

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 326

Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka

Redaktorzy naukowi
Adam Kopiński, Agnieszka Bem



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2014

Redaktor Wydawnictwa: Jadwiga Marcinek
Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz
Korektor: Barbara Łopusiewicz
Łamanie: Małgorzata Czupryńska
Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:
www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,
w Dolnośląskiej Bibliotece Cyfrowej www.dbc.wroc.pl,
The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon
http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2014

ISSN 1899-3192
ISBN 978-83-7695-412-7

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	9
Iwona D. Czechowska: Kondycja gospodarstw domowych i konsumentów (60+) oraz uwarunkowania rynkowe ich zachowań	11
Joanna Duda: Działalność finansowa i inwestycyjna polskich MSP w kontekście międzynarodowym	21
Ewa Dziawgo: Hybrydowa opcja collar – analiza własności	35
Anna Feruś: Rola i znaczenie metody granicznej analizy danych w szacowaniu ryzyka kredytowego przedsiębiorstw	49
Beata Guziejewska: Polityka kształtowania dochodów samorządu terytorialnego w świetle wybranych koncepcji teoretycznych.....	60
Marcin Jamroży, Agnieszka Kopeć, Stephan Kudert: Opodatkowanie opcji pracowniczych w relacji polsko-niemieckiej.....	71
Jacek Jaworski: Luki w zarządczych informacjach finansowych a zmiany przychodów i zysków małych przedsiębiorstw w Polsce. Wyniki badań...	82
Marta Kacprzyk: Kierunki zmian marży zysku operacyjnego spółek wchodzących na rynek regulowany GPW w Warszawie	93
Jerzy Kitowski: Metody oceny kondycji finansowej przedsiębiorstw budowlanych.....	104
Marzena Krawczyk: Wydatki przedsiębiorstw na działalność badawczo-rozwojową a pomiar innowacyjności	115
Jarosław Kubiak: Ryzyko kredytowe a wykorzystanie długu krótkoterminowego przez przedsiębiorstwa.....	123
Agnieszka Kuś, Magdalena Hodun: Determinanty kształtowania się wskaźnika EPS wybranych spółek przemysłu spożywczego i metalowego – ujęcie modelowe	133
Justyna Łukomska-Szarek: Operacyjna i całkowita zdolność do rozwoju samorządów terytorialnych państw Grupy Wyszehradzkiej.....	143
Przemysław Panfil: Czy Polsce potrzebny jest Pakt Fiskalny?	154
Agnieszka Pawłowska: Identyfikacja zagrożeń związanych z ryzykiem przerwy w działalności gospodarczej małych i średnich przedsiębiorstw.....	163
Joanna Pawłowska-Tyszko, Michał Soliwoda: Stan rozwoju rolnictwa a system podatkowy wybranych państw UE	171
Agnieszka Perepeczo: Reakcja inwestorów na decyzje o wypłacie dywidendy a kryzys finansowy	184

Aleksandra Pieloch-Babiarz: Wysokość pieniężnych wypłat dywidendy a kształtowanie się kursu giełdowego akcji spółek w pierwszym dniu notowań „Bez dywidendy”	196
Artur Sajnog: Wpływ kapitalizacji rezerw na długookresową rentowność publicznych spółek giełdowych.....	209
Maria Sierpińska: Zastosowanie nettingu w rozliczeniach wewnątrz korporacyjnych.....	222
Agata Sierpińska-Sawicz: Alternatywne do akcji formy lokowania kapitału i ich stopy zwrotu.....	232
Dariusz Siudak: Analiza czasu trwania faz procesu migracji wartości przedsiębiorstw	243
Dorota Starzyńska, Wacława Starzyńska: Przedsiębiorstwa z kapitałem zagranicznym na rynku zamówień publicznych w Polsce. Analiza porównawcza z firmami krajowymi.....	259
Małgorzata Szalucka: <i>Joint venture versus</i> samodzielne prowadzenie działalności poza granicami kraju – doświadczenia polskich inwestorów bezpośrednich.....	271
Stanisław Urbański, Maciej Winiarz, Kacper Urbański: Ocena zarządzania polskimi funduszami Inwestycyjnymi w latach 2000-2011	284
Aldona Uziębło: Ujęcie działalności finansowej w rachunku przepływów pieniężnych a weryfikacja prawidłowości sprawozdania finansowego.....	296
Stanisław Wieteska: Ubezpieczenie odpowiedzialności cywilnej wprowadzającego sprzęt elektryczny i elektroniczny	306
Anna Wildowicz-Giegiel: Zdolność konkurencyjna a rentowność przedsiębiorstw w Polsce w latach 2001-2010	318
Radosław Witczak: Odzyskanie VAT naliczonego w podmiotach leczniczych	328
Elżbieta Wrońska-Bukalska: Wykup akcji własnych i dywidenda jako narzędzia obrony przed wrogim przejęciem.....	336
Stefan Wrzosek: Krytyka wybranych propozycji dotyczących rachunku efektywności inwestycji rzeczowych	344
Dariusz Zawadka: Wpływ kryzysu na rynkach finansowych na kondycję europejskich alternatywnych systemów obrotu.....	353
Danuta Zawadka, Agnieszka Strzelecka: Struktura terminowa zobowiązań przedsiębiorstw rolniczych z tytułu kredytu bankowego – ujęcie porównawcze	365
Beata Zyznarska-Dworczak: Zintegrowane instrumentarium rachunkowości zarządczej kluczem do zarządzania kosztami we współczesnym przedsiębiorstwie	377

