

Magdalena Kosowska, Anna Bera

Proces internacjonalizacji jako determinanta formułowania strategii finansowania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw : wybrane wyniki badań

Ekonomiczne Problemy Usług nr 81, 81-95

2011

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

MAGDALENA KOSOWSKA

ANNA BERA

Uniwersytet Szczeciński

**PROCES INTERNACJONALIZACJI
JAKO DETERMINANTA FORMUŁOWANIA STRATEGII FINANSOWANIA
MIKRO, MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTW
– WYBRANE WYNIKI BADAŃ**

Wprowadzenie

Decyzja o umiędzynarodowieniu działalności przedsiębiorstwa podejmowana jest przez pryzmat niezbędnych przemian w obrębie swej organizacji, w tym w zakresie gospodarki finansowej i kształtowania strategii finansowania.

Realizacja procesu umiędzynarodowienia odbywa się poprzez dobór odpowiedniej formy internacjonalizacji, odpowiadającej motywom międzynarodowej działalności przedsiębiorstwa. Poszukiwanie i wybór odpowiednich form wejścia na rynki zagraniczne należy zaliczyć do najważniejszych elementów procesu decyzyjnego przedsiębiorstwa internacjonalizującego swoją działalność. Priorytetowego znaczenia nabiera także sfera finansów i gospodarki finansowej przedsiębiorstw poddanych procesowi internacjonalizacji. Ze względu na skomplikowane powiązanie procesów wytwarzania i procesów finansów zarządzanie finansami w przedsiębiorstwie działającym na rynku zagranicznym przyczynia się do powstania wielu zadań, które nie występują w finansach przedsiębiorstw działających tylko na rynku macierzystym (np. zwiększona konieczność pozyskiwania środków finansowych jednocześnie zwiększone możliwości dostępu do rynków finansowych).

Istotna również staje się zależność wielkości przedsiębiorstwa i możliwości zmian strategii finansowania, ze względu na dostępność instrumentów finansowania działalności, co z kolei wpływa na swobodę kształtowania źródeł finansowania.

Mikro i małe przedsiębiorstwa, mając ograniczony dostęp do kapitału obcego (głównie ze względu na zwiększone ryzyko w początkowych fazach działalności, w tym w początkowych etapach działalności zinternacjonalizowanej), mają jednocześnie ograniczoną swobodę kształtowania źródeł finansowania, zatem wskazują na zróżnicowane możliwości kształtowania strategii finansowania, w zależności od wielkości przedsiębiorstwa czy stopnia internacjonalizacji.

W artykule zaprezentowano wyniki badań empirycznych wskazujących na istnienie zależności pomiędzy przyjętą formą umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw a strategią finansowania.

1. Strategie finansowania działalności

W teorii i praktyce rozróżnia się trzy rodzaje strategii finansowania działalności:

- **strategię agresywną**, zwaną inaczej strategią dynamiczną, ryzykowną, aktywną, ofensywną, optymistyczną, rozwoju,
- **strategię umiarkowaną**, nazywaną również strategią harmonijną, równowagi, elastyczną, mieszaną,
- **strategię konserwatywną**, określaną także jako strategia zachowawcza, łagodna, defensywna, pasywna, pesymistyczna, przetrwania.

Strategia agresywna pozwala na pełne wykorzystanie możliwości, jakie stwarza rynek finansowy. Akceptuje wyższy poziom ryzyka i maksymalizację zysku w dłuższym okresie. Podczas realizowania tej strategii przedsiębiorstwo wykazuje większe potrzeby kapitałowe, głównie z zakresu kapitału długoterminowego. Środki do finansowania działalności pozyskiwane są z zewnątrz, przede wszystkim z rynku kapitałowego¹.

Strategia konserwatywna stanowi przeciwieństwo agresywnej strategii finansowania działalności. Przyjmując strategię konserwatywną, przedsiębiorstwo stara się utrzymać wiarygodność i pozycję rynkową, działać w ramach istniejącej struktury, minimalizując ryzyko i neutralizując zagrożenia. W strategii tej przedsiębiorstwo wykorzystuje wewnętrzne źródła finansowania swojej działalności. W konserwatywnej strategii finansowania finansuje się kapitałem stałym nie tylko aktywa trwałe, ale także część aktywów obrotowych. W tej sytuacji przedsiębiorstwo wykorzystuje krótkoterminowe zobowiązania tylko w momencie szczególnie dużego zapotrzebowania na kapitał. Gdy potrzeby kapitałowe są niskie, przedsiębiorstwo może wykorzystać kapitał stały do finansowania zmiennej części aktywów obrotowych. Taka sytuacja minimalizuje ryzyko prowadzenia działalności, zwiększając przy tym koszt pozyskania kapitału. **Strategia umiarkowana** jest strategią pośrednią między strategią konserwatywną a strategią agresywną.

