na przedsiębiorstwa sprawia, że jakakolwiek próba klasyfikacji i standaryzacji barier rozwoju przedsiębiorstw na poziomie niejednorodnych grup podmiotów gospodarczych oznacza brak transparentności i uniwersalności. W rezultacie sformułowanie rekomendacji oraz podjęcie działań na rzecz przewyższania zidentyfikowanych barier może być trud-

ne i nieskuteczne, choć inicjatywy takie są podejmowane (Sakowska, 2015, s. 191-203). W konsekwencji istnieje potrzeba kontynuowania badań pozwalających na identyfikację barier rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw z uwzględnieniem siły oddziaływania barier w zależności od szeregu kryteriów, m.in. od wielkości. Analizy te wpisują się w nurt badań światowych (Smallbone i Welter, 2001, s. 63-77) i prowadzone są zazwyczaj na poziomie poszczególnych gospodarek (Gill i Bigger, 2012, s. 656-668).

Identyfikacja barier rozwoju oraz ich istotności wydaje się szczególnie istotnym aspektem do zbadania w przedsiębiorstwach branży mięsnej. Od blisko dwóch dekad przechodzą one proces wzmożonego przeobrażenia, którego konsekwencjami jest ciągła konsolidacja. W latach 2000-2018 ich liczba zmniejszyła się blisko 5-krotnie (Pawlonka i Franc-Dąbrowska, 2018, s. 80-102). Mimo to, ponad 40% sektora stanowią małe przedsiębiorstwa (głównie firmy rodzinne) (Rawa, 2017). Sektor ten nadal pozostaje słabo zintegrowany, co stanowi istotną barierę dalszego rozwoju w perspektywie ekspansji na nowe rynki zbytu (Kowalski, 2011). Przedsiębiorstwa branży mięsnej charakteryzują się ponadto niską rentownością, znaczną fragmentacją (siedem największych przedsiębiorstw branży mięsnej posiada zaledwie 20% udziałów rynkowych) oraz znacznym uzależnieniem od podaży surowca (Kalwasińska, 2011; Zielińska-Chmielewska, 2017, s. 353-365). Skutkuje to koniecznością podejmowania wzmożonych procesów konsolidacyjnych (Szymańska, 2018, s. 218-223). Jak dowodzą badania, przedsiębiorstwa branży mięsnej mierzą się również z problemem związanym z popytem ze strony klientów, który w dużym stopniu determinowany jest przez dochód konsumentów oraz cenę oferowanych im produktów (Bereźnicka i Pawlonka, 2018, s. 17-26). Na kwestie wysokiej elastyczności cenowej i dochodowej popytu nakłada się ponadto coraz częściej dostrzegany trend polegający na całkowitej lub częściowej eliminacji mięsa z diety konsumentów (Milan, 2017, s. 28-29). W rezultacie przedsiębiorstwa branży mięsnej w Polsce, stanowiące głównie jednostki z sektora MŚP, funkcjonują w warunkach znacznych barier ograniczających ich funkcjonowanie i dalszy rozwój. Ich dostrzeżenie przez przedsiębiorców oraz ocena skali oddziaływania stanowi istotny obszar wymagający pogłębionych badań i analiz.

Głównym celem badania była identyfikacja barier rozwoju przedsiębiorstw z uwzględnieniem kryterium wielkości podmiotów gospodarczych. Celem szczegółowym badania było zaś określenie, które bariery rozwoju były istotniejsze, w zależności od wielkości jednostek gospodarczych.

## 2. Metodyka badania

W celu identyfikacji barier rozwoju przedsiębiorstw z perspektywy producentów wśród polskich przedsiębiorstw zajmujących się działalnością polegającą na przetwarzaniu mięsa i produktów mięsnych (PKD 10.1) drogą internetową przeprowadzono badanie ankietowe. Skierowane ono zostało do właścicieli, kierowników, dy-

