

Bariery internacjonalizacji mikro, małych i średnich przedsiębiorstw

Agnieszka Majka^a, Katarzyna Puchalska^b

Streszczenie. Przedsiębiorstwa wchodzące na rynki zagraniczne muszą pokonać wiele barier o różnorodnym charakterze, które zależą od branży, oferowanych produktów, rynku docelowego oraz innych czynników. Różny może być także odczuwany poziom trudności w przezwyciężaniu danej bariery. Celem badania omawianego w artykule jest identyfikacja wewnętrznych i zewnętrznych barier procesu internacjonalizacji podkarpackich mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) oraz ocena odczuwanego stopnia trudności wynikających z występowania barier. W pracy dokonano przeglądu krajowych i zagranicznych publikacji naukowych dotyczących barier internacjonalizacji MŚP. Do oceny istotności różnic w odczuwanym stopniu trudności związanych z występowaniem barier zastosowano test Kruskala-Wallisa oraz analizę porównań wielokrotnych. Na podstawie badania własnego przeprowadzonego w drugiej połowie 2019 r. w zbiorowości liczącej 194 MŚP z udziałem kapitału zagranicznego z obszaru woj. podkarpackiego ustalono, że do bardziej dotkliwych dla MŚP barier internacjonalizacji należą ograniczenia i trudności mające źródło w zewnętrznym otoczeniu funkcjonowania przedsiębiorstw. Bariery o charakterze wewnętrznym są również identyfikowane przez MŚP, jednak ich negatywny wpływ na proces umiędzynarodowienia wydaje się mniejszy niż wpływ ograniczeń zewnętrznych.

Słowa kluczowe: internacjonalizacja, bariera, przedsiębiorstwo, MŚP

JEL: D25, F20, F21, F23

Barriers to the process of the internationalisation of micro, small and medium-sized enterprises

Abstract. Enterprises entering foreign markets are confronted with many barriers of a different nature, depending on the industry sector, offered products, the target market and other factors. The level of difficulty in overcoming a given barrier may also vary. The aim of the study was to identify and discuss the internal and external barriers experienced by micro, small and medium-sized enterprises (SME) in Podkarpackie Voivodship in their process of internationalisation and to assess the perceived level of the related difficulties. The article provides a synthetic review of domestic and foreign scientific publications on the subject. The Kruskal-Wallis test was used and a multiple comparison analysis was performed to evaluate the

^a Uniwersytet Rzeszowski, Kolegium Nauk Społecznych, Instytut Ekonomii i Finansów, Polska / University of Rzeszów, College of Social Sciences, Department of Economics and Finance, Poland.
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0555-3523>. Autor korespondencyjny / Corresponding author,
e-mail: amajka@ur.edu.pl.

^b Uniwersytet Rzeszowski, Kolegium Nauk Społecznych, Instytut Ekonomii i Finansów, Polska / University of Rzeszów, College of Social Sciences, Department of Economics and Finance, Poland.
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3924-8447>. E-mail: k_puch@ur.edu.pl.

significance of the differences in the perceived level of difficulties relating to the occurrence of barriers. The authors' research of 194 SMEs with foreign capital, carried out in Podkarpackie Voivodship in the second half of 2019, demonstrated that among the most serious barriers to internationalisation are limitations and difficulties arising from the external environment which the enterprises operate in. SMEs also recognised some internal barriers, although their negative impact on the process of internationalisation seemed to be of less importance than that resulting from external constraints.

Keywords: internationalisation, barrier, enterprise, SME

1. Wprowadzenie

Istotnym celem gospodarczym Unii Europejskiej, mającym skutkować wymiernymi korzyściami dla europejskiej gospodarki, jest ekspansja mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP)¹ krajów członkowskich poza rynki UE. W związku z tym podejmowane są liczne inicjatywy wspierające międzynarodową ekspansję MŚP, obejmujące m.in. ograniczanie barier internacjonalizacji (Cernat i in., 2014). Ma to szczególne znaczenie dla polskich MŚP, które – jak wynika z danych Eurostatu – cechują się relatywnie niskim poziomem umiędzynarodowienia w porównaniu z przedsiębiorstwami z innych krajów UE.

Internacjonalizacja jako proces adaptacji działalności firmy² (jej strategii, struktury, zasobów) do międzynarodowego otoczenia to także „ekspansja zagraniczna przedsiębiorstwa, [która] obejmuje każdy rodzaj działalności gospodarczej podejmowanej przez przedsiębiorstwo za granicą lub z partnerami zagranicznymi” (Rozkwitalska, 2007, s. 121). Jest to twórczy proces rozpoznawania i wykorzystywania szans na rynkach zagranicznych (Wach i Wehrmann, 2014).