Biorąc pod uwagę cechy charakterystyczne poszczególnych rodzajów strategii finansowania, można stwierdzić, że w rzeczywistości żadne przedsiębiorstwo nie stosuje strategii agresywnej bądź konserwatywnej w czystej postaci. Nie jest uzasadniony wybór pomiędzy bezpieczną i kosztowną strategią konserwatywną oraz mniej kosztowną, ale niebezpieczną agresywną strategią finansowania. W każdym z tych przypadków istnieje możliwość zaczerpnięcia pewnych elementów z przeciwnej, w stosunku do podstawowej, strategii finansowania przedsiębiorstwa, zatem możliwość tworzenia i realizacji strategii umiarkowanej

¹ J. Adamczyk, *Strategia finansowania rozwoju przedsiębiorstw notowanych na giełdzie*, w: J. Duraj, *Przedsiębiorstwo na rynku kapitałowym*, Konferencja Łódź – Bukowina Tatrzańska, Uniwersytet Łódzki, Łódź 1996, s. 25.

o cechach charakterystycznych (dominacja cech) dla strategii konserwatywnej (**umiarkowanie konserwatywna strategia finansowania**) lub cechach odpowiadających (dominacja cech) strategii agresywnej (**umiarkowanie agresywna strategia finansowania**).

2. Wprowadzenie do przeprowadzonych badań empirycznych

Celem przeprowadzonych badań empirycznych było określenie wpływu procesu internacjonalizacji na kształtowanie strategii finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w zależności od przyjętej formy umiędzynarodowienia.

Tabela 1

Badane przedsiębiorstwa według wielkości
i głównego przyjętego instrumentu umiędzynarodowienia

Wyszczególnienie	Mikro przedsiębiorstwa (0–9 zatrudnionych)	Małe przedsiębiorstwa (10–49 zatrudnionych)	Średnie przedsiębiorstwa (50–249 zatrudnionych)	Łącznie
Liczba jednostek przyjmujących instrument internacjonalizacji, w tym:	84	149	29	262 (100%)
eksport pośredni	24	34	5	63 (24%)
eksport bezpośredni	33	73	9	115 (43,9%)
import	21	19	4	44 (16,8%)
kooperacja kapitałowa (joint venture)	0	0	0	0
kooperacja niekapitałowa (KN) – licencja	0	0	0	0
KN – franchising	4	7	1	12 (4,6%)
KN – kontrakt menedżerski	0	0	0	0
KN – „inwestycja pod klucz”	0	0	0	0
KN – poddostawcy	0	0	0	0
filia	0	5	2	7 (2,7%)
oddział	2	9	6	17 (6,5%)
inne	0	2	2	4 (1,5%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Główny problem podjętych badań wymagał odpowiedzi na następujące pytanie: Czy proces internacjonalizacji wpływa na kształtowanie strategii finansowania małych i średnich przedsiębiorstw?

Metodą, którą wykorzystano przy przeprowadzaniu badań, były badania ankietowe. Natomiast instrumentem diagnostycznym był kwestionariusz ankietowy dostarczony za pośrednictwem poczty elektronicznej.

Badania zrealizowano w okresie od marca do lipca 2010 roku. Zbiorowością, która została objęta badaniami, były 262 przedsiębiorstwa sektora MSP (mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa) z terenu całego kraju (Polski), o międzynarodowym wymiarze działalności (internacjonalizacja poprzez: eksport, import, kooperację kapitałową, kooperację niekapitałową, filię, oddział), stanowiące 72,1% minimalnej liczebności próby (minimalna liczebność próby wyniosła 360 przedsiębiorstw).

Wśród przedsiębiorstw objętych badaniami empirycznymi dominowały przedsiębiorstwa z zachodniej części Polski – 30% (79 przedsiębiorstw), wschodniej – 24% (63 przedsiębiorstwa), południowej – 21% (54 podmioty), centralnej – 16% (42 przedsiębiorstwa) oraz północnej – 9% (24 przedsiębiorstwa).

W zbadanych 79 przedsiębiorstwach funkcjonujących w zachodniej części kraju (grupa najbardziej liczna) przeważały przedsiębiorstwa z województwa zachodniopomorskiego (45 przedsiębiorstw – 57% przedsiębiorstw zachodniego regionu kraju).

Wśród badanych przedsiębiorstw (według kryterium liczby pracowników) znalazły się: przedsiębiorstwa mikro (32%), przedsiębiorstwa małe (57%) oraz przedsiębiorstwa średnie (11%).

Strukturę badanych przedsiębiorstw według wielkości i głównego przyjętego instrumentu umiędzynarodowienia zaprezentowano w tabeli 1.