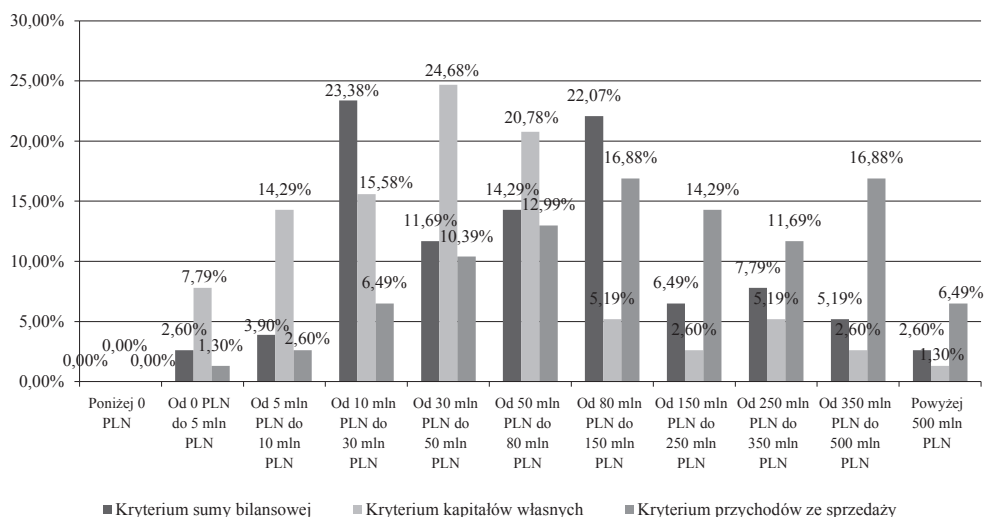
rektorów, prezesów oraz innych osób mających wpływ na strategiczne zarządzanie przedsiębiorstwem, włączając dyrektorów finansowych oraz głównych księgowych. Badanie ankietowe przeprowadzone zostało w ramach analiz o szerszym spektrum. Formularz ankiety przesłany został do 394 przedsiębiorstw. Dobór próby określić należy jako nieprobabilistyczny, a całe badanie jako niereprezentatywne. Mimo wszystko wyniki badania – ze względu na jego skalę – mogą stanowić cenną wartość poznawczą oraz dają podstawy do identyfikacji potencjalnych prawidłowości występujących w sektorze MŚP.

Badanie przeprowadzono metodą sondażu diagnostycznego przy zastosowaniu techniki badania ankietowego przez wystandaryzowany kwestionariusz ankiety zawierający 19 pytań (również otwartych). Na potrzeby skonstruowania kwestionariusza ankiety zastosowano skalę Likerta oraz skalę Guttmana. Pytania ankietowe przygotowano, bazując na dyskusjach i konsultacjach z właścicielami pięciu przedsiębiorstw branży mięsnej w trzech województwach: podlaskim, lubelskim i mazowieckim. Dobór przedsiębiorstw do przeprowadzenia wywiadu miał charakter doboru celowego, wygodnego, w którym głównym kryterium była odległość od miejsca zamieszkania autora oraz chęć do podjęcia współpracy wśród badanych przedsiębiorstw. Wnioskowanie na podstawie uzyskanych wyników przeprowadzono, stosując opis zdiagnozowanych zjawisk oraz potencjalnych prawidłowości przy wykorzystaniu analizy przyczynowo-skutkowej.

### 3. Charakterystyka próby badawczej

W trakcie realizacji badania uzyskano 77 wypełnionych kwestionariuszy ankiet, co pozwoliło na odnotowanie zwrotności na poziomie blisko 20% (19,54%). Weryfikacja wielkości badanych przedsiębiorstw przeprowadzona została przy zastosowaniu trzech kryteriów: wysokości sumy bilansowej, poziomu kapitałów własnych oraz wartości przychodów ze sprzedaży. Procentowy udział przedsiębiorstw w poszczególnych klasach wielkości wedle trzech kryteriów przedstawiony został na rys. 1.

Średnia wielkość przedsiębiorstwa obliczona na podstawie zagregowanych wyników w trzech przekrojach to: 82,47mln zł (suma bilansowa), 45,21mln zł (kapitały własne) oraz 220,17mln zł (przychody ze sprzedaży). Dodatkowo średnia wielkość zatrudnienia dla wszystkich badanych przedsiębiorstw była równa 187 pełnych etatów, co klasyfikuje większość spośród badanych jednostek w grupie MŚP. Opierając się na wartości średnich poszczególnych miar wielkości przedsiębiorstw oraz liczebności poszczególnych grup, zastosowano podział przedsiębiorstw na poszczególne klasy wielkości, co zaprezentowano w tab. 1.



