

Magdalena Kosowska

Uniwersytet Szczeciński

PROBLEMATYKA FINANSÓW MAŁEGO I ŚREDNIEGO PRZEDSIĘBIORSTWA W PROCESIE INTERNACJONALIZACJI

Streszczenie: W artykule zaprezentowano rozważania na temat zmian w gospodarce finansowej przedsiębiorstw w procesie umiędzynarodowienia działalności. Przestrzenne rozdzielenie procesów wytwórczych i finansowych internacjonalizowanych przedsiębiorstw oraz nadrzędność obszaru finansów przyczynia się do powstania kategorii finansów zagranicznych (finansów działalności umiędzynarodowionej). Obszar finansów działalności międzynarodowej oraz działalności krajowej należy jednak rozpatrywać łącznie, gdyż ze względu na ściśle powiązanie transakcji krajowych i zagranicznych optymalizacja strumieni płatności jest możliwa tylko w przypadku uwzględnienia wszystkich związków zachodzących w przedsiębiorstwie.

Słowa kluczowe: internacjonalizacja, finanse zagraniczne, struktura kapitału, sterowanie transakcjami finansowymi, rentowność kapitału własnego.

1. Małe i średnie przedsiębiorstwo w procesie internacjonalizacji

Mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa stanowią bardzo różnorodną grupę. Pomimo to wskazać można na pewne cechy mające odniesienie do sektora MŚP. Typowe dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw jest zdominowanie procesu zarządzania przedsiębiorstwem przez właściciela, poprzez występowanie tzw. przedsiębiorstw rodzinnych, w których właściciel jednoosobowo ponosi odpowiedzialność i ryzyko, kreuje postawy przedsiębiorcze. Przedsiębiorstwa te (zwłaszcza mikro i małe) mają specyficzne cele działalności, gdzie zachowanie niezależności w zarządzaniu przedsiębiorstwem dla wielu właścicieli stanowi cel nadrzędny w stosunku do rozwoju przedsiębiorstwa.

Z punktu widzenia podjętych rozważań dotyczących problematyki finansów umiędzynarodowionych małych i średnich przedsiębiorstw, specyficznego znaczenia nabiera fakt, iż przedsiębiorstwa zaliczane do sektora MŚP mają bardzo ograniczony dostęp do źródeł finansowania, co w rezultacie stanowi czynnik hamujący ich rozwój i proces umiędzynarodowienia. Decydujący zatem jest zakres możliwości finansowania kapitałem własnym.

W momencie gdy przedsiębiorstwo rozszerza rynki zbytu poza rynek krajowy, rozpoczyna się jego internacjonalizacja. Niezbędne zatem jest wypracowanie i zastosowanie nowej strategii dostosowania oferty produktów/usług do konsumenta docelowego. Wyodrębnienie strategii internacjonalizacji z całości strategii przedsiębiorstwa jest tym bardziej celowe, im bardziej otoczenie zagraniczne różni się od krajowego (tzw. dystans psychiczny).

Od chwili przystąpienia Polski do UE polskie małe i średnie przedsiębiorstwa mają w zasadzie dwie drogi internacjonalizacji – aktywną (związaną z możliwością poszukiwania nowych szans poza rynkiem krajowym) i pasywną (obronną, związaną z obroną przed konkurencją z zagranicy na rynku krajowym). Wybór przez właściciela/menedżera małego przedsiębiorstwa drogi internacjonalizacji zależy od wielu czynników, w tym od jego kompetencji, motywacji, doświadczenia czy skłonności do ryzyka.

Aktywna droga w kierunku internacjonalizacji nie zawsze jest możliwa. Po pierwsze, dla wielu właścicieli małych przedsiębiorstw wzrost nie jest celem. Dotyczy to głównie mikroprzedsiębiorstw rodzinnych, które zapewniają właścicielowi właściwy przychód i są sposobem na życie. W tej grupie można rzeczywiście spodziewać się upadków spowodowanych brakiem świadomości zachodzących zmian. Jednak przy decyzji o sposobie internacjonalizacji niezwykle istotny jest również sektor, w którym działa firma. Istnieją branże, w których naturalnym rynkiem docelowym jest rynek krajowy, a nawet lokalny. Dotyczy to zwłaszcza firm, w których cykl życia produktu jest krótki, a produkt jest sprzedawany konsumentowi ostatecznemu do natychmiastowej konsumpcji. W takich przypadkach naturalną ścieżką internacjonalizacji jest ścieżka obronna.