3. Działalność międzynarodowa małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce – wyniki badań

W prowadzonych badaniach empirycznych podjęto próbę zbadania przyczyn oraz charakteru międzynarodowej działalności przedsiębiorstw.

Pytani o charakter działalności ponad granicami kraju przedsiębiorcy wskazywali najczęściej, iż działalność zagraniczna stanowi skutek rozwinięcia działalności krajowej (tzw. etapowy model internacjonalizacji) – 61,83% wskazań (162 przedsiębiorstwa). Za przedsiębiorstwo międzynarodowe od urodzenia uważało swoją działalność 32,64% badanych przedsiębiorców (96 przedsiębiorstw). Zaledwie 1,53% (4 spośród badanych przedsiębiorstw) wskazało na inny charakter i przyczyny umiędzynarodowienia, jednak bez konkretnych wskazań.

Struktura objętych badaniami empirycznymi przedsiębiorstw uwzględniająca główny przyjęty i realizowany instrument internacjonalizacji działalności kształtuje się następująco:

- eksport pośredni – 63 przedsiębiorstwa (24,05%), w tym 39 przedsiębiorstw (14,89%) realizujących model etapowy, 24 przedsiębiorstwa (9,16%) typu born global,

- eksport bezpośredni – 115 przedsiębiorstw (43,89%), w tym 78 przedsiębiorstw (29,77%) funkcjonujących etapowo, 35 przedsiębiorstw (13,36%) międzynarodowych od urodzenia, 2 przedsiębiorstwa (0,76%) reprezentujące inny, niewskazany, charakter umiędzynarodowienia,
- import – 44 badane jednostki (16,79%), w tym 14 podmiotów (5,34%) realizujących model etapowy, 30 przedsiębiorstw (11,45%) o charakterze born global,
- franchising – 12 przedsiębiorstw, w tym 4 jednostki (1,53%) funkcjonujące na rynku zagranicznym poprzez internacjonalizację etapową, 7 przedsiębiorstw (2,67%) „globalnych od urodzenia”, 1 podmiot gospodarczy (0,38%) niebędący ani przedsiębiorstwem typu born global, ani o charakterze rozwoju etapowego,
- filia – 7 spośród badanych przedsiębiorstw (2,67%), w tym tylko przedsiębiorstwa reprezentujące model etapowy umiędzynarodowienia,
- oddział za granicą – 17 spośród badanych przedsiębiorstw (6,48%), w tym 16 jednostek (6,11%) internacjonalizujących się etapowo i 1 podmiot (0,38%) reprezentujący inny charakter umiędzynarodowienia,
- inne instrumenty internacjonalizacji – wskazały 4 spośród badanych umiędzynarodowionych przedsiębiorstw (1,53%), powodem wyboru tego instrumentu była chęć dostosowania oferty produktowej do potrzeb rynku zagranicznego.

Tabela 2

Przesłanki rozpoczęcia działalności międzynarodowej
a realizowany instrument internacjonalizacji

Czynniki	Eksport pośredni	Eksport bezpośredni	Import	Franchising	Filia	Oddział	Inne	Razem
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Redukcja kosztów	–	97	11	–	–	15	–	123 (25%)
Dostęp do zasobów	–	–	37	–	–	–	–	37 (7,52%)
Maksymalizacja zysków	–	38	–	10	6	14	4	72 (14,63%)
Odpowiedni rynek zbytu	86	65	–	–	1	–	–	152 (30,89%)
Zagrożona pozycja na rynku krajowym	18	5	–	–	–	–	–	23 (4,68%)
Możliwość rozwoju działalności	16	21	17	9	7	–	4	74 (15,04%)
Zmniejszenie barier handlowych	6	–	–	–	–	5	–	11 (2,24%)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Łącznie		126	226	65	19	14	34	8	492 (100%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych.

Tabela 3

Główne bariery rozpoczęcia działalności o wymiarze międzynarodowym
a realizowany instrument internacjonalizacji

Czynniki	Eksport pośredni	Eksport bezpośredni	Import	Franchising	Filia	Oddział	Inne	Razem
Ograniczony dostęp do kapitałów	47	73	20	7	6	11	4	168 (34,08%)
Ograniczone zdolności marketingowe	4	10	2	2	2	5	2	27 (5,48%)
Ograniczony dostęp do informacji	7	18	11	2	–	1	2	41 (8,32%)
Skomplikowane procedury i dokumentacja	7	30	18	3	1	1	–	60 (12,17%)
Konkurencja za granicą	20	29	–	2	2	4	–	57 (11,56%)
Koszty transportu	11	19	9	–	–	4	–	43 (8,72%)
Ryzyko kraju ekspansji	8	9	5	–	–	–	–	22 (4,46%)
Ryzyko finansowe	22	19	15	8	3	8	–	75 (15,21%)
Łącznie	126	207	80	24	14	34	8	493 (100%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych.