**Rys. 1.** Udział przedsiębiorstw w poszczególnych klasach wielkości przedsiębiorstwa według kryterium poziomu: sumy bilansowej, kapitałów własnych oraz przychodów ze sprzedaży

Źródło: opracowanie własne.

**Tabela 1.** Podział badanych przedsiębiorstw na poszczególne grupy wedle kryteriów wielkości przychodów ze sprzedaży

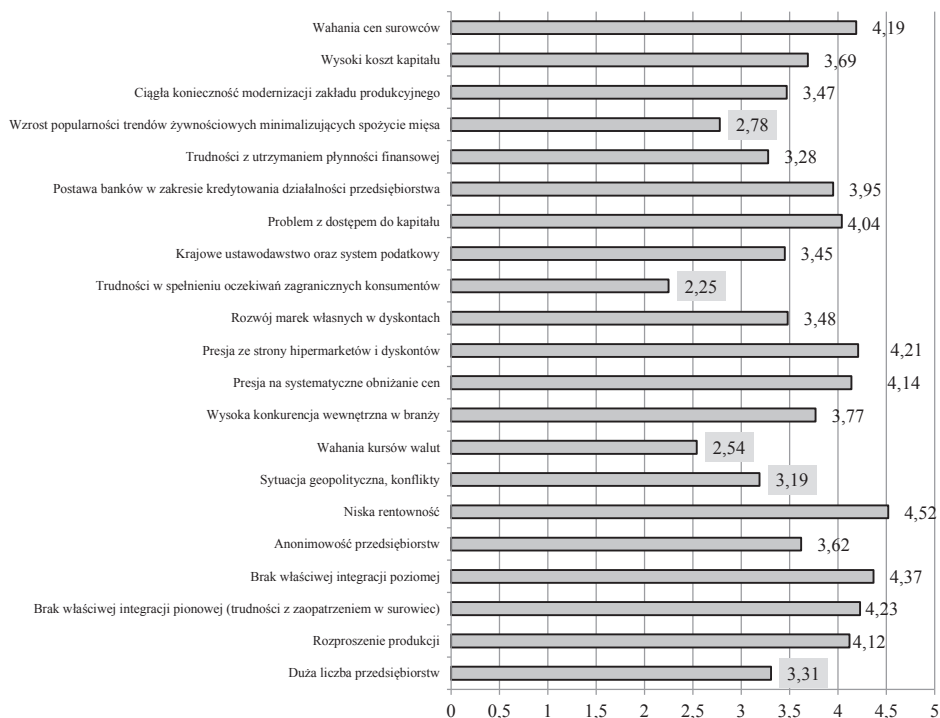
Grupa	Kryterium przychodów ze sprzedaży
1	Do 50 mln zł
	16 przedsiębiorstw (21%)
2	Do 150 mln zł
	23 przedsiębiorstwa (30%)
3	Do 350 mln zł
	20 przedsiębiorstw (26%)
4	Powyżej 350 mln zł
	18 przedsiębiorstw (23%)

Źródło: opracowanie własne.

#### 4. Wyniki badania

Pierwszym etapem badania była identyfikacja barier rozwoju wśród badanych przedsiębiorstw. Respondenci wskazali czynniki utrudniające prowadzenie działalności gospodarczej, które po wystandaryzowaniu pozwoliły na sformułowanie 21

oryginalnych barier rozwoju. Respondenci mieli za zadanie ocenić wpływ poszczególnych barier oraz zagrożeń na dalsze funkcjonowanie przedsiębiorstw. W badaniu zastosowano skalę od 0 do 5, gdzie 0 oznacza całkowity brak wpływu danej bariery na funkcjonowanie przedsiębiorstw, a 5 – najwyższy wpływ. Uzyskane wyniki przedstawiono na rys. 2.



**Rys. 2.** Bariery rozwoju i ich wpływ na funkcjonowanie badanych przedsiębiorstw

Źródło: opracowanie własne.