Summaries

Iwona D. Czechowska: The condition of households and consumers (60+) and market factors of their behaviour	20
Joanna Duda: Financial and investment activity of Polish SMEs in the international context	34
Ewa Dziawgo: Hybrid options collar – the analysis of properties	48
Anna Feruś: Role and importance of Data Envelopment Analysis method for the estimation of companies' credit risk	59
Beata Guziejewska: Local government revenues policy in the light of selected theoretical concepts.....	70
Marcin Jamróży: Taxation of employee stock options in the German-Polish relations.....	81
Jacek Jaworski: Gaps in managerial financial information and changes of revenue and profit in small enterprises in Poland. Research results.....	92
Marta Kacprzyk: Trends in changes of operating profit margin of companies which are going public and getting listed on the Warsaw Stock Exchange	103
Jerzy Kitowski: Assessment methods of building enterprises financial standing	114
Marzena Krawczyk: Expenditures of enterprises on research and development activity versus measurement of innovation	122
Jarosław Kubiak: Credit risk and the use of short-term debt by companies ..	132
Agnieszka Kuś, Magdalena Hodun: Determinants of shaping the EPS rate of some companies of food and metal industry – model approach	142
Justyna Łukomska-Szarek: Operational and overall capability of Visegrád Group countries to develop local governments	153
Przemysław Panfil: Does Poland need Fiscal Compact?.....	162
Agnieszka Pawłowska: Identification of hazards of business interruption risk in small and medium sized enterprisers.....	170
Joanna Pawłowska-Tyszko, Michał Soliwoda: State of agricultural development vs. tax systems in selected EU countries	183
Agnieszka Perepeczo: The reaction of investors to changes in the dividend policy and the financial crisis	195
Aleksandra Pieloch-Babiarz: Amount of cash dividend payments and the „ex-dividend” day return's formation	208
Artur Sajnog: The impact of capitalization of reserves on long-term profitability in public quoted companies.....	221
Maria Sierpińska: The use of netting in accounts settlements within the corporation	231
Agata Sierpińska-Sawicz: Alternative to stocks forms of capital investing and their rates of return.....	242

Dariusz Siudak: The duration analysis of enterprises' value migration stages.....	258
Dorota Starzyńska, Wacława Starzyńska: Enterprises with foreign capital on the public procurement market in Poland. Comparative analysis with domestic firms.....	269
Małgorzata Szalucka: <i>Joint venture versus solo venture</i> outside the country – experience of Polish direct investors	283
Stanisław Urbański, Maciej Winiarz, Kacper Urbański: Evaluation of the management of Polish investment funds in the last decade	295
Aldona Uziębło: Including the financial activity in the account of cash flows and verification of the correctness of financial statement.....	305
Stanisław Wieteska: Liability insurance of companies introducing electrical and electronic equipment.....	317
Anna Wildowicz-Giegiel: Competitive ability and profitability of enterprises in Poland in the years 2001-2010	327
Radosław Witczak: Factors influencing the possibility of receiving the input tax in health care unites – chosen issues	335
Elżbieta Wrońska-Bukalska: Shares repurchases and dividend payout as methods of defense against hostile takeovers.....	343
Stefan Wrzosek: Critique of chosen propositions regarding real investment efficiency calculation	352
Dariusz Zawadzka: Impact of the financial markets crisis on the alternative European investment markets' standing	364
Danuta Zawadzka, Agnieszka Strzelecka: Term structure of agricultural companies' bank loan liabilities – comparative approach.....	376
Beata Zyznarska-Dworczak: Integration of management accounting instruments for cost management in modern enterprise.....	385

Joanna Duda

AGH Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie

DZIAŁALNOŚĆ FINANSOWA I INWESTYCYJNA POLSKICH MSP W KONTEKŚCIE MIĘDZYNARODOWYM

Streszczenie: Powstanie Jednolitego Rynku Europejskiego zmieniło warunki funkcjonowania małych i średnich przedsiębiorstw. Początkowo działały one na rynkach lokalnych i regionalnych. Jednak postępujący proces globalizacji spowodował, że rynek ich działalności znacznie się rozszerzył. Sytuacja ta, w opinii przedsiębiorców, stworzyła zarówno wiele szans, jak i zagrożeń dla prowadzonych przez nich działalności gospodarczych, w tym finansowych i inwestycyjnych. Dlatego też w niniejszym artykule, na podstawie studium literatury oraz wyników badań empirycznych, przedstawiono strukturę inwestycji oraz źródła ich finansowania, a także podjęto próbę oceny stopnia umiędzynarodowienia działalności polskich i małopolskich MSP.

Słowa kluczowe: MSP, działania inwestycyjne, źródła finansowania, internacjonalizacja.

1. Wstęp

Wiek XX przyniósł zmiany we współczesnych stosunkach międzynarodowych, polegające na znacznej ich intensyfikacji na wszelkich płaszczyznach: społecznej, gospodarczej, politycznej. Powszechnie mówi się o procesie globalizacji. W kontekście ekonomicznym z pojęciem globalizacji wiązano przede wszystkim działalność dużych przedsiębiorstw, natomiast w odniesieniu do małych i średnich mówiono raczej o umiędzynarodowieniu ich działalności.

Powstanie Jednolitego Rynku Europejskiego oraz inne procesy integracyjne na świecie stworzyły dla tych przedsiębiorstw zarówno wiele szans, jak i zagrożeń. Do podstawowych ograniczeń rozwoju MSP można zaliczyć bariery: prawne, administracyjne, wynikające z polityki makroekonomicznej państwa, a także kapitałowe, związane głównie z ograniczonymi możliwościami pozyskania środków finansowych na działalność inwestycyjną. Wraz z procesem jednoczenia się rynku europejskiego dla polskich MSP pojawiły się nowe szanse, związane głównie z możliwością prowadzenia działalności na Wspólnym Rynku UE.