Podczas przeprowadzonych badań empirycznych przedstawiciele zinternacjonalizowanych przedsiębiorstw zostali zapytani o przesłanki rozpoczęcia działalności międzynarodowej (czynniki mające wpływ na decyzję o rozpoczęciu działalności poza granicami kraju lub przekraczającej jego granice). Przedsiębiorcy zostali poproszeni o wskazanie maksymalnie dwóch spośród wymienionych czynników lub określenie tzw. innej przesłanki internacjonalizacji. Otrzymano 492 wskazania najbardziej istotnych przesłanek umiędzynarodowienia na 524 możliwe, co oznacza, że nie wszystkie badane jednostki wskazały na dwie przesłanki internacjonalizacji, wybierając wyłącznie jedną, ich zdaniem najbardziej istotną (tab. 2).

Spośród 262 badanych małych i średnich przedsiębiorstw realizujących proces internacjonalizacji działalności 49 wskazało więcej niż jeden kraj zagranicznej działalności.

Jako kraje zagranicznej ekspansji/działalności najczęściej wymieniano: Niemcy – 113 odpowiedzi (32,56%), Czechy – 51 odpowiedzi (14,7%), Włochy – 46 odpowiedzi (13,26%), Ukrainę – 38 odpowiedzi (10,95%), Francję – 37 odpowiedzi (10,66%), Rosję – 27 odpowiedzi (7,78%), inne kraje – 35 odpowiedzi (10,09%).

Przedstawione dane potwierdzają, że przedsiębiorstwa objęte badaniami empirycznymi przyjmują za kierunek zagranicznej ekspansji kraje będące jednocześnie głównymi odbiorcami produktów i usług sprzedawanych przez polski sektor MSP.

Istotnym aspektem badań było określenie (wśród badanych podmiotów internacjonalizujących działalność) głównych barier rozpoczęcia działalności o wymiarze międzynarodowym. Przedsiębiorcy zostali poproszeni o wskazanie maksymalnie dwóch spośród wymienionych barier (tab. 3).

4. Struktura kapitałowo-majątkowa umiędzynarodowionych przedsiębiorstw – wyniki badań

W przeprowadzonych badaniach empirycznych podjęto próbę określenia zmian w strukturze majątku i kapitału, jakie nastąpiły po rozpoczęciu działalności na rynku zagranicznym. Zbadanie charakteru zmian w obrębie bilansu było utrudnione ze względu na znaczny udział mikro i małych przedsiębiorstw w próbie badawczej, które to przedsiębiorstwa nie mają obowiązku prowadzenia pełnej księgowości i tworzenia sprawozdań finansowych. Pomimo to znaczna część badanych przedsiębiorstw odpowiedziała na pytania mające na celu zbadanie struktury kapitałowo-majątkowej przed rozpoczęciem internacjonalizacji działalności i po umiędzynarodowieniu. W odniesieniu do mikro i małych przedsiębiorstw uzyskanie odpowiedzi na pytania z zakresu struktury kapitałowo-majątkowej miało na celu identyfikację wielkości podstawowych składników kapitałowych (np. wykorzystywane źródła i instrumenty finansowania, stan zobowiązań krótkoterminowych z tytułu dostaw i usług) oraz majątkowych (np. należności krótkoterminowe z tytułu dostaw i usług), co pozwoliło na zidentyfikowanie realizowanej strategii finansowania. Pytania sformułowano w większości w sposób umożliwiający udzielenie odpowiedzi również przez przedsiębiorstwa, które nie prowadzą pełnej księgowości². Domniemywać można, że pewna część odpowiedzi udzielonych przez ankietowane przedsiębiorstwa ma charakter orientacyjny (a nie szczegółowy) poprzez przypisanie przez badane mikro i małe przedsiębior-

² Na pytanie o zmiany w obrębie struktury kapitału i majątku nie otrzymano 100% odpowiedzi. Brak 100% wskazań (maksymalnie 72,9% – 191 wskazań) może wynikać ze struktury dobranej do badań próby, gdzie 32,06% (84 przedsiębiorstwa) stanowią przedsiębiorstwa mikro, które zatrudniają do 9 osób, oraz 59,87% (149 przedsiębiorstw) stanowią małe przedsiębiorstwa, zatrudniające do 49 osób. Mając na uwadze powyższe, po raz kolejny podkreśla się, że w tej grupie przedsiębiorstw (zwłaszcza w przypadku mikro-firm, przedsiębiorstw jednoosobowych) nie ma obowiązku sporządzania sprawozdań finansowych oraz prowadzenia pełnej księgowości.

stwa posiadanych, jednak niepodlegających sprawozdaniu, elementów majątku i kapitału do wymienionych w ankiecie składników bilansu (tab. 4).