Zdaniem respondentów najistotniejszymi barierami rozwoju przedsiębiorstw są: niska rentowność, brak właściwej integracji poziomej, brak właściwej integracji pionowej, presja ze strony hipermarketów i dyskontów, wahania cen surowców, presja na systematyczne obniżanie cen, rozproszenie produkcji oraz problem z dostępem do kapitału. W tym zakresie zdanie praktyków wydaje się zbieżne z poglądami prezentowanymi w literaturze branżowej (Wojnar i Kasprzyk, 2014, s. 335-340; Ziętara, Mirkowska, Adamski i Blicharski, 2014, s. 42-49). Jednocześnie respondenci nie przypisali dużego znaczenia barierom, tj.: anonimowości przedsiębiorstw czy trudnościom z utrzymaniem płynności finansowej, które to wskazywane są w literaturze jako jedne z kluczowych (Poczta, Pawlak, Ratajczak i Siemiński, 2012, s. 82-102).

W trakcie badania zaobserwowano grupę barier, dla których wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa były one bardziej lub mniej odczuwalne i spostrzeżenie to zachowało regularność we wszystkich grupach wielkości przedsiębiorstw. Bariery te, z podziałem na poszczególne grupy świadczące o wielkości przedsiębiorstwa, przedstawiono w tab. 2.

**Tabela 2.** Bariery rozwoju a wielkość przedsiębiorstwa – zależności regularne

Grupa	Wahania cen surowców	Trudności z utrzymaniem płynności finansowej	Niewłaściwa postawa banków	Problem z dostępem do kapitału	Brak właściwej integracji pionowej
1 (przedsiębiorstwa małe)	4,58	4,42	4,27	4,67	4,42
2 (przedsiębiorstwa średnie)	4,26	3,35	4,06	4,53	4,33
3 (przedsiębiorstwa duże)	4,13	2,84	3,87	3,66	4,21
4 (przedsiębiorstwa bardzo duże)	3,82	2,66	3,62	3,28	3,96

Źródło: opracowanie własne.

Zrealizowane badania wskazały, że wahania cen surowców obraz brak właściwej integracji pionowej w miarę wzrostu wielkości przedsiębiorstwa stają się mniej odczuwalną barierą rozwoju. Mniejsze przedsiębiorstwa mają wyraźnie większe trudności ze zmieniającymi się cenami surowców. Większe jednostki, bardzo często charakteryzujące się satysfakcjonującym poziomem integracji pionowej, są zazwyczaj samowystarczalne pod względem zaopatrzenia w surowce, a przez to są odporniejsze na wahania ich cen. Jak zaobserwowano, większe przedsiębiorstwa, będące znacznie bardziej zasobne kapitałowo, wskazują na wyraźnie niższe znaczenie braku właściwej integracji pionowej. Ich zaplecze kapitałowe i technologiczne umożliwia znaczne uniezależnienie od dostawców surowców oraz od wahań ich cen. Większe przedsiębiorstwa charakteryzują się ponadto silną pozycją rynkową, która pozwala im skuteczniej negocjować warunki cenowe surowców z dostawcami. Sama skala ich działalności bywa bardzo często wystarczającą zachętą w stosunku do producentów surowców, aby zaoferować stabilny w czasie poziom cen. Jednostki większe dysponują ponadto technologiami pozwalającymi na lepsze i dłuższe przechowywanie surowców, co powoduje, że w przypadku nagłego, chwilowego wzrostu ich cen, są w stanie ten okres „przeczekać”. Dla mniejszych przedsiębiorstw wahania cen surowców są znacznym problemem, szczególnie w sytuacji ograniczonych możliwości przeniesienia wzrostu cen na konsumentów.

Przeprowadzone badania dowodzą, że wraz ze wzrostem wielkości badanych przedsiębiorstw zmniejsza się zagrożenie wynikające z braku bufora ochronnego zabezpieczającego przed utratą płynności finansowej. Większe przedsiębiorstwa, korzystające w większym stopniu z kapitałów własnych, są ponadto w mniejszym



stopniu narażone na ryzyko utraty płynności finansowej, w umiarkowanym bowiem stopniu wykorzystują finansowanie obce, co pośrednio wynikać może z wniosków z teorii hierarchii źródeł finansowania (Mądra-Sawicka, 2015, s. 87-98; Pawlonka, 2016, s. 66-74).