Działalność międzynarodowa firmy przyczynia się do osiągnięcia większych zysków, podnosi konkurencyjność oraz wspiera zrównoważony rozwój firmy. Jednak małe i średnie przeważnie przedsiębiorstwa nadal koncentrują swoją działalność na rynkach krajowych, nie wykorzystując możliwości, jakie daje rynek wewnętrzny i globalizacja gospodarki, dlatego też celem tego artykułu jest próba oceny stopnia internacjonalizacji polskich MSP. W pierwszej części dokonano przeglądu literatury w tym zakresie. W drugiej, na podstawie wtórnych danych empirycznych pochodzących z badań przeprowadzonych w całej Polsce przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych „Lewiatan” oraz Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości, dokonano analizy i oceny stopnia internacjonalizacji polskich MSP. Natomiast część trzecia opracowania, przeprowadzona na podstawie badań własnych, dotyczy małopolskich MSP.

2. Internacjonalizacja – ujęcie teoretyczne

W literaturze przedmiotu bardzo często termin internacjonalizacji jest używany zamiennie z pojęciem globalizacji. Na ogół termin globalizacja jest definiowany jako „zespół procesów prowadzących do intensyfikacji ekonomicznych, politycznych i kulturowych stosunków poprzez granice” [Sreeten 2002]. Najczęściej jednak w odniesieniu do MSP mówi się o internacjonalizacji, a rzadziej o wpływie globalizacji na małe i średnie przedsiębiorstwa [Daszkiewicz 2004].

Jak twierdzi M. Jarociński [2012], o internacjonalizacji przedsiębiorstwa można mówić, gdy przedsiębiorstwo w dowolnym aspekcie swojej działalności wchodzi w relacje z jakimikolwiek podmiotami poza granicami kraju, w którym rozpoczęło działalność. Z. Pierścionek [2003] dowodzi, że internacjonalizacja przedsiębiorstwa oznacza każdą formę i zakres powiązań jego różnych działalności z rynkami zagranicznymi. Powiązania te mogą dotyczyć różnych ogniw w łańcuchu wartości. Podobnie szeroko internacjonalizację postrzega S. Hollensen [2011], stwierdzając, że występuje ona, gdy firma rozszerza swoje B+R, produkcję, sprzedaż i inne działania na rynki zagraniczne.

Pierścionek [2003] dokonuje również ważnego rozróżnienia w zakresie internacjonalizacji, ponieważ mówi o umiędzynarodowieniu rynków zbytu i umiędzynarodowieniu czynników produkcji, a więc o dwóch różnych kierunkach międzynarodowych powiązań przedsiębiorstwa na jego ścieżce ekonomicznej. Nieco inny podział przedstawia M. Gorynia [2007], który wyróżnia internacjonalizację czynną i bierną. Za czynną uważa on ekspansję zagraniczną przedsiębiorstwa w różnych możliwych formach, bierną zaś określa jako wchodzenie w różne związki gospodarcze z partnerami zagranicznymi bez wychodzenia z działalnością gospodarczą poza granice kraju, w którym jest zlokalizowana dana firma. Definiując samą internacjonalizację, podkreśla, że „o internacjonalizacji można mówić wtedy, gdy choć jeden produkt (usługa) w portfelu produktów-rynków firmy jest związany z rynkiem zagranicznym”.

W literaturze przedmiotu często zwraca się uwagę na procesowy charakter internacjonalizacji. M.K. Nowakowski [1999] zauważa, że internacjonalizacja przedsiębiorstwa może być rozumiana jako rozwój przedsiębiorstwa i interpretowana jako proces lub jako zmiana jego sfery działalności. Internacjonalizację jako proces definiuje również P. Pietrasieński [2005], który stwierdza, że jest ona procesem opartym na eksportowaniu produktów, a coraz częściej także na przenoszeniu ich produkcji do innych krajów. Sprzedaż produktów na rynkach zagranicznych wymaga często od przedsiębiorstwa licznych dostosowań, dlatego – jak uważają J. Johanson i J.-E. Vahlne [1977], internacjonalizacja przedsiębiorstwa jest „konsekwencją procesu stopniowych dostosowań do zmieniającego się otoczenia przedsiębiorstwa, zarówno zewnętrznego, jak i wewnętrznego”.

W kontekście wyników badań prezentowanych w tym opracowaniu można przyjąć, że internacjonalizacja przedsiębiorstwa to proces polegający na jego włączaniu się w działalność gospodarczą poza krajem macierzystym. Jak wykazano powyżej, w literaturze przedmiotu przyjęto różne modele i miary tego zjawiska. W niniejszym artykule za kryteria internacjonalizacji przyjęto: import i eksport, różne formy i rodzaje współpracy (w tym filie i oddziały za granicą, bezpośrednie inwestycje za granicą, świadczenie usług za granicą, utrzymywanie kontaktów z partnerem zagranicznym) oraz możliwości rynkowe i konkurencję.

3. Działalność międzynarodowa polskich MSP

Problematyka internacjonalizacji polskich MSP jest przedmiotem badań od początku procesu rozszerzania się rynku europejskiego. Z analiz prowadzonych przez N. Daszkiewicz [2004] wynika, że podstawową formą działalności międzynarodowej w roku 2004 był eksport. Z kolei, jak podaje J. Rymarczyk [2004], formy internacjonalizacji mogą przybierać różną postać, np. eksport, przekazanie licencji, franchising, joint venture, filia zagraniczna, zakład produkcyjny oraz spółka-córka. Badania przeprowadzone przez KPMG w 2010 r. dowodzą, że najczęstszą formą internacjonalizacji w polskich przedsiębiorstwach jest eksport produktów na rynki zagraniczne (88%), alianse z partnerami zagranicznymi (55%), własne oddziały (23%) i licencje (12%); dużo mniej firm zakłada spółki joint venture (4%). Wyniki badań przedstawiono w tabeli 1; tabela 2 prezentuje działalność międzynarodową polskich MSP.