Realizacja przyjętej przez przedsiębiorstwo strategii internacjonalizacji odbywa się z wykorzystaniem odpowiednio dobranych instrumentów umiędzynarodowienia. Najczęściej stosowanym przez małe i średnie przedsiębiorstwa instrumentem jest eksport. Eksportując swoje produkty, MŚP mają możliwość łatwego i szybkiego przystosowania się do różnego rodzaju zmian, ponoszą mniejsze ryzyko z uwagi na zaangażowanie mniejszej ilości zasobów (niż w przypadku dużych przedsiębiorstw) oraz ze względu na sam charakter eksportu (w porównaniu z innymi instrumentami internacjonalizacji), w wyniku czego mogą się znacznie łatwiej wycofać z określonej działalności lub zmienić obrany kierunek działania [Daszkiewicz 2004, s. 77].

Należy zwrócić uwagę, iż umiędzynarodowienie MŚP nie musi następować na zasadzie ewolucji (o czym mówią etapowe modele internacjonalizacji). Część małych przedsiębiorstw po rozpoczęciu działalności eksportowej nie dąży do rozwijania swojego potencjału w tym zakresie i utrzymuje niski poziom zagranicznego zaangażowania. Są też przedsiębiorstwa, które pomijają etap podejmowania decyzji o eksporcie, a rozpoczynają działalność od samego eksportu.

R. Cappelin [1990] wymienia dwa szerokie typy strategii umiędzynarodowienia, do których wyboru zmusza małe i średnie przedsiębiorstwa wzrost konkurencji, wynikający z tworzenia jednolitego rynku europejskiego. Jego zdaniem przedsiębiorstwa stoją przed wyborem pomiędzy:

1) strategią zróżnicowania oferty produktów w celu utrzymania ścisłej kontroli nad ograniczonym rynkiem lokalnym, gdzie można lepiej rozpoznać i zaspokoić potrzeby klientów,

2) strategią dywersyfikacji geograficznej, czyli dążenia do specjalizacji produkcji w celu uzyskania przewagi rynkowej w poszczególnych niszach na nowych rynkach.

Strategie te wykluczają się nawzajem, przy czym druga z nich, choć droższa w krótkim okresie, przynosi lepsze rezultaty w długim okresie. Wymaga ona jednak praktycznej współpracy z innymi MŚP, czym mniejsze przedsiębiorstwa, według raportu OECD [*Globalisation Small...* 1997, s. 7] nie są specjalnie zainteresowane. Określenie profilu przedsiębiorstwa, jego właściciela/menedżera, może być przydatne nie tylko w analizie bieżącej sytuacji, ale może również służyć wypracowaniu metod i kierunków wspomagania przedsiębiorstw, doksztalcania przedsiębiorców, w celu zwiększenia ich aktywności i odporności na procesy wymuszające umiędzynarodowienie działalności gospodarczej.

Małe przedsiębiorstwa, zwłaszcza stojące wobec wyzwań jednolitego rynku europejskiego polskie MŚP, funkcjonują obecnie w warunkach globalnej gospodarki, postępujących procesów integracyjnych, w sytuacjach wyboru i deklaracji, czy rynek, na którym przyszło im prowadzić działalność po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej, jest dla nich rynkiem międzynarodowym czy poszerzonym rynkiem krajowym. Funkcjonowanie na rynku międzynarodowym, czy dla niektórych przedsiębiorstw poszerzonym rynkiem krajowym, uzależnione jest od przyjętej aktywnej lub pasywnej (obronnej) strategii ich umiędzynarodowienia. Wybór i możliwości wdrożenia strategii internacjonalizacji małego czy średniego przedsiębiorstwa warunkowany jest przede wszystkim [Brojakowska 2008, s. 25]:

- zdolnością przedsiębiorstwa do internacjonalizacji i gotowością dostosowania się – polega to m.in. na ocenie zgodności celów internacjonalizacji z celami przedsiębiorstwa, ustaleniu koniecznych nakładów finansowych i określeniu źródeł ich pozyskania, wskazaniu obszarów działalności przedsiębiorstwa wymagających adaptacji do nowych warunków, ocenie możliwości dokonania tych zmian, sprawdzeniu pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa na rynku macierzystym;
- identyfikacją potencjalnych konkurentów działających na rynku, na który przewidywane jest wejście przedsiębiorstwa;
- sytuacją finansową przedsiębiorstwa – sytuacja ta może wpłynąć w sposób decydujący na przebieg jego umiędzynarodowienia, podjęcie działalności na rynkach zagranicznych zwiększa potrzeby finansowe przedsiębiorstwa;
- osobą właściciela/menedżera – cechy, umiejętności, wiedza, doświadczenie właściciela traktowane są jako zasoby bardzo istotne dla rozwoju MŚP, od których istnienia i sposobu wykorzystania zależy sposób prowadzenia i powodzenie działalności na rynku zagranicznym;
- dostosowaniem struktur organizacji, działań marketingowych, produkcji, zaopatrzenia, zarządzania do nowych, ponadnarodowych warunków;

- branżą, w jakiej funkcjonuje przedsiębiorstwo;
- przyjętą strategią – strategią wykorzystania szans, jakie daje rynek międzynarodowy, lub strategią obronną;
- dostępnością zasobów – nie wielkość firmy, czy rozmiary zasobów, ale rodzaj dostępnych zasobów determinują sposoby rywalizacji i działania konkurencyjne MŚP w procesie umiędzynarodowienia.

Szanse powodzenia procesu umiędzynarodowienia małego i średniego przedsiębiorstwa są tym większe, im większe jest podobieństwo produktów między rynkiem kraju macierzystego a krajem zamierzonej ekspansji przedsiębiorstwa (tzw. rynki bliskie psychicznie).

2. Specyfika finansów działalności umiędzynarodowionej

Umiędzynarodowienie działalności przedsiębiorstwa przyczynia się do powstania w zakresie finansów wielu nowych niewiadomych. Obecność nowej, nie występującej dotąd problematyki finansów zinternacjonalizowanego przedsiębiorstwa powoduje konieczność uwzględnienia w zarządzaniu przedsiębiorstwem nowej kategorii finansów o charakterze finansów zagranicznych. Te z kolei powinny uwzględnić kształtowanie zagranicznych stosunków finansowych zgodnie z przyjętymi celami zarządzania finansami.

Wystąpienie w umiędzynarodowionej działalności przedsiębiorstwa kategorii finansów zagranicznych powoduje konieczność uwzględnienia istotnych różnic w porównaniu z kategorią finansów działalności krajowej, nie ograniczających się tylko do kursu walut. Przykładem istotnych różnic może być sporządzanie planów, rozliczanie płatności, ryzyko w przedsiębiorstwie działającym wyłącznie na rynku krajowym i w przedsiębiorstwie podejmującym działalność na rynkach zagranicznych. Instrumenty wykorzystywane w zarządzaniu tymi przedsiębiorstwami różnią się w zasadniczy sposób [Bielawska 2006, s. 24]. Dotyczy to wszystkich obszarów działalności przedsiębiorstwa, a zwłaszcza gospodarki finansowej w związku z jej dominującym znaczeniem.

Wobec powyższych rozważań należy jednak podkreślić, iż w umiędzynarodowionym przedsiębiorstwie wskazanych kategorii finansów działalności krajowej oraz finansów zagranicznych nie można rozważać odrębnie. Nie można mówić o dwóch odrębnych obszarach zarządzania przedsiębiorstwem, czyli o zarządzaniu działalnością krajową (realizowaną na potrzeby rynku krajowego) i zarządzaniu działalnością zagraniczną (realizowaną na potrzeby rynków zagranicznych). Ze względu na ściśle powiązanie transakcji krajowych i zagranicznych optymalizacja strumieni płatności jest możliwa tylko w przypadku uwzględnienia wszystkich związków zachodzących w przedsiębiorstwie.

Na finanse zagraniczne przedsiębiorstwa wpływają między innymi: wahania kursu walut, restrykcje rządowe w zakresie przepływów kapitału, różnice w systemie podatkowym i prawnym, koszty oraz inne trudności związane z przekazywaniem

środków pieniężnych przez granice krajów. W związku z powyższym w zakresie zarządzania finansami w umiędzynarodowionym przedsiębiorstwie należy uwzględnić szereg nowych zadań, mających na celu ochronę przedsiębiorstwa przed skutkami niekorzystnych zmian w tych obszarach i jednocześnie wykorzystanie sprzyjających okoliczności w zmienionym otoczeniu finansowym przedsiębiorstwa. Efektywne zastosowanie informacji finansowych może wpłynąć pozytywnie na zysk, jeżeli się przyczyni do obniżenia kosztów finansowych lub podwyższenia dochodów z inwestycji finansowych. Ze względu na ścisłe powiązanie sfery finansowej i sfery materialnej można – z punktu widzenia gospodarki finansowej i zarządzania finansami – stwierdzić, że efektywne zarządzanie finansami nie powinno się ograniczać do sterowania obszarem finansów, lecz być skoordynowane ze wszystkimi obszarami działalności [Bielawska 2006, s. 25].