Internacjonalizacja MŚP zwykle wymaga poszukiwania odpowiedzi na liczne pytania. Najczęściej dotyczą one tego, jaką formę wejścia na rynek zagraniczny należy wybrać (Dorożyński, 2014; Hofman-Kohlmeyer, 2018), jak zidentyfikować zagrożenia i bariery oraz jakiego typu przewagami podmiot musi dysponować. Nie zawsze można uzyskać prostą i jednoznaczną odpowiedź, m.in. dlatego że ocena sytuacji wiąże się z odmiennością rynków zagranicznych oraz motywów decyzji o internacjonalizacji. Wybór drogi umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa uzależniony jest od wielu różnorodnych czynników, takich jak: wielkość firmy, posiadana wiedza

¹ MŚP zdefiniowano na podstawie Zalecenia Komisji z dnia 6 maja 2003 r. dotyczącego definicji przedsiębiorstw mikro, małych i średnich (notyfikowanego jako dokument nr C(2003)1422 (2003/361/WE): „Do kategorii mikroprzedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) należą przedsiębiorstwa, które zatrudniają mniej niż 250 pracowników i których roczny obrót nie przekracza 50 mln EUR lub roczna suma bilansowa nie przekracza 43 mln EUR”. W niniejszym artykule przyjęto, że mikroprzedsiębiorstwo to przedsiębiorstwo, które zatrudnia do 9 pracujących oraz prowadzi działalność na własny rachunek (samozatrudnieni), małe przedsiębiorstwo – od 10 do 49 pracujących, a średnie przedsiębiorstwo – od 50 do 249 pracujących.

² W niniejszym opracowaniu w celu uniknięcia powtórzeń określenie *firma* stosowane jest zamiennie z określeniem *przedsiębiorstwo*.

rynkowa i społeczno-kulturowa (Daszkiewicz i Wach, 2012; Wach, 2017, 2019; Williams i in., 2020), otoczenie krajowe i zagraniczne oraz procesy społeczno-gospodarcze zachodzące w gospodarce światowej (Drabik, 2018).

Przedsiębiorca wchodzący na rynki zagraniczne napotyka różne bariery, które musi pokonać, żeby odnieść sukces. Bariery te zależą od branży, oferowanych produktów oraz innych czynników. Aby umiędzynarodowienie przebiegało sprawnie, trzeba rozpoznać bariery wewnętrzne i zewnętrzne, które zagrażają ekspansji przedsiębiorstwa, ponieważ to właśnie one decydują o powodzeniu tego procesu.

Celem badania omawianego w niniejszym artykule jest identyfikacja wewnętrznych i zewnętrznych barier procesu internacjonalizacji podkarpackich MŚP oraz ocena odczuwanego stopnia trudności wynikających z występowania barier.

2. Bariery internacjonalizacji

W przebiegu rozwoju MŚP natrafiają na wiele różnych przeszkód uwarunkowanych wieloma czynnikami, które mają charakter destruktywny lub konstruktywny. Można wyróżnić kilka grup barier utrudniających rozwój MŚP. Istotne przemyslenia dotyczące tych przeszkód zostały przedstawione przez Leonidou (1995), który wiązał bariery internacjonalizacji z eksportem. Zaliczył do nich bariery: strukturalne, operacyjne oraz inne, ograniczające przedsiębiorstwo przed podjęciem czy rozwojem internacjonalizacji. W obszernych badaniach połączył swoją koncepcję z koncepcją Cavusgila (1984) i wyróżnił cztery kategorie barier:

- wewnętrzne krajowe, wynikające z cech firmy i odnoszące się do otoczenia krajowego;
- wewnętrzne zagraniczne, mające związek przede wszystkim z ograniczonymi zdolnościami marketingowymi niedużych firm, odczuwalne na rynkach zagranicznych;
- zewnętrzne krajowe, wynikające z krajowego otoczenia MŚP i pozostające całkowicie poza kontrolą przedsiębiorstwa;
- zewnętrzne zagraniczne, pochodzące spoza firmy, a odczuwane na rynkach międzynarodowych, np. restrykcje taryfowe.