Z badań Ministerstwa Gospodarki, Departament Prognoz i Analiz, wynika, że działalność mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw w latach 2009-2011 sprowadzała się przede wszystkim do bezpośrednich inwestycji za granicą, świadczenia usług na rynku zagranicznym oraz utrzymywania kontaktów z partnerem zagranicznym.

W latach 2003-2009 liczba firm eksportujących rosła. W 2009 r. podmiotów małych i średnich było 50 828, w tym 17 079 to eksporterzy. Ich liczba wzrosła o 6,5% w stosunku do roku 2008. W tym samym czasie liczba eksporterów w grupie dużych przedsiębiorstw wzrosła o 4,8%. W rezultacie udział MSP w ogólnej liczbie ekspor-

Tabela 1. Formy internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w 2010 r.

Formy internacjonalizacji	Odsetek przedsiębiorstw (w %)
Eksport	88
Współpraca/alianse	55
Własne oddziały/filie	23
Licencje	12
<i>Joint venture</i>	4
Inne	4

Źródło: opracowanie własne, na podstawie: [*Strategie umiędzynaradawiania przedsiębiorstw 2010*].

Tabela 2. Działalność polskich MSP za granicą w latach 2009-2012

Wielkość przedsiębiorstwa	Lata	Odsetek MSP realizujących działania za granicą (w %)		
		Bezpośrednie inwestycje za granicą	Świadczenie usług za granicą	Utrzymywanie kontaktów z partnerem zagranicznym
Mikro	2009	1,0	3,0	5,0
	2010	0,4	3,7	4,5
	2011	0,9	2,5	8,0
	2012	1,0	6,0	13,0
Małe	2009	0,0	1,0	16,0
	2010	1,5	3,1	6,3
	2011	1,2	6,2	3,7
	2012	1,0	5,0	18,0
Średnie	2009	0,0	10,0	15,0
	2010	0,0	6,7	20,0
	2011	0,0	10,3	20,5
	2012	0,0	3,0	40,0

Źródło: opracowanie własne, na podstawie: [*Trendy rozwojowe sektora MSP... 2009, 2010, 2011, 2012*].

tujących zwiększył się z 87,5% do 88,9%, jednak w latach 2010 i 2011 nieznacznie się zmniejszył w stosunku do 2009 r. (tab. 3)¹.

Z funkcjonujących w 2011 r. 13 888 stanowili MSP eksporterzy, z czego 6935 można zakwalifikować jako małe przedsiębiorstwa, a 6953 jako podmioty średnie. W ostatnich czterech latach udział małych firm eksportujących zwiększał się z 48,5% w 2007 r. do ponad 50% w roku 2010. Natomiast w grupie firm średnich

¹ Wyniki tych badań dotyczą małych i średnich przedsiębiorstw, które zostały wyodrębnione na podstawie sprawozdania F01, czyli pomija mikroprzedsiębiorstwa. Obowiązek sporządzania takich sprawozdań mają przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 9 osób.

Tabela 3. Eksportujące MSP na tle wszystkich eksporterów

Wyszczególnienie	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Liczba wszystkich badanych eksport	13 153	14 103	14 333	15 448	15 845	16 290	17 079	15 719	15 828
Liczba MSP eksporterów	11 519	12 387	12 583	13 785	13 785	14 249	15 178	13 798	13 888
Udział MSP eksporterów w ogólnej liczbie (w %)	87,9	87,8	87,8	87,0	87,0	87,5	88,9	87,8	87,7

Źródło: opracowanie własne, na podstawie: [*Trendy rozwojowe sektora MSP...* 2009, 2010, 2011, 2012].

można zauważyć tendencję odwrotną: udział eksporterów zmalał z 51,5% w roku 2007 do 49,7% w 2010 r. [*Trendy rozwojowe sektora MSP...* 2011].

82% MSP, dla których Wspólny Rynek (WR) ma lub może mieć znaczenie, widzi związane z nim zagrożenia, do których należy m.in. wzrost konkurencji na rynku polskim. Tak uważa ponad 62% ankietowanych. Ponad połowa twierdzi, że WR wymusza konieczność podnoszenia wynagrodzeń w stopniu wyższym, niż wynika to ze wzrostu wydajności pracy w Polsce. Inne zagrożenia to brak pracowników, gdyż mają oni możliwość pracy w innych krajach UE, oraz konieczność wynagradzania pracowników przy realizacji kontraktów na rynkach UE według stawek tam obowiązujących. Tylko 18% respondentów nie widzi żadnych zagrożeń. Wyniki badań przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Zagrożenia wynikające z funkcjonowania na WR unijnym, w opinii przedsiębiorców w 2011 r.

Zagrożenia	Odsetek przedsiębiorstw (w %)
Wzrost konkurencji na rynku polskim	62,2
Konieczność podnoszenia wynagrodzeń w stopniu wyższym, niż wynika ze wzrostu wydajności pracy w Polsce	52,1
Brak pracowników, gdyż mają możliwość pracy w innych krajach UE	44,5
Konieczność wynagradzania pracowników przy realizacji kontraktów na rynkach UE według stawek tam obowiązujących	27,4
Inne zagrożenia	2,4
Nie ma żadnych zagrożeń	18,0

Źródło: opracowanie na podstawie raportów: [*Monitoring sektora MSP* 2004, 2009, 2010, 2011].

Jednocześnie 77% MSP, dla których WR ma lub może mieć znaczenie, widzi szanse wynikające z prowadzenia działalności na rynku międzynarodowym. Po-

Tabela 5. Szanse wynikające z funkcjonowania na WR unijnym w opinii przedsiębiorców w 2011 r.