3. Źródła finansowania w procesie rozwoju i internacjonalizacji działalności przedsiębiorstwa

Ze względu na specyfikę sektora MŚP zdolność małych i średnich przedsiębiorstw do finansowania rozwoju jest ograniczona. Ograniczone możliwości finansowania widoczne są tym bardziej w przedsiębiorstwach działających na rynkach zagranicznych, gdzie znaczenia nabiera fakt, iż procesy wytwórcze i procesy finansowe zachodzą najczęściej ponad granicami krajów, co oznacza, że działalność przedsiębiorcza jest realizowana w różnych krajach i związane z tym strumienie płatności są realizowane w różnej walucie. Znaczenia nabiera odpowiedni dobór, formułowanie i realizacja strategii finansowania działalności internacjonalizowanego małego czy średniego przedsiębiorstwa.

Finansowanie przedsiębiorstwa kapitałem własnym zapewnia samodzielność, niezależność i dużą wiarygodność, wyzwala wysoką motywację właścicieli oraz nie wymaga dzielenia się zyskiem z podmiotami zewnętrznymi. Kierując się tymi przesłankami, niektórzy właściciele małych firm raczej niechętnie odnoszą się do korzystania z zewnętrznego zasilania finansowego. Właściciele małych przedsiębiorstw mają utrudniony dostęp do korzystnych źródeł finansowania zewnętrznego.

Dostępność i atrakcyjność oraz zakres źródeł finansowania internacjonalizowanego przedsiębiorstwa zależą od jego wielkości, fazy rozwoju oraz przyjętej strategii umiędzynarodowienia i jej etapu. Przedsiębiorstwa przechodzące do kolejnych faz wzrostu mają coraz większe możliwości wyboru struktury źródeł finansowania.

Wraz z wkraczaniem przedsiębiorstwa w kolejne etapy wzrostu zwiększają się jego możliwości co do wyboru źródeł finansowania [Bławat 2004, s. 310]:

- kapitały własne stanowią podstawowe źródło finansowania od momentu powstania małej firmy do jej wczesnego wzrostu; w kolejnych etapach źródłem tym są zatrzymane zyski,
- fundusze o charakterze publicznym mogą finansować małe przedsiębiorstwo niezależnie od etapu jego rozwoju,

- regionalne agencje rozwoju wspomagają firmy tylko w etapie powstania i wczesnego wzrostu,
- banki zasadniczo mogą finansować rozwój przedsiębiorstwa na każdym jego etapie,
- nieformalni inwestorzy (*business angels*) najczęściej finansują firmę w fazach rozruchu, wczesnego wzrostu i jej ekspansji,
- fundusze *venture capital* mogą być stosowane od momentu rozruchu firmy aż do stadium dojrzałości przedsiębiorstwa,
- finansowanie poprzez publiczny rynek kapitałowy i inwestorów instytucjonalnych staje się źródłem finansowania dla małej firmy dopiero w fazie ekspansji, w której jest prawdopodobne przekształcenie firmy w średnie, dojrzałe przedsiębiorstwo.

Struktura kapitału mikro, małych i średnich przedsiębiorstw kształtowana jest przez ich praktyczny dostęp do różnorodnych źródeł pozyskiwania kapitału. Analiza strategii finansowania mikro i małych przedsiębiorstw w Polsce wskazuje na wyraźne preferowanie funduszy własnych, kredytu kupieckiego i kredytu bankowego jako głównych źródeł finansowania.

Wyższość kapitału własnego nad kredytami bankowymi w ramach możliwości finansowania mikro, małych i średnich przedsiębiorstw stanowi z kolei odzwierciedlenie oddziaływania wielu czynników. Przede wszystkim mikroprzedsiębiorcy napotykać na barierę tzw. dyskryminacji kredytowej, związanej z trudnościami w dostępie do kredytu. Utrudniony dostęp do bankowych źródeł kredytowania wynika natomiast nie tylko z polityki restrykcyjnej banku centralnego, ale jednocześnie z niskiej wiarygodności kredytowej mikroprzedsiębiorstw, ich niewielkiego udziału w rynku, niskiej jakości zabezpieczeń kredytu, wysokiego ryzyka kredytowania.