Z kolei Dodge i Robbins (1992) wyodrębniają trzy grupy barier: menedżerskie, finansowe oraz marketingowe. Wskazują, że błędne rozwiązania zastosowane przy pokonywaniu przeszkód prowadzą do zahamowania wzrostu przedsiębiorstwa. Bariery są także błędy, które przedsiębiorcy popełniają w procesie rozwoju. Bariery powodują ograniczenia i uniemożliwiają swobodne działanie, ale mogą mieć również pozytywne znaczenie i skutkować podjęciem działań innowacyjnych, prowadzących do poprawy jakości wyrobu czy usług. W tym drugim znaczeniu bariery mogą także stymulować do efektywniejszej pracy na rzecz rozwoju przedsiębiorstwa.

Miesenbock (1988) wśród barier internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw wyróżnia: eksportowe, związane z brakiem wystarczających zasobów, związane z marketingiem i związane z postawą właściciela/menedżera firmy.

Nowakowski (1999) podzielił zaś bariery na:

- wewnętrzne, wśród których wskazał: ilościową i jakościową ograniczoność w sferze zasobów kadrowych, rzeczowych i finansowych, niewłaściwe podejście lub brak umiejętności w dziedzinie strategii działania na rynkach UE, subiektywne opory i inercję (takie jak opory psychologiczne czy obawa przed ryzykiem) oraz zbyt optymistyczną ocenę szansy wejścia na obcy rynek, wynikającą z braku informacji lub złej interpretacji sygnałów rynkowych albo dążenia do uzyskania wzrostu za wszelką cenę;
- zewnętrzne: brak wsparcia lub niedostateczne wsparcie ze strony władz i instytucji krajowych oraz tzw. negatywna protekcja (biurokracja, zmiany przepisów, brak dokładności w określaniu wymagań związanych z certyfikatami, atestami i innymi dokumentami), względy bezpieczeństwa państwa i ograniczenia związane z umowami międzynarodowymi.

Internacjonalizacja wiąże się również z możliwością wystąpienia różnorodnych barier zewnętrznych, ponieważ nie jest procesem niezależnym od innych czynników, a zatem nie można jej przeprowadzić w odizolowaniu od otoczenia przedsiębiorstwa. Dlatego przed podjęciem konkretnych działań firmy powinny zidentyfikować różne rodzaje ryzyka i zdać sobie sprawę z ich istoty oraz zagrożeń, jakie ze sobą niosą.

Za istotną barierę uważa się w literaturze przedmiotu barierę o charakterze politycznym, związaną z niestabilnością rządu w kraju docelowym, ponieważ ma ona wyraźnie negatywne oddziaływanie na całą gospodarkę kraju. Firmom krajowym zazwyczaj jest o wiele łatwiej dostosować się do lokalnej polityki i przewidywać ewentualne zagrożenia niż podmiotom zagranicznym, które często nie mają odpowiedniej wiedzy o skali zmian czy zakresie procesów politycznych zachodzących w danym kraju, które warunkują działalność gospodarczą firm na danym rynku. Istotnymi barierami zewnętrznymi są również bariery prawne. Dotyczy to zwłaszcza państw zbiurokratyzowanych, będących na etapie tworzenia prawa lub ciągle modyfikujących przepisy. Niestabilność legislacyjna w znacznym stopniu może ograniczyć internacjonalizację firmy.

Wśród czynników utrudniających działalność przedsiębiorstw zagranicznych w Polsce, według badań Różańskiego (2010), można wymienić: zmienność ustawodawstwa gospodarczego, w tym brak precyzji w rozwiązaniach ustawodawczych, biurokrację i korupcję wśród urzędników, niestabilną sytuację polityczną i społeczną, nierzetelność kontrahentów, słabo rozwiniętą infrastrukturę i/lub transport kolejowy, drogowy i lotniczy oraz zbyt silną pozycję związków zawodowych.

3. Metoda badania

W niniejszym opracowaniu – oprócz klasycznej analizy literatury – wykorzystano wyniki własnego badania ankietowego, przeprowadzonego w drugiej połowie 2019 r. wśród losowo wybranych MŚP z udziałem kapitału zagranicznego działających na terenie Podkarpacia. Kwestionariusz ankiety skierowano do 696 przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego z obszaru woj. podkarpackiego. Na ankietę odpowiedziały 194 firmy. Strukturę badanej zbiorowości przedstawiono w tabl. 1.