Szanse	Odsetek przedsiębiorców (w %)
Możliwość sprzedaży swoich produktów i usług na takich samych zasadach jak na rynku polskim	64,0
Możliwość uruchomienia działalności na rynku unijnym na takich samych zasadach jak na rynku polskim	47,9
Łatwiejsze pozyskanie inwestora	30,9
Możliwość pozyskania kredytów bankowych w innych krajach UE	27,8
Możliwość wykorzystania wykwalifikowanej kadry pracowniczej	19,6
Możliwość inwestowania w inne przedsiębiorstwa na takich samych zasadach jak obywatele tych krajów	16,7
Nie daje dodatkowych szans	23,2

Źródło: opracowanie na podstawie raportów: [Monitoring sektora MSP].

nad 64% respondentów dostrzega możliwość sprzedaży swoich produktów i usług, a prawie 48% możliwość uruchomienia działalności na rynku unijnym. Inne szanse to: łatwiejsze pozyskanie inwestora, dostęp do kredytów, możliwość wykorzystania wykwalifikowanej kadry pracowniczej oraz inwestowania w inne przedsiębiorstwa (zob. 5).

4. Działalność finansowa i inwestycyjna polskiego sektora MSP

Realizowane działania inwestycyjne, głównie stopień ich innowacyjności, ma wpływ na możliwość funkcjonowania i konkurowania przedsiębiorstw na rynku. Jednym z wyznaczników konkurencyjności polskich MSP jest ich pozycja na rynku międzynarodowym, czyli możliwość sprzedaży produktów i usług za granicą, na dobrze rozwiniętym rynku, jakim z pewnością jest rynek Unii Europejskiej. Poniżej zostaną zaprezentowane wyniki badań struktury realizowanych inwestycji oraz źródeł ich finansowania.

W latach 2003-2011 połowa przedsiębiorców nie realizowała żadnych działań inwestycyjnych. W okresie poprzedzającym przystąpienie Polski do UE dominowały inwestycje w komputery i systemy komputerowe (ponad 60% małych i średnich przedsiębiorców). Te decyzje inwestycyjne wydają się uzasadnione, ponieważ ponad 50% firm nie posiadała wówczas systemów komputerowych ani dostępu do Internetu. W 2003 r. głównym nurtem inwestycyjnym był zakup używanych maszyn i urządzeń produkcyjnych, przede wszystkim ze względu na brak wystarczających środków finansowych na zakup nowych środków trwałych (zob. tab. 7). W roku 2004 inwestowano także w kupno maszyn i urządzeń o podobnych parametrach produkcyjnych do posiadanych, rozwój sieci sprzedaży, poprawę jakości oferowanych

usług, zakup nowoczesnych maszyn i urządzeń produkcyjnych. Czynnikiem motywującym do podjęcia wymienionych inwestycji była przede wszystkim chęć podolania konkurencji na rynku unijnym [szerzej: Duda 2009].

Wyrażna zmiana struktury inwestycji jest widoczna od roku 2005. Większość przedsiębiorców zaczęła inwestować w nowe maszyny i urządzenia produkcyjne z myślą o wprowadzaniu na rynek nowych produktów i usług. Od 2007 r. można zauważyć niewielki spadek odsetka przedsiębiorstw zainteresowanych inwestycjami w innowacje, co przejawia się w malejącej liczbie inwestujących w maszyny i urządzenia ze względu na nową technologię (tab. 6). Powodem rezygnacji z innowacyjnych, a zarazem kosztownych inwestycji mógł być mały popyt na produkty innowacyjne na rynku polskim. Wynika to z faktu, iż większość polskich konsumentów przy podjęciu decyzji o zakupie kieruje się ceną.

Tabela 6. Struktura inwestycji w polskim sektorze MSP w latach 2003-2010

Rodzaj inwestycji	Odsetek przedsiębiorstw (w %)							
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Zakup maszyn i urządzeń ze względu na nową technologię	–	–	32,0	29,3	21,9	21,9	21,5	21,5
Zakup maszyn i urządzeń o podobny parametrach produkcyjnych	42	44	28,1	34,3	17,9	17,9	18,6	18,6
Używane maszyny i urządzenia	23,5							
Budowa lub zakup budynków	24,5	–	22,4	18,4	14,9	14,9	10,8	10,8
Wymiana maszyn/urządzeń na podobne	–	–	27,9	20,1	10,0	10,0	9,0	9,0
Modernizacja środków transportu	41,5	8,1	27,9	23,6	8,4	8,4	6,6	6,6
Poprawa jakości	–	13,9	25,9	30,6	7,4	7,4	7,4	7,4
Wprowadzanie nowych produktów	–	–	30,1	24,3	5,1	5,1	4,4	4,4
Dywersyfikacja działalności	–	–	–	–	3,8	3,8	1,9	1,9

Źródło: opracowanie własne, na podstawie: [Monitoring sektora MSP P 2003, 2004, 2005, 2006, 2009, 2010; Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2008].

Rodzaj, liczba oraz stopień innowacyjności działań inwestycyjnych w dużej mierze są uzależnione od pozyskania środków finansowych (zob. tab. 7).

Z danych zawartych w tabeli 7 wynika, że głównym źródłem finansowania inwestycji polskich MSP był i jest kapitał własny pochodzący z zysku zatrzymanego i kapitału wniesionego przez właścicieli. Drugim źródłem finansowania był kredyt bankowy. Rok 2000 był przełomowy, gdyż z tego źródła korzystało prawie 40% MSP przedsiębiorców; od 2004 r. można zauważyć tendencję wyraźnie malejącą, co może wynikać z faktu, że banki zaczęły zaostrzać kryteria przyznawania kredytów, głównie ze względu na dużą liczbę kredytów straconych oraz znaczny odsetek firm

funkcjonujących krócej niż rok. Można również zaobserwować coraz mniejsze zainteresowanie przedsiębiorców leasingiem.