Duży koszt kredytu, a także uciążliwe procedury jego uzyskania w połączeniu z wysokimi zabezpieczeniami utrudniają małemu przedsiębiorcy uzyskanie wsparcia kredytowego. W konsekwencji może to ograniczyć możliwości rozwoju małych przedsiębiorstw oraz ich konkurencyjność. Jednak rozwój małych przedsiębiorstw, w tym rozwój działalności umiędzynarodowionej, uwarunkowany jest możliwością pozyskiwania kapitału koniecznego do rozwoju przedsiębiorstwa. Przedsiębiorcy szukają zatem dostępu do różnorodnych źródeł pozyskiwania kapitału [Kurowska 2005, s. 499].

Przedstawioną powyżej zależność źródeł finansowania i fazy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw, można odnieść do procesu stopniowego umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa. Internacjonalizując swoją działalność, przedsiębiorstwo również przechodzi przez kolejne etapy (fazy) rozwoju – tu umiędzynarodowienia – gdzie dostępność do źródeł finansowania na różnych poziomach internacjonalizacji też jest zróżnicowana. Podejmując decyzję o prowadzeniu działalności ponad granicami kraju, lub działalność przekraczającą jego granice, zarządzający przedsiębiorstwem muszą zdawać sobie sprawę, iż sfera finansów i gospodarki finansowej (w tym doboru odpowiednich źródeł finansowania) nabiera prioryteto-

wego znaczenia. Ze względu na skomplikowane powiązanie procesów wytwarzania i procesów finansów zarządzanie finansami w przedsiębiorstwie działającym na rynku zagranicznym przyczynia się do powstania wielu zadań, niewystępujących w finansach przedsiębiorstw działających tylko na rynku macierzystym. Można tu wskazać na przykład zwiększoną konieczność pozyskiwania środków finansowych (w przedsiębiorstwach działających na rynkach międzynarodowych istnieje większe zapotrzebowanie na kapitał, a jednocześnie przedsiębiorstwa umiędzynarodowione mają zwiększone możliwości dostępu do rynków finansowych), zachowanie niezależności w podejmowaniu decyzji strategicznych czy zarządzanie ryzykiem w zakresie kursów walutowych, kosztów kapitałowych czy ryzyka kraju.

Niewielki stopień dostępności obcych źródeł finansowania, w tym form o charakterze szczególnym (leasing, faktoring, forfaiting), w początkowych fazach cyklu życia małej firmy i w początkowych etapach internacjonalizacji wynika przede wszystkim z wysokiego ryzyka przedsięwzięcia. Zewnętrzny kapitał pochodzi zatem najczęściej od kapitałodawców dysponujących dostateczną wiedzą o danym projekcie, jego szansach, zagrożeniach, a także akceptujących występowanie ryzyka na poziomie wyższym niż w przypadku firmy będącej np. w stadium dojrzałości czy prowadzącej działalność tylko o charakterze lokalnym. Poszerzenie oferty kapitałów następuje dopiero w momencie ujawnienia zdolności małego przedsiębiorstwa do generowania zysków.

Kapitały własne będą zatem stanowiły podstawowe źródło finansowania w początkowych fazach umiędzynarodowienia, gdzie ryzyko przedsięwzięcia jest wysokie, a kapitał z obcych źródeł będzie dostępny dopiero wówczas, gdy ryzyko przedsięwzięcia na nowym zagranicznym rynku zostanie ograniczone przez nabrane doświadczenie i ograniczenie różnic wynikających z „dystansu psychicznego” z obcym zagranicznym rynkiem [Brojakowska 2008, s. 28].

4. Racjonalne sterowanie transakcjami finansowymi – zarządzanie finansami przedsiębiorstwa umiędzynarodowionego

Ze względu na skomplikowane powiązanie procesów wytwarzania i procesów finansowych zarządzanie finansami w przedsiębiorstwie działającym na rynku zagranicznym przyczynia się do powstania szeregu zadań charakterystycznych dla działalności zinternacjonalizowanej, a nie występujących w finansach przedsiębiorstw funkcyjnych wyłącznie na rynku macierzystym [Brigham, Houston 2005, s. 349-350].