Tabela 4

Zmiany w obrębie kapitału i majątku przedsiębiorstwa po rozpoczęciu działalności na rynku zagranicznym

Wyszczególnienie	Charakter zmian			Łącznie
	wzrost	spadek	bez zmian	
Składnik kapitału				
Kapitał zakładowy	132	17	–	149 (56,87%)
Kapitał akcyjny	6	–	1	7 (2,67%)
Kapitał zapasowy	36	75	3	114 (43,51%)
Zobowiązania długoterminowe, np. kredyty długoterminowe	79	53	18	150 (57,25%)
Zobowiązania krótkoterminowe, np. bankowe kredyty krótkoterminowe	94	70	27	191 (72,9%)
Zobowiązania bieżące z tytułu zakupu z odroczonym terminem płatności (kredyt kupiecki)	143	33	12	188 (71,76%)
Składnik majątku				
Wartości niematerialne i prawne	27	4	13	44 (16,79%)
Rzeczowy majątek trwały	94	25	5	124 (47,33%)
Inwestycje długoterminowe	109	31	8	148 (56,49%)
Należności długoterminowe	15	43	20	78 (29,77%)
Zapasy	119	64	7	190 (72,52%)
Należności krótkoterminowe, w tym z tytułu sprzedaży z odroczonym terminem płatności (udzielony kredyt kupiecki)	156	21	1	178 (67,94%)
Krótkoterminowe aktywa finansowe w jednostkach powiązanych	3	5	21	29 (11,07%)
Krótkoterminowe aktywa finansowe w pozostałych jednostkach	4	7	33	44 (16,79%)
Środki pieniężne	32	41	12	85 (32,44%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych.

Analizując otrzymane i zaprezentowane wyniki, można sformułować następujące konkluzje:

1. Wynikający z odpowiedzi badanych przedsiębiorstw znaczny wzrost kapitału własnego oraz widoczny wzrost kapitału obcego długo- i krótkoterminowego (tu np. kredytów bankowych) stanowi potwierdzenie zwiększonej potrzeby finansowania przedsiębiorstw w chwili rozpoczęcia działalności ponad granicami kraju i podczas jej kontynuacji. Dominacja odpowiedzi w obrębie wzrostu własnych źródeł finansowania świadczy z kolei o tym, iż najmniejsze podmioty, mając nadal ograniczony dostęp do kapitałów obcych, wręcz „zmuszone” są do poszukiwania kapitału w obrębie własnych środków (zatrzymane zyski, kapitał właściciela, wsparcie od rodziny – w przypadku najmniejszych przedsiębiorstw). Z drugiej strony brak odnotowanego w badaniach spadku kapitału własnego może świadczyć o tym, że pomimo powiększania kapitału własnego przedsiębiorstwa nie wydatkują tego źródła na inwestycje za granicą w takim stopniu, jak można przypuszczać, traktując ten instrument jako pewnego rodzaju zabezpieczenie (niezbędne podczas funkcjonowania na obciążonym większym ryzykiem zagranicznym rynku).
2. Widoczny wzrost zobowiązań, a z drugiej strony wzrost rzeczowego majątku trwałego, zapasów i inwestycji długoterminowych świadczyć może o wydatkowaniu uzyskanych z obcych źródeł finansowania środków na rozwój działalności w procesie internacjonalizacji.
3. Należy zwrócić uwagę na zmiany w należnościach krótkoterminowych z tytułu sprzedaży z odroczonym terminem płatności oraz zobowiązaniach bieżących z tytułu zakupu z odroczonym terminem płatności. Wysoki odsetek otrzymanych odpowiedzi (odpowiednio 67,94% oraz 71,76%) świadczy o wykorzystywaniu instrumentu finansowania w postaci kredytu kupieckiego zarówno przez średnie, mikro, jak i małe przedsiębiorstwa. W uzyskanych odpowiedziach dominuje wskazanie „wzrostu” należności (87,64% odpowiedzi) i zobowiązań (76,06%) z tytułu kredytu handlowego po rozpoczęciu działalności umiędzynarodowionej. Kredyt handlowy stanowi zatem powszechny instrument finansowania działalności międzynarodowej, pomimo znacznego ryzyka występującego w ramach polityki kredytowej internacjonalizowanych przedsiębiorstw. Przewaga wskazań „wzrostu” należności z tytułu kredytu kupieckiego (87,64% wskazań) nad wskazaniami „wzrostu” zobowiązań z tego tytułu (76,06%) oznaczać może, iż w prowadzonej ponad granicami kraju działalności przedsiębiorstwa w większym stopniu finansują w ten sposób swoich kontrahentów (liberalna polityka wobec odbiorców, konserwatywna strategia polityki kredytowej) niż sami z takiego finansowania korzystają (choć jak wynika z badań empirycznych wykorzystanie kredytu kupieckiego jako instrumentu finansowania działalności jest również na wysokim poziomie).