Tabela 7. Źródła finansowania działalności polskiego sektora MSP w latach 2000-2011

Wyszczególnienie	Odsetek przedsiębiorstw (w %)								
	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Kapitały własne, w tym zysk zatrzymany	76	86	69,1	73,1	72,6	74,1	64,8	64	65
Kredyt bankowy	38	14,2	16,6	12,7	17,4	12,8	17,7	10	12
Leasing	24	12,6	10,5	9,0	6,9	–	8,3	8	11
Fundusze UE	0	3,6	1,4	1,9	1,9	6,5	7,3	–	2
Inne	0	0	2,4	3,3	1,2	2,9	1,9	–	–

Źródło: opracowanie własne, na podstawie raportów: [*Monitoring sektora MSP 2000, 2003, 2004, 2006, 2009, 2010; Trendy rozwojowe sektora MSP... 2011*].

Z powyższej tabeli wynika również, że w ciągu 11 analizowanych lat źródła finansowania inwestycji w polskich MSP nie uległy zmianie. Można jedynie zaobserwować malejący odsetek przedsiębiorców korzystających z kredytów bankowych i leasingu. W roku 2000 z kredytów korzystało prawie 40% przedsiębiorców, a w 2011 r. już tylko 12%.

W sektorze MSP pozyskanie kredytów inwestycyjnych jest bardzo trudne, dużo częściej banki oferują krótkookresowe kredyty inwestycyjne, którym towarzyszy im mniejsze ryzyko niespłacenia. Spośród firm, które w 2011 r. pozyskały kredyty bankowe, zaledwie 6% korzystało z kredytów inwestycyjnych. Większość przedsiębiorców otrzymała kredyty w rachunku bieżącym oraz kredyty na działalność obrotową.

5. Działalność finansowa i inwestycyjna małopolskich MSP w latach 2009-2011

W tej części artykułu zostaną zaprezentowane wyniki badań własnych autorki przeprowadzone w Małopolsce w latach 2009-2011 na losowo dobranej próbie 100 mikroprzedsiębiorstw² z branży usługowej. Ze względu na małą próbę badawczą, wyniki tych badań nie upoważniają do wnioskowania o całej populacji małopolskich MSP, a jedynie mają charakter poglądowy.

W małopolskich mikroprzedsiębiorstwach, podobnie jak w całym sektorze MSP, głównym źródłem finansowania działalności inwestycyjnej w latach 2009-2011 był

² Za kryterium przynależności do podmiotów mikro posłużyła Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r. (DzU 2010, nr 220, poz. 1447).

zysk zatrzymany i kapitał właścicieli. Ponadto tylko w 2009 r. 6% respondentów pozyskało *venture capital* (tab. 8).

Tabela 8. Źródła finansowania inwestycji w małopolskich mikroprzedsiębiorstwach w latach 2009-2011

Źródła finansowania	Odsetek mikroprzedsiębiorstw korzystających z poszczególnych źródeł kapitału (w %)		
	2009	2010	2011
Zysk	52	71	73
Kapitał właścicieli	42	75	53
<i>Venture capital</i>	6	0	0
Kredyt bankowy	32	14	33
Leasing	29	14	20
Factoring	0	0	0
Franchising	0	0	0
Poręczenia	3	0	0
Fundusze pożyczkowe	3	0	0
Inkubator przedsiębiorczości	3	0	0
Inne	0	0	0

Źródło: badania własne.

Z danych prezentowanych w tabeli 8 wynika, że oprócz kapitałów własnych, podobnie jak w całym polskim MSP, kredyty bankowe bardzo rzadko były źródłem finansowania inwestycji. Niewielu przedsiębiorców uzyskało poręczenia kredytowe z funduszy poręczeń kredytowych, sporadycznie też współpracowano z inkubatorami przedsiębiorczości. W odniesieniu do obcych kapitałów kredyty bankowe i leasingu to były podstawowe źródła kapitału. W porównaniu z rokiem 2009, w 2010 r. znacznie mniej (o 18% mniej) firm korzystało z kredytów bankowych, o 15% mniej z leasingu. Finansowanie *venture capital*, wsparcie ze strony poręczeń funduszy kredytowych oraz pomoc inkubatorów przedsiębiorczości praktycznie nie miały miejsca. Natomiast w 2011 r. nastąpiła istotna zmiana – odsetek przedsiębiorców finansujących inwestycje z kredytów bankowych wzrósł ponownie do 33%, a leasingu do 20%.

Ze względu na problemy z pozyskaniem kredytów bankowych na cele inwestycyjne część przedsiębiorców, aby sfinansować planowane inwestycje, zaciągała kredyty bankowe dla osób fizycznych (zob. tab. 9).

Jak wynika z powyższych danych, w roku 2010 o 2% mniej firm korzystało z tej formy kredytowania i również o 14% mniej miało zamiar pozyskania tych środków. Natomiast w 2011 r. można zauważyć wyraźny wzrost odsetka MSP przedsiębiorców finansujących inwestycje z kredytów dla osób fizycznych (do 13%), co może być efektem mniejszego stopnia wykorzystania kredytów inwestycyjnych.

Tabela 9. Odsetek przedsiębiorców realizujących inwestycje z kredytów bankowych dla osób fizycznych w latach 2009-2011

Korzystanie z kredytów bankowych dla osób fizycznych	Odsetek przedsiębiorstw korzystających z kredytów dla osób fizycznych (w %)		
	2009	2010	2011
Korzysta	6	4	13
Nie korzysta	69	86	60
Mam taki zamiar	25	11	27

Źródło: badania własne.