1. Pozyskiwanie środków finansowych. W przedsiębiorstwach umiędzynarodowionych istnieje większe – w porównaniu z przedsiębiorstwami działającymi tylko na rynkach krajowych – zapotrzebowanie na kapitał. Jednocześnie w porównaniu z przedsiębiorstwami krajowymi przedsiębiorstwa realizujące proces internacjonalizacji mają możliwość dostępu do wielu rynków finansowych.

2. Zachowanie niezależności w podejmowaniu decyzji strategicznych. Rozproszenie źródeł finansowania sprzyja zachowaniu niezależności w podejmowaniu decyzji strategicznych. W ten sposób przedsiębiorstwo może uniknąć uzależnienia od jednego dawcy kapitału albo od stosunków rynkowych panujących na określonym rynku, co jest istotne dla właścicieli małych i średnich przedsiębiorstw.

3. Konieczność inwestycji. Realizacja procesu internacjonalizacji może skutkować koniecznością inwestycji. Szczególnego znaczenia nabierają tu inwestycje w aktywa trwałe (ze względu na długi okres zwrotu nakładów). Dokonanie oceny projektów takich inwestycji z punktu widzenia rachunku efektywności ekonomicznej stanowi problem, gdyż wymaga uwzględnienia szeregu czynników mających wpływ na wynik tej oceny. Często są to czynniki niemierzalne i sporządzenie takiej oceny przez właściciela samodzielnie zarządzającego małym przedsiębiorstwem jest zadaniem o wysokim stopniu trudności.

4. Zachowanie płynności finansowej. W zakresie inwestycji rzeczowych, inwestycji finansowych i pozyskiwania kapitału za najważniejszy należy uznać wpływ tych działań na wypłacalność przedsiębiorstwa (długoterminową płynność finansową). Działania te są uzupełniane instrumentami operacyjnymi wpływającymi na kształtowanie bieżącej płynności finansowej, co jest szczególnie istotne w przedsiębiorstwach funkcjonujących poza lub ponad granicami kraju. Zachowanie płynności finansowej wymaga, aby we wszystkich obszarach działalności przedsiębiorstwa był uwzględniany wpływ tej działalności na zdolność płatniczą. Należy przy tym uwzględnić wysokość i czas występowania zobowiązań płatniczych oraz rodzaj waluty. Ewentualne niedobory powinny być niezwłocznie pokryte, a nadwyżki środków finansowych możliwie efektywnie rozdysponowane.

5. Zarządzanie ryzykiem. Istotnym zadaniem gospodarki finansowej w przedsiębiorstwie zagranicznym jest zarządzanie ryzykiem, zwłaszcza w zakresie kursów walutowych i kosztów kapitałowych. Zadanie to ma wymiar zarówno operacyjny, jak i strategiczny. Wartość jednostkowych kontraktów zagranicznych jest zazwyczaj wyższa niż kontraktów krajowych, dłużej też trwa ich rozliczenie, co zwiększa ryzyko towarzyszące tym transakcjom.

Internacjonalizacja działalności przedsiębiorstw i związane z tym nowe rodzaje ryzyka finansowego skłaniają przedsiębiorstwa w coraz większym stopniu do przyjmowania pasywnej strategii pozyskiwania środków finansowych i zarządzania nimi, co w praktyce sprowadza się do finansowania z zatrzymanego zysku i większej aktywności małych i średnich przedsiębiorstw w zakresie zarządzania ryzykiem.

W ramach strategii przyjętej w polityce finansowej przedsiębiorstwa powinny być określone środki chroniące przed ryzykiem finansowym.

Na podstawie przedstawionych w artykule rozważań można określić, iż głównym zadaniem w zakresie zarządzania finansami w przedsiębiorstwie zinternacjonalizowanym jest racjonalne sterowanie transakcjami finansowymi w odniesieniu do rynku krajowego i rynków zagranicznych oraz elementami finansowymi działalności całego przedsiębiorstwa. Istotne jest, aby każdy obszar działalności przedsiębior-

stwa, poprzez uzyskiwanie bieżących zysków, przyczyniał się do wzrostu rentowności kapitału, a więc do powiększenia wartości rynkowej przedsiębiorstwa.