Respondenci wskazali, że w miarę wzrostu przedsiębiorstw zmniejsza się znaczenie barier w postaci niewłaściwej postawy banków oraz utrudnionego dostępu do kapitału. Większe przedsiębiorstwa – ze względu na skalę swojej działalności – są „bezpieczniejszym” i bardziej perspektywicznym z punktu widzenia banków kapitałobiorcą niż jednostki małe. Większe przedsiębiorstwa mają ponadto pozycję rynkową pozwalającą na skuteczniejsze prowadzenie negocjacji z potencjalnymi kapitałodawcami. Jednostki te mają również większą możliwość pozyskiwania kapitałów z innych źródeł, takich jak giełda czy emisja obligacji. Małe przedsiębiorstwa bardzo często nie posiadają wystarczających zabezpieczeń pod udzielenie kredytu (niskie wyposażenie w majątek trwały), co znacznie utrudnia, jeśli nawet nie uniemożliwia, skorzystanie z kredytu bankowego.

W trakcie badania zaobserwowano również grupę barier, które charakteryzowały się wyraźną zależnością względem wielkości przedsiębiorstwa, choć zależność ta miała charakter nieregularny (tab. 3).

**Tabela 3.** Bariery rozwoju a wielkość przedsiębiorstwa – zależności nieregularne

Grupa	Ciągła konieczność modernizacji	Presja ze strony dyskontów	Wysoka konkurencja w branży	Wahania kursów walut	Anonimowość przedsiębiorstw
1 (przedsiębiorstwa małe)	2,97	3,63	3,67	1,96	3,84
2 (przedsiębiorstwa średnie)	4,05	4,32	4,04	2,43	3,45
3 (przedsiębiorstwa duże)	3,56	4,51	3,83	3,95	3,52
4 (przedsiębiorstwa bardzo duże)	3,09	4,24	3,44	2,43	3,76

Źródło: opracowanie własne.

Trudność polegająca na konieczności ciągłej modernizacji jest szczególnie silnie dostrzegana przez średnie przedsiębiorstwa. Jednostki te, dążąc do dalszego rozwoju, mając jednocześnie pewne zaplecze kapitałowe oraz pozycję pozwalającą im na dostęp do kapitału, wyraźnie odczuwają konieczność ciągłej modernizacji. Małe przedsiębiorstwa – ze względu na brak dostępności kapitałów oraz ograniczoną skalę działania – w znacznie mniejszym stopniu zwracają uwagę na kwestie związane z modernizacją. Niewielka skala realizowanych inwestycji sprawia, że jednostki te jedynie w ograniczonym zakresie decydują się ponosić znaczne, odczuwalne nakłady inwestycyjne. Większe przedsiębiorstwa w mniejszym stopniu odczuwają negatywne skutki ciągłej modernizacji. Jednostki te bardzo często charakteryzują się



satysfakcjonującym poziomem wyposażenia technicznego i technologicznego, co sprawia, że ewentualne modernizacje są mało wyczuwalne dla budżetu przedsiębiorstwa. Ponadto ze względu na znaczny poziom kapitałów w mniejszym stopniu odczuwają negatywne skutki modernizacji, ponieważ ewentualne inwestycje stanowią jedynie niewielką część majątku przedsiębiorstwa.