Ze względu na brak w omawianym pytaniu szczegółowej informacji o stopniu zmian (wielkości zmian) w obrębie poszczególnych składników kapitału i majątku (przedsiębior-

stwa określały tylko charakter zmian; natężenie zmian zbadane zostało tylko w odniesieniu do pewnych składników) sprecyzowanie strategii realizowanej w procesie internacjonalizacji na podstawie tylko powyższej analizy obarczone jest utrudnieniami. Dominacja wskazań wzrostu kapitału własnego po stronie kapitału oraz wzrostu należności z tytułu udzielonego kredytu kupieckiego po stronie majątku pozwala jednak na sformułowanie wniosku, że rozpoczęcie działalności zagranicznej przyczynia się do przekierowania strategii o cechach umiarkowanie dynamicznych (lub dynamicznych) na strategię o cechach umiarkowanie pasywnych (lub pasywnych).

W badaniach empirycznych przedsiębiorstwa zostały poproszone o wskazanie instrumentu finansowania działalności wykorzystywanego w przypadku wystąpienia dodatkowego zapotrzebowania na kapitał, w odniesieniu do stanu sprzed internacjonalizacji oraz po rozpoczęciu działalności na rynku międzynarodowym.

Tabela 5

Instrumenty finansowania dodatkowego zapotrzebowania na kapitał przed rozpoczęciem działalności na rynku zagranicznym

Instrument finansowania	Eksport pośredni	Eksport bezpośredni	Import	Franchising	Filia	Oddział	Inne	Razem
Kapitał własny – zatrzymane zyski	8	12	3	–	2	1	–	26 (15,66%)
Kapitał własny – wkład własny właścicieli	6	10	–	3	1	2	2	24 (14,46%)
Długoterminowy kredyt bankowy	2	12	–	–	1	2	–	17 (10,24%)
Krótkoterminowy kredyt bankowy	8	21	2	2	–	6	–	39 (23,49%)
Kredyt kupiecki	15	27	9	–	–	7	2	60 (36,15%)
Inne	–	–	–	–	–	–	–	–
Łącznie	39	82	14	5	4	18	4	166 (100,00%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Dokonując analizy zaprezentowanych w tabeli wyników, stwierdza się, iż najczęściej realizowaną strategią finansowania przedsiębiorstw dokonujących internacjonalizacji działalności, w okresie jeszcze sprzed jej rozpoczęcia (przed umiędzynarodowieniem), jest strategia umiarkowana nacechowana agresywnie (strategia umiarkowanie dynamiczna), która w przedsiębiorstwach eksportujących i importujących przybiera jednak mniej agresywny

charakter niż w przedsiębiorstwach internacjonalizujących się poprzez filie, oddział czy franchising.

Tabela 6

Instrumenty finansowania dodatkowego zapotrzebowania na kapitał w działalności zinternacjonalizowanej (model etapowy internacjonalizacji)

Instrument finansowania	Eksport pośredni	Eksport bezpośredni	Import	Franchising	Filia	Oddział	Inne	Razem
Kapitał własny – zatrzymane zyski	9	18	4	4	3	7	–	45 (27,11%)
Kapitał własny – wkład własny właścicieli	8	11	2	–	–	3	2	26 (15,66%)
Długoterminowy kredyt bankowy	4	10	1	–	1	5	1	22 (13,25%)
Krótkoterminowy kredyt bankowy	7	21	3	1	–	1	–	33 (19,88%)
Kredyt kupiecki (odroczenie terminu płatności przez kontrahenta)	11	22	4	–	–	2	1	40 (24,1%)
Inne	–	–	–	–	–	–	–	–
Łącznie	39	82	14	5	4	18	4	166 (100,00%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Tabela 7

Wykorzystanie kapitału stałego oraz krótkoterminowego kapitału obcego w finansowaniu dodatkowego zapotrzebowania na kapitał – przed rozpoczęciem działalności o wymiarze międzynarodowym i po rozpoczęciu (%)

	Badane przedsiębiorstwa przed rozpoczęciem procesu internacjonalizacji	Badane przedsiębiorstwa w procesie umiędzynarodowienia działalności
Kapitał stały	39,26	56,02
Krótkoterminowy kapitał obcy	60,74	43,98
	100,00	100,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych.

Na podstawie przedstawionej analizy wnioskuje się, iż rozpoczęcie i realizacja przez badane małe i średnie przedsiębiorstwa procesu umiędzynarodowienia działalności skutkuje zmianami struktury kapitału finansującego przedsiębiorstwo, a w konsekwencji prowadzi do zmian w realizowanej strategii finansowania.