Ankietowani małopolscy mikroprzedsiębiorcy realizowali w latach 2009-2011 różnego typu działania inwestycyjne. Inwestowali przede wszystkim w maszyny i urządzenia produkcyjne o podobnych parametrach produkcyjnych do posiadanych, maszyny i urządzenia ze względu na nową technologię, poprawę jakości, kupowali również licencje i patenty. Należy zwrócić uwagę na fakt, że większość z tych inwestycji można uznać za innowacyjne (zob. tab. 10).

Tabela 10. Struktura inwestycji małopolskich mikroprzedsiębiorstw w latach 2009-2011

Struktura inwestycji	Odsetek mikroprzedsiębiorstw, które realizowały inwestycje (w %)		
	2009	2010	2011
Maszyny i urządzenia produkcyjne	34	18	13
Maszyny/nowe technologie	32	32	20
Licencje i patenty	21	21	13
Nowe technologie	21	43	13
Ochrona środowiska	3	7	0
B+R	5	14	0
Poprawa jakości	37	46	47
Wdrożenie systemu jakości	–	7	0
Informatyzacja	24	43	0
Modernizacja biur	5	18	27
Szkolenia	5	–	0
Transport	–	4	0
Inne	–	4	7

Źródło: badania własne.

W analizowanym okresie można zauważyć pewne różnice w strukturze inwestycji. W 2009 r. znacznie więcej firm (o 16% więcej niż w 2010 r. i o 21% więcej niż w 2011 r.) inwestowało w maszyny o podobnych parametrach do posiadanych. Nato-

miast liczba przedsiębiorstw inwestujących w maszyny ze względu na nowe technologie oraz licencje i patenty w latach 2009-2010 była taka sama, ale w 2011 r. można zauważyć 12-procentowy spadek liczby przedsiębiorców realizujących ten typ inwestycji. Podobnie zmalała liczba firm inwestujących w nowe technologie oraz ochronę środowiska, co może być wynikiem kryzysu, a w dalszej konsekwencji małego popytu na innowacje na rynku polskim. Natomiast znacznie więcej firm inwestowało w modernizację swoich biur.

W tej grupie przedsiębiorstw jedna trzecia prowadzi współpracę na terenie Unii Europejskiej. Polega ona najczęściej na tym, że polskie MSP są poddostawcami dla firm eksportujących, a rzadziej współpracują na zasadzie outsourcingu, aliansów zawieranych z krajowymi i międzynarodowymi firmami czy współpracy kapitałowej (tab. 11).

Tabela 11. Formy współpracy małopolskich przedsiębiorców

Forma współpracy	Odsetek przedsiębiorstw (w %)
Poddostawcy dla firm eksportujących	13
Współpraca kapitałowa	7
Alianse międzynarodowe	7
Alianse krajowe	7
Podwykonawca	7
Outsourcing	0
Inny rodzaj	7

Źródło: badania własne.

Ankietowani małopolscy przedsiębiorcy współpracują również z firmami zagranicznymi, które mają swoje siedziby w Polsce (31%), oraz z firmami unijnymi (25%); 27% współpracuje z firmami polskimi mającymi siedziby na terenie RP, a 38% nie prowadzi współpracy z firmami w żadnej formie (zob. tab. 12).

Tabela 12. Rodzaje współpracy małopolskich przedsiębiorców

Rodzaje współpracy	Odsetek mikroprzedsiębiorstw korzystających z poszczególnych źródeł finansowania
Z firmami zagranicznymi, które mają swoje siedziby w Polsce	31
Z firmami unijnymi	25
Z firmami polskimi mającymi siedziby w Polsce	27
Brak współpracy z firmami	38

Źródło: badania własne.

Z badanej populacji 14% zadeklarowało, że zajmuje się eksportem, a 7% ma taką działalność w planach; jedna trzecia zajmuje się importem i 7% ma taki zamiar w przyszłości. Można zatem stwierdzić, że większość małopolskich MSP nie prowadzi działalności międzynarodowej ani w firmie eksportu (79%), ani w formie importu (60%).

Z danych zaprezentowanych powyżej wynika, że małopolskie MSP w latach 2009-2011 przejawiały dużo większą skłonność do internacjonalizacji swoich działań niż średnia dla całego polskiego sektora MSP analizowanego łącznie.

6. Podsumowanie i wnioski

Z analizy wyników badań empirycznych oraz studium literatury można wywnioskować, że pomimo różnego podejścia do internacjonalizacji, najczęściej o internacjonalizacji przedsiębiorstw mówi się w aspekcie eksportu. Tak zjawisko to definiują Daszkiewicz i Pietrasieński. Natomiast Pierścionek, Godynia i Nowakowski mówią o nim w kontekście ekspansji poza granice kraju. W literaturze przedmiotu zjawisko internacjonalizacji dzielone jest na dwie kategorie: czynną (ekspansja zagraniczna) i bierną (różne formy współpracy z partnerami zagranicznymi bez wychodzenia poza granice kraju, w którym jest prowadzona działalność gospodarcza). Analizując dane empiryczne przedstawione w niniejszym artykule, należy stwierdzić, że ok. 30% polskich MSP prowadzi działalność eksportową. W latach 2003-2009 liczba MSP eksporterów wzrastała, ale w roku 2011 nieznacznie spadła.

Słabością polskich MSP jest niewielka skłonność do prowadzenia działalności na rynku międzynarodowym. Ankietowani jako zagrożenia związane z eksportem podali m.in. wzrost konkurencyjności, konieczność podnoszenia wynagrodzeń pracownikom, brak siły roboczej w Polsce. Dostrzegali również szanse wynikające ze współpracy na rynku międzynarodowym: możliwość sprzedaży produktów i usług, łatwiejsze pozyskanie inwestora czy wykwalifikowanych pracowników z rynku UE.