W przypadku małych, średnich i dużych przedsiębiorstw zauważalna jest prawidłowość, zgodnie z którą wzrost wielkości przedsiębiorstwa powoduje zwiększenie znaczenia presji ze strony „dużych odbiorców”. Przyczyną takiej sytuacji jest skala działalności realizowanej przez przedsiębiorstwa oraz zakres ich współpracy z sieciami handlowymi. Mniejsze przedsiębiorstwa zazwyczaj w ograniczonym stopniu podejmują współpracę z wielkimi sieciami marketów i dyskontów, a zatem w mniejszym stopniu odczuwają negatywne skutki wynikające ze znacznej presji z ich strony. Wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa dostrzegalny jest wyższy stopień nawiązywania współpracy z dużymi odbiorcami. Jednocześnie największe przedsiębiorstwa, ze względu na swoją silną pozycję rynkową oraz znaczną renomę, mają większą możliwość skutecznych negocjacji z „dużymi odbiorcami”, a zatem w mniejszym stopniu odczuwają negatywne skutki tej współpracy. Mimo wszystko zauważyć należy, że również w przypadku największych przedsiębiorstw poziom „niezadowolonia” z negatywnych skutków współpracy z hipermarketami i sklepami dyskontowymi jest wysoki, co ilustruje obliczona wartość wskaźnika (4,24).

Wysoka konkurencja w branży szczególnie silnie odczuwalna jest przez średnie przedsiębiorstwa, które pretendują do zwiększenia swojego rynkowego udziału, zwiększenia skali działalności, uzyskania statusu lidera na określonym rynku lub w określonym segmencie konsumentów. Dalszy rozwój przedsiębiorstwa ze względu na skalę realizowanej działalności oraz coraz wyższą pozycję konkurencyjną ogranicza znaczenie konkurencji ze strony innych podmiotów dla dalszego funkcjonowania jednostki. Zwiększająca się skala działalności pozwala rozwijającym się przedsiębiorstwom na wyraźne odczuwanie korzyści skali, które to umożliwiają relatywne obniżenie kosztów działalności operacyjnej, a w konsekwencji pozostawiają pewien margines związany z wahaniami cen (zarówno sprzedaży wyrobów, jak i zakupu surowców). Małe przedsiębiorstwa, często działające na znacznie ograniczonym obszarze, w mniejszym stopniu odczuwają negatywne skutki ze strony konkurencji. Podmioty te bardzo często unikają konkurowania z największymi graczami rynkowymi, sprzedając swoje wyroby jedynie we własnych sklepach firmowych i niewielkim odbiorcom.

Wahania kursów walut najsilniej odczuwalne są przez duże przedsiębiorstwa, które prowadzą aktywną współpracę z zagranicznymi kontrahentami, z którymi rozliczają się w walutach obcych. Jednostki te bardzo często nie mają wystarczającego zapasu środków pozwalających na ograniczenie negatywnych konsekwencji wahań kursów walut. Skala ich działalności nie pozwala im na skuteczne zawieranie kontraktów uwzględniających stałe ceny wyrażone w walucie krajowej. Największe przedsiębiorstwa – ze względu na skalę działalności oraz pozycję rynkową – bardzo

często mają możliwość ustalenia korzystnych warunków rozliczeniowych z zagranicznymi kontrahentami oraz szansę na zabezpieczenie się przed skutkami wahan kursów walut. Jednostki te bardzo często korzystają z narzędzia, jakim jest hedging oraz przeciwstawne opcje walutowe. Z kolei małe i średnie przedsiębiorstwa z powodu nieznacznej lub umiarkowanej skali współpracy z zagranicznymi kontrahentami w mniejszym stopniu odczuwają negatywne skutki wahań kursów walut.

Anonimowość przedsiębiorstw szczególnie silnie odczuwana jest przez małe przedsiębiorstwa, które na skutek braku rozpoznawalności swojej marki wśród odbiorców mogą mieć trudności ze sprzedażą swoich wyrobów. Jednostki te – ze względu na wysoki stopień anonimowości – mają również ograniczone możliwości współpracy z dużymi odbiorcami. Wysoka anonimowość przedsiębiorstwa w odniesieniu do małych jednostek nabiera znaczenia przede wszystkim w perspektywie dużej liczby przedsiębiorstw działających na rynku. Bariera w postaci anonimowości jest w znacznie mniejszym stopniu odczuwalna przez średnie przedsiębiorstwa. Dalszy wzrost wielkości przedsiębiorstwa powoduje zwiększenie liczby negatywnych skutków i dotkliwości bariery anonimowości. W dużym stopniu jest ona odczuwalna przez największe przedsiębiorstwa. Bariera ta nie powoduje w ich przypadku trudności ze zbytem. Mimo wszystko, małe anonimowe przedsiębiorstwa niekiedy „psują rynek”, tworząc negatywny wizerunek ciężący na całej branży (właśnie przez to, że małe przedsiębiorstwa pozostają anonimowe). Medialna informacja o niskiej jakości mięsa w małym anonimowym zakładzie produkcyjnym bardzo często generuje negatywne konsekwencje dla całej branży, które odczuwalne są przede wszystkim przez największe przedsiębiorstwa. Największe jednostki – ze względu na skalę swojej działalności – najsilniej odczuwają skutki „niechęci” czy sprzeciwu ze strony konsumentów.