W badanych przedsiębiorstwach nastąpiło przekierowanie strategii finansowania umiarkowanie dynamicznej na strategię przyjmującą cechy umiarkowanie pasywnej, a nawet pasywnej strategii finansowania.

Tabela 8

Wpływ procesu internacjonalizacji na zmiany struktury kapitału przedsiębiorstw przyjmujących wybrane formy umiędzynarodowienia (%)

	Grupa przedsiębiorstw eksportujących i/lub importujących		Grupa przedsiębiorstw mających za granicą filię lub oddział albo stosujących franchising	
	badane przedsiębiorstwa przed rozpoczęciem procesu internacjonalizacji	badane przedsiębiorstwa w procesie umiędzynarodowienia działalności	badane przedsiębiorstwa przed rozpoczęciem procesu internacjonalizacji	badane przedsiębiorstwa w procesie umiędzynarodowienia działalności
Kapitała własny	28,89	38,52	33,33	62,95
Zobowiązania długoterminowe – bankowy kredyt długoterminowy	10,37	11,11	11,11	22,23
Zobowiązania krótkoterminowe – bankowy kredyt krótkoterminowy	22,96	22,96	29,63	7,41
Kredyt kupiecki – z tytułu odroczenia terminu płatności przez kontrahenta	37,77	27,41	25,93	7,41
Łącznie	100,00	100,00	100,00	100,00
	Umiarkowanie dynamiczna do dynamicznej strategia finansowania (kapitał stały/zobowiązania krótkoterminowe – 39,26/60,73)	Umiarkowana do umiarkowanie pasywnej strategia finansowania (kapitał stały/zobowiązania krótkoterminowe – 49,63/50,37)	Umiarkowanie dynamiczna strategia finansowania (kapitał stały/zobowiązania krótkoterminowe – 44,44/55,56)	Umiarkowanie pasywna do pasywnej strategii finansowania (kapitał stały/zobowiązania krótkoterminowe – 85,18/14,82)

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych.

Ocena uzyskanych wyników pozwala określić kierunek zmian w odniesieniu do strategii finansowania (tab. 8):

- w przedsiębiorstwach internacjonalizujących działalność przy wykorzystaniu eksportowych lub/i importowych instrumentów umiędzynarodowienia widoczne jest przejście z umiarkowanie dynamicznej (lub dynamicznej) strategii finansowania działalności o zasięgu krajowym do umiarkowanej – umiarkowanie pasywnej strategii finansowania działalności o zasięgu międzynarodowym,
- w przedsiębiorstwach internacjonalizujących działalność poprzez tworzenie filii lub oddziału za granicami kraju lub poprzez franchising widoczna jest zmiana strategii finansowania działalności z umiarkowanie dynamicznej strategii finansowania działalności jeszcze niezinternacjonalizowanej do umiarkowanie pasywnej lub pasywnej strategii finansowania działalności umiędzynarodowionej.

Tabela 9

Główne instrumenty finansowania dodatkowego zapotrzebowania na kapitał w działalności zinternacjonalizowanej (przedsiębiorstwa typu born global)

Instrument finansowania	Eksport pośredni	Eksport bezpośredni	Import	Franchising	Filia	Oddział	Inne	Razem
Kapitał własny – zatrzymane zyski	7	11	13	4	–	–	–	35 (36,46%)
Kapitał własny – wkład własny właścicieli	3	7	2	–	–	–	–	12 (12,5%)
Długoterminowy kredyt bankowy	3	4	5	–	–	–	–	12 (12,5%)
Krótkoterminowy kredyt bankowy	6	8	7	2	–	–	–	23 (23,96%)
Kredyt kupiecki (odroczenie terminu płatności przez kontrahenta)	5	5	3	1	–	–	–	14 (14,58%)
Inne	–	–	–	–	–	–	–	–
Łącznie	24	35	30	7	0	0	0	96 (100,00%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie badań empirycznych.

Badane małe i średnie przedsiębiorstwa określające prowadzoną działalność o charakterze międzynarodowym jako „ponadnarodową od urodzenia” przyjmują w swojej działalności konserwatywną strategię finansowania, nazwaną strategią pasywną, do umiarkowanej nie pasywnej (tab. 9). Otrzymany wynik i przedstawiona konkluzja stanowią zaprzeczenie powszechnie przyjętego stwierdzenia, iż przedsiębiorstwa międzynarodowe

od urodzenia, poprzez małą awersję do ryzyka oraz przyjęcie aktywnej drogi wobec procesu internacjonalizacji, realizując agresywną (dynamiczną lub umiarkowanie dynamiczną) strategię finansowania zinternacjonalizowanej działalności.