5. Podsumowanie

Małe i średnie przedsiębiorstwa działają pod presją konkurencyjnego otoczenia, co jest wynikiem zawierania przez korporacje transnarodowe licznych fuzji i aliansów strategicznych, zarówno w branżach nowoczesnych, jak i tradycyjnych. Z drugiej strony żywotne i elastyczne małe firmy wykazują duże zdolności adaptacyjne, co więcej – wymuszona adaptacja często prowadzi do ich rozwoju.

Do przetrwania w nowych, ponadnarodowych warunkach i stworzenia przez przedsiębiorstwo ścieżki rozwoju niezbędne jest określenie strategii internacjonalizacji działalności. Specyfika sektora, ograniczone możliwości skali, wielozadaniowość właściciela/menedżera, a przede wszystkim ograniczona dostępność źródeł kapitału przyczyniają się do trudności, przed jakimi staje małe i średnie przedsiębiorstwo, pokonując dystans psychiczny i wkraczając na nowy, zagraniczny rynek. W obliczu tych trudności, barier umiędzynarodowienia, małe przedsiębiorstwo przyjmie postawę pasywną, trwając na obecnym rynku, lub podejmie walkę, aktywnie podejmując ryzyko i wkraczając na międzynarodową arenę jako utworzony globalnie gracz lub tradycyjnie, etapowo zinternacjonalizowane przedsiębiorstwo.

Wybór formy internacjonalizacji w istocie uzależniony jest od trzech czynników: celów przedsiębiorstwa i jego polityki, dostępu do rynków i ich atrakcyjności, a także od możliwej do osiągnięcia pozycji konkurencyjnej. Należy również zaznaczyć, iż możliwość wykorzystania poszczególnych form umiędzynarodowienia determinowana jest przez wiele czynników, wśród których wymienić należy: zasoby, jakimi przedsiębiorstwo dysponuje (w tym zasoby finansowe), relacje, w jakich koszty pozostaną do przychodów, poziom ryzyka i prawdopodobieństwo sukcesu, wpływy przedsiębiorstwa na danym rynku i stopień jego kontroli. Wskazane determinanty doboru i realizacji formy umiędzynarodowienia, w sposób szczególny dotyczą przedsiębiorstw małych i średnich, wrażliwych na zmiany otoczenia i koniunktury gospodarczej, mających ograniczony dostęp do kapitału i niewielkie możliwości finansowania.

Przestrzenne rozdzielenie procesów wytwórczych i finansowych internacjonalizowanych przedsiębiorstw oraz nadrzędność obszaru finansów przyczynia się do powstania kategorii finansów zagranicznych (finansów działalności umiędzynarodowionej). Obszar finansów działalności międzynarodowej oraz działalności krajowej należy jednak rozpatrywać łącznie, gdyż ze względu na ściśle powiązanie transakcji krajowych i zagranicznych optymalizacja strumieni płatności jest możliwa tylko w przypadku uwzględnienia wszystkich związków zachodzących w przedsiębiorstwie.

Literatura

- Bielawska A., *Finanse zagraniczne MŚP. Wybrane problemy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Bławat F. (red.), *Przetrawianie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004.
- Brigham E.F., Houston J.F., *Podstawy zarządzania finansami*, PWE, Warszawa 2005.
- Brojakowska M., *Możliwości finansowania małych i średnich przedsiębiorstw w aspekcie procesu internacjonalizacji*, [w:] *Czynniki wspierające rozwój MŚP w Polsce*, red. G. Michalczyk, I. Przychocka, J. Sikorski, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2008.
- Cappelin R., *The European Internal Market and the Internationalization of SMEs*, Built Environment, vol. 16, no. 1, 1990.
- Daszkiewicz N., *Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, Scientific Publishing Group, Gdańsk 2004.
- Globalisation Small and Medium Enterprises*, OECD, Paris 1997.
- Kurowska M., *Źródła finansowania segmentu mikro i małych firm*, [w:] *Uwarunkowania rynkowe rozwoju mikro i małych przedsiębiorstw*, red. A. Bielawska, *Rozprawy i Studia* t. 571 (DCXLV), Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2005.

FINANCE'S ISSUES OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THEIR BUSINESS ACTIVITY INTERNATIONALIZATION

Summary: Small and medium enterprises are working today in severe conditions – ceaseless transformations and changes in the market requirements. The article presents the considerations about the finances of micro, medium and small businesses in their business activity internationalization. The author presents the new category of finances – international finance – which comes into existence in the internationalization of SME's.