## 5. Zakończenie

Przeprowadzone badanie, pomimo znacznej jego skali, nie może zostać uznane za reprezentatywne, co stanowi jego ograniczenie. Mimo wszystko może ono wskazywać na prawidłowości i tendencje charakteryzujące małe i średnie przedsiębiorstwa branży mięsnej.

Do najistotniejszych barier wpływających na funkcjonowanie zarówno całej branży mięsnej w Polsce, jak i poszczególnych przedsiębiorstw, w opinii respondentów, zaliczyć można: niską, niesatysfakcjonującą rentowność, brak właściwej integracji poziomej, brak właściwej integracji pionowej, presję ze strony hipermarketów i dyskontów, wahania cen surowców, presję na systematyczne obniżanie cen, rozproszenie produkcji oraz problem z dostępem do kapitału.

Zidentyfikowano prawidłowość w poszczególnych klasach wielkości przedsiębiorstw, zgodnie z którą im większe było badane przedsiębiorstwo, tym znaczenie pewnych barier było mnie odczuwalne. Bariery, takie jak wahania cen surowców, trudności z utrzymaniem płynności finansowej, niewłaściwa postawa banków, pro-

blem z dostępem do kapitału oraz brak właściwej integracji pionowej, były zatem mniej odczuwalne dla dużych przedsiębiorstw, natomiast dla małych jednostek stanowiły większą trudność. Jednocześnie stwierdzono, że istnieją bariery rozwoju, które oddziałują z różną intensywnością na poszczególne grupy wielkości przedsiębiorstw.

## Literatura

- Bereźnicka, J. i Pawlonka, T. (2018). Meat consumption as an indicator of economic well-being – case study of a developed and developing economy. *Acta Scientiarum Polonorum. Oeconomia*, 17(2), 17-26.
- Chaber, P., Łapiński, J., Nieć, M., Orłowska, J., Zakrzewski, R., Widła-Domaradzki, Ł. i Domaradzka, A., (2019). *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw*. Warszawa: Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości.
- Chądzyński, M. (2007). Główne bariery rozwoju i funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich województwa łódzkiego. *Przedsiębiorczość – Edukacja*, 3, 128-132.
- Fadil, N., (2012). The growth choices of French listed SMEs. *International Business Research*, 6(83).
- Gill, A. i Bigger, N. (2012). Barriers to small business growth in Canada. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 19(4), 656-668.
- Giurcă Vasilescu, L. i Popa, A. (2012). Venture capital – opportunities and limits in financing the SME. *Agricultural Management/Lucrari Stiintifice Seria I, Management Agricol*, 3, 107-108.
- Kalwasińska, M. (2011). *Przetwórcy wieprzowiny skarżą się na coraz niższą rentowność*. Pobrano z: <http://www.portalspozywczy.pl/mieso/wiadomosci/przetworcywieprzowiny-skarza-sie-na-coraz-nizsza-rentownosc,55350.html>
- Kamińska, A. (2015). Stymulatory i bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. *Zarządzanie. Teoria i Praktyka*, 1(11), 25-32.
- Karlikowska, B. (2018). Kondycja sektora MSP w Polsce w 2017 roku. *Zeszyty Naukowe Uczelni Vi-stula*, 63(6). *Ekonomia XVII*, 83-97.
- Kowalski, J. (2011). *Analiza branżowa – Branża mięsna i drobiarska, EKD 15.1*. Pobrane z: <http://www.portal-bankrut.pl/branze/mieso.pdf>
- Krasniqi, B. (2007). Barriers to entrepreneurship and SME growth in transition: the case of Kosova. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 1(75).
- Mądra-Sawicka, M. (2015). Znaczenie wewnętrznych źródeł finansowania w kształtowaniu struktury kapitału przedsiębiorstw rolniczych. *Zarządzanie Finansami i Rachunkowość*, 3(4), 87-98.
- Milan, M. (2017). Rynek mięsny w natarciu. *Gazeta Finansowa – Biznes Report. Rynek Mięsa w Polsce*, November, (24-30), 28-29.
- Moy, J. W. i Luk, V. W. (2003). The life cycle model as a framework for understanding barriers to SME growth in Hong Kong. *Asia Pacific Business Review*, 10(2), 199-220.
- Onak-Szczepanik, B. (2006). Miejsce i rola sektora małych i średnich przedsiębiorstw w gospodarce Polski. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy. Problemy Globalizacji i Regionalizacji*, 9(2), 613-626.
- Oniszczyk, J. (2011). *Współczesne państwo w teorii i praktyce*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, 130-131.
- Pawlonka, T. A. (2016). *Weryfikacja zależności wynikających z wybranych teorii struktury kapitału na przykładzie przedsiębiorstw branży mięsnej w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwo Wieś Jutra, 66-74.