Można też zauważyć zmiany w zakresie form internacjonalizacji. Z badań prowadzonych w 2004 r. przez N. Daszkiewicz wynika, że wówczas podstawą działalności polskich MSP na rynku międzynarodowym był eksport. Z analiz J. Rymarczyka można wywnioskować, że podstawowe formy internacjonalizacji w 2004 r. to przekazanie licencji, spółki joint venture czy franchising. Natomiast w 2010 r. oprócz eksportu, który nadal jest podstawowym przejawem działalności międzynarodowej polskich MSP, ponad połowa respondentów uczestniczyła w aliansach, zakładała własne filie lub oddziały za granicą. Natomiast małopolskie MSP wykazują większy stopień umiędzynarodowienia: współpracę na rynku unijnym prowadzi jedna trzecia z nich. Najczęściej są poddostawcami dla większych firm eksportujących, nawiązują współpracę na zasadzie aliansów krajowych i międzynarodowych; 27% współpracuje na różnych zasadach z firmami polskimi, jedna czwarta z firmami unijnymi, jedna trzecia z firmami zagranicznymi mającymi siedzibę w Polsce i 6% z firmami spoza UE; 14% zajmuje się eksportem, 7% ma taki zamiar w przyszłości, 33% importuje,

a 7% ma taki plan. Pomimo tych pozytywnych wyników wciąż jeszcze 60% nie prowadzi działalności importowej, a ponad 70% eksportowej, co świadczy o niskim stopniu internacjonalizacji polskich MSP.

Możliwość sprzedaży produktów czy usług na rynku międzynarodowym zależy również od konkurencyjności przedsiębiorstwa na rynku. Na konkurencyjność z kolei mają wpływ realizowane inwestycje, a te w dużej mierze są zależne od dostępu do źródeł finansowania. Z analizy danych w tym zakresie wynika, że w latach 2000-2011 głównym źródłem finansowania działalności inwestycyjnej polskich MSP był i nadal jest kapitał własny. Widoczny jest niewielki udział kapitałów obcych w finansowaniu inwestycji, co bezpośrednio przekłada się na strukturę tych inwestycji. Można też zauważyć niewielki odsetek firm realizujących inwestycje o charakterze innowacyjnym, co wpływa niekorzystnie na proces internacjonalizacji polskich MSP na Wspólnym Rynku UE.

Literatura

- Daszkiewicz N., *Internacjonalizacja małych średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004.
- Duda J., *Decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw polskich z sektora MSP*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław 2009.
- Duda J., *Strategie finansowania działalności inwestycyjnej polskich MSP na rynku Unii Europejskiej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, nr 685: Finanse, rynki finansowe, ubezpieczenie, nr 46: Strategie i determinanty wzrostu wartości przedsiębiorstwa, Wydawnictwo US, Szczecin 2011.
- Duda J., *Wpływ funduszy strukturalnych na działalność małych i średnich przedsiębiorstw województwa małopolskiego*, [w:] *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, red. B. Bernaś, A. Kopiński, Wydawnictwo UE we Wrocławiu, Wrocław 2011.
- Gorynia M., *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007.
- Hollensen S., *Global Marketing*, 5th edition, FT Prentice Hall, London 2011.
- Jarociński M., *Urodzeni globaliści w badaniach na świecie i w Polsce*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, z. 144, Wydawnictwo SGH, Warszawa 2012.
- Johanson J., Vahlne J.-E., *The Internationalisation Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments*, „Journal of International Business Studies” 1977, no. 8 (1), s. 26.
- Monitoring kondycji sektora MSP*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2006.
- Monitoring sektora MSP*, PKPP Lewiatan, Warszawa 2004, 2009, 2010, 2011.
- Nowakowski M.K., *Wprowadzenie do zarządzania międzynarodowego*, Difin, Warszawa 1999.
- Pierścionek Z., *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003.
- Pietrasieński P., *Międzynarodowe strategie marketingowe*, PWE, Warszawa 2005.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2006-2007*, red. A. Żołnierski, P. Zadura-Lichota, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2008.
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2008-2009*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2010.
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004.

- Sreeten P., *Globalization and Competitiveness, Implications for Development* Hing, cyt. za: *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, red. B. Liberska, PWE, Warszawa 2002.
- Starczewska-Krzysztozek M., *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Biuro Analiz Sejmowych „Infos”, 2008, nr 4.
- Strategie umiędzynaradawiania przedsiębiorstw*, Raport KPMG, 2010.
- Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2010 roku*, MG DPiA, nr 1/2011, Warszawa 2011.
- Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2009 roku*, MG DPiA, nr 1/2010, Warszawa 2010.
- Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2011 roku*, MG DPiA, nr 2/2011, Warszawa 2011.
- Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w pierwszej połowie 2012 roku*, MG DPiA, nr 2/2012, Warszawa 2012.
- Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z dnia 2 lipca 2004 r., DzU 2010, nr 220, poz. 1447.

FINANCIAL AND INVESTMENT ACTIVITY OF POLISH SMES IN THE INTERNATIONAL CONTEXT

Summary: The creation of the Single European Market has changed the business conditions of small and medium-sized enterprises. Initially, they operated on local and regional markets only. However, the ongoing process of globalization causes that their business markets have significantly expanded. In the opinion of entrepreneurs this situation has created a number of opportunities as well as threats for business activities they carried out, including financial and investment activities. Therefore, in this article the structure of investments and sources of their financing are presented based on the literature study and the results of empirical studies. An attempt was also made to assess the degree of internationalization of SMEs in Poland and Małopolska region.

Keywords: SME, investment activity, financing sources, internationalization.