Realizując badania empiryczne w odniesieniu do internacjonalizowanych małych i średnich przedsiębiorstwach, podjęto próbę uzyskania odpowiedzi na pytanie o długookresowe cele prowadzonej działalności zagranicznej. Spośród ogółu badanych przedsiębiorstw (262 przedsiębiorstwa) 47,33% przedsiębiorstw (124 przedsiębiorstwa) wskazało na wzrost wartości sprzedaży i maksymalizację zysku jako główny cel długookresowej działalności na rynku zagranicznym, 21,37% przedsiębiorstw (56 podmiotów) wskazało za taki cel utrzymanie aktualnej pozycji, zaś 18,32% badanych podmiotów (48 przedsiębiorstw) – penetrację kolejnych rynków zagranicznych. Niewiele wskazań uzyskano w odniesieniu do długookresowego celu działalności międzynarodowej – wycofanie się z rynku zagranicznego (5,73% odpowiedzi, tj. 15 przedsiębiorstw). Wśród innych celów działalności zagranicznej w długim okresie (7,25% odpowiedzi, 19 wskazań) najczęściej wymieniano: wprowadzenie nowego produktu/usługi oraz poprawę jakości oferowanych produktów lub świadczonych usług. Zauważalna jest aktywna postawa badanych przedsiębiorstw w odniesieniu do długookresowej działalności na rynku zagranicznym. Potwierdzeniem wskazanej aktywnej postawy jest 65,65% odpowiedzi obejmujących dynamiczne podejście do procesu internacjonalizacji (cele: wzrost wartości sprzedaży, maksymalizacja zysku, penetracja kolejnych rynków zagranicznych) oraz 21,37% postaw przedsiębiorczych, które mogą przekształcić się w postawę aktywną (cel: utrzymanie aktualnej pozycji na rynku). Zaledwie 5,73% odpowiedzi wskazuje na postawę skrajnie pasywną (wycofanie się z rynku zagranicznego), z której wynika niepowodzenie procesu internacjonalizacji działalności.

Zauważyć można pewną sprzeczność pomiędzy realizowaną strategią finansowania umiędzynarodowionej działalności a długookresowymi celami działalności, jakie stawiają przed sobą objęte badaniem umiędzynarodowione przedsiębiorstwa.

Podsumowanie

Analiza strategii finansowania badanych przedsiębiorstw oraz przemian w strategii pod wpływem procesu internacjonalizacji pokazuje realizację strategii umiarkowanej do umiarkowanie pasywnej w przypadku zinternacjonalizowanych przedsiębiorstw, które należą do grupy przedsiębiorstw importujących/eksportujących, oraz realizację strategii umiarkowanie pasywnej do pasywnej przez przedsiębiorstwa reprezentujące instrument internacjonalizacji w postaci franchisingu, filii, oddziału. W badanych przedsiębiorstwach nastąpiło przekierowanie realizowanych strategii finansowania o charakterze dynamicznym (obciążonych większym ryzykiem) do strategii o umiarkowanych czy nawet pasywnych (w których ryzyko finansowe jest mniejsze).

Patrząc natomiast na postawy badanych przedsiębiorców wyrażane poprzez długookresowe cele międzynarodowej działalności, zauważyć można dominację postaw aktyw-

nych, gdzie realizacja przyjętego celu wymaga zaakceptowania wyższego ryzyka. Badane przedsiębiorstwa zapytane o główny długookresowy cel działalności zagranicznej wymieniają najczęściej wzrost wartości sprzedaży i maksymalizację zysku. Realizacja celu maksymalizacji zysku staje się ograniczona w przypadku realizacji pasywnej (konserwatywnej) strategii finansowania, a cechy takiej strategii nabiera gospodarka finansowa badanych przedsiębiorstw w procesie internacjonalizacji. Dlatego niezbędne jest podjęcie działań zmniejszających awersję do ryzyka internacjonalizowanych przedsiębiorstw oraz umożliwiających ponowne przejście w kierunku dynamicznej strategii finansowania i jej intensyfikację.

**INTERNATIONALIZATION PROCESS
AS A DETERMINANT OF STRATEGY FORMULATION FINANCE
MICRO, SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES – SOME RESULTS**

Summary

The implementation of the internationalization process is done by selecting an appropriate form of internationalization, corresponding to the themes of international business. Search and selection of appropriate forms of entry into foreign markets include the key elements of business decision-making process internationalizing their activities. Priority becomes the sphere of finance and financial management of companies undergoing a process of internationalization. Because of the complicated relationship of manufacturing processes and financial processes, financial management within a company operating in foreign markets gives rise to a number of tasks, absent in finance companies operating only on the home market (e.g. increased the need for fundraising at the same time increased the possibility of access to financial markets). The article presents the results of empirical studies showing a relationship between the adopted form of internationalization of business activities and financing strategy.

Translated by Magdalena Kosowska