- Pawlonka, T. i Franc-Dąbrowska, J. (2018). Koszt kapitału i struktura kapitałowa przedsiębiorstw branży mięsnej notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie – dyskusja na temat problemu wyceny. *Zagadnienia Ekonomiki Rolnej*, (4), 80-102.
- Poczta, W., Pawlak, K., Ratajczak, P. i Siemiński, P. (2012). *Analiza potrzeb i kierunków wsparcia sektora przetwórstwa, przetwarzania i wprowadzania do obrotu i rozwoju produktów rolnych w Polsce w latach 2014-2020*. Ekspertyza współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Pomocy Technicznej Programu Rozwoju Obszarów Wiejskich na lata 2007-2013, Poznań, 82-102.
- Rawa, Ł. (2017). *Nadchodzą duże zmiany w branży mięsnej*. Rozmowa z Renatą Dutkiewicz, dyrektor ds. sektora spożywczego w Banku Zachodnim WBK. Pobrano z: <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/nadchodza-duze-zmiany-w-branzy-miesnej-wywiad-zdy,39874>
- Sagan, S. i Serzhanova, V. (2013). *Nauka o państwie współczesnym*. Warszawa: LexisNexis, 70-73.
- Sakowska, A. (2015). Analiza barier ograniczających przedsiębiorczość w sektorze MSP. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Przyrodniczo-Humanistycznego w Siedlcach, Seria: Administracja i Zarządzanie*, (105), 191-203.
- Serrasqueiro, Z., Nunes, P., Leitao, J. i Armada, M. (2010). Are there nonlinearities between SME growth and its determinants? A quantile approach. *Industrial and Corporate Change*, (4), 1015-1074.
- Smallbone, D. i Welter, F. (2001). The role of government in SME development in transition economies. *International Small Business Journal*, 19(4), 63-77.
- Szymańska, E. J. (2018). Konsolidacja w branży mięsnej – przyczyny i skutki. *Roczniki Naukowe SERiA*, XX(5), 218-223.
- Wojnar, J. i Kasprzyk, B. (2014). Tendencje i prognozy w spożyciu mięsa w Polsce w latach 1989-2016. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 16(4), 335-340.
- Zielińska-Chmielewska, A. (2017). Ocena poziomu rentowności i stosowanych strategii rentowności giełdowych spółek mięsnych w Polsce. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (487), 353-365.
- Ziętara, W., Mirkowska, Z., Adamski, M. i Blicharski, T. (2014). *Polskie gospodarstwa trzodowe i drobiarskie na tle gospodarstw wybranych krajów Unii Europejskiej, Konkurencyjność polskiej gospodarki żywnościowej w warunkach globalizacji i integracji europejskiej*. Warszawa: Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej Państwowy Instytut Badawczy, 42-49.
- Zuzek, D. K. (2013). Główne bariery rozwoju i funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich województwa małopolskiego. *Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu*, 1(15), 257-261.