Zakres badania dotyczył form ekspansji i planowanych strategii przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Przedsiębiorców pytano m.in. o to, jakie bariery internacjonalizacji dostrzegają i jaki jest odczuwany stopień zagrożenia tym problemem. Ocenie poddano grupy barier o charakterze wewnętrznym i zewnętrznym. Respondenci wskazywali na wystąpienie danej bariery lub jej brak oraz określali odczucie stopnia trudności związanych z jej pojawieniem się w skali od 0 do 4, gdzie 0 oznacza, że bariera nie wystąpiła, 1 – bardzo niski stopień trudności, 2 – średni stopień trudności, 3 – wysoki stopień trudności, 4 – bardzo wysoki stopień trudności. Wskaźnik alfa Cronbacha dla przyjętej skali pomiarowej wyniósł 0,769, co świadczy o jej rzetelności³.

W celu zbadania różnic w percepcji trudności wynikających z występowania wewnętrznych i zewnętrznych barier procesu internacjonalizacji w poszczególnych grupach przedsiębiorstw, wyodrębnionych ze względu na wielkość przedsiębiorstwa oraz poziom umiędzynarodowienia, przeprowadzono test Kruskala-Wallisa. Za pomocą tego testu, będącego nieparametrycznym odpowiednikiem jednoczynnikowej analizy wariancji, można ocenić, czy n niezależnych populacji pochodzi z tej samej populacji bądź populacji z taką samą medianą (Józwiak i Podgórski, 2006; Stanisław, 2006). W przypadku wystąpienia istotnej statystycznie ($p < 0,05$) różnicy między grupami dokonano porównań wielokrotnych dla par podgrup (Koronacki i Mielniczuk, 2004) i zaprezentowano (w formie tabelarycznej) wartości poziomu istotności *ex post* wyłącznie dla grup różniących się w sposób istotny. Obliczenia przeprowadzono z wykorzystaniem pakietu Statistica 13.

4. Wyniki badania

Prezentowane poniżej wyniki pochodzą z badania 194 przedsiębiorstw, z których ponad 37% stanowiły mikroprzedsiębiorstwa, 36% – małe przedsiębiorstwa, a blisko 27% – średnie przedsiębiorstwa. Ich szczegółową strukturę przedstawiono w tabl. 1.

³ Alfa Cronbacha przyjmuje wartości od 0 do 1, przy czym wartości zbliżające się do 1 świadczą o dużej rzetelności skali pomiarowej. Powszechnie przyjmuje się, że uzyskanie wartości powyżej 0,7 pozwala uznać skalę za rzetelną (Stanisław, 2007).

Tabl. 1. Struktura MŚP z udziałem kapitału zagranicznego z woj. podkarpackiego

Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa	
		w %
O g ó ł e m	194	100,0
Wielkość przedsiębiorstwa według liczby pracujących		
0– 9	72	37,1
10– 49	70	36,1
50–249	52	26,8
Czas działalności przedsiębiorstwa w latach		
1– 2	14	7,2
3– 4	26	13,4
5– 6	21	10,8
7– 8	17	8,8
9–10	26	13,4
Powyżej 10	90	46,4
Główny sektor działalności		
Handel	68	35,1
Usługi	80	41,2
Przemysł przetwórczy	45	23,2
Przemysł wydobywczy	1	0,5
Poziom umiędzynarodowienia		
Przedsiębiorstwo: początkujące	124	63,9
doświadczone	40	20,6
zaawansowane	30	15,5

Źródło: opracowanie na podstawie danych z badania własnego z 2019 r.

W badanej zbiorowości dominowały przedsiębiorstwa działające od ponad 10 lat. Relatywnie najmniejszy udział (7,2% ogółu badanych) miały młode firmy, prowadzące działalność od roku do dwóch lat. Najliczniej reprezentowane były przedsiębiorstwa usługowe i handlowe – stanowiły one odpowiednio 41,2% i 35,1% ogółu badanych.

W opracowaniu przyjęto, że poziom umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa można mierzyć intensywnością eksportu⁴, tj. udziałem eksportu w wartości sprzedanej produkcji. Badane przedsiębiorstwa sklasyfikowano jako początkujące, gdy udział eksportu w całości sprzedanej produkcji nie przekraczał 20% (stanowiły one 64,5% badanej zbiorowości), doświadczone, gdy udział eksportu w sprzedaży mieścił się w przedziale 21–40% (ich udział wśród badanych wyniósł 20,3%), oraz zaawansowane, gdy udział eksportu był równy lub przekraczał 41% całkowitej produkcji.

Zarówno planując eksport, jak i realizując *joint venture* czy nową inwestycję zagraniczną, przedsiębiorca inwestor napotyka wiele barier, które wpływają na powodzenie danego projektu. Uporządkowanie wewnętrznych barier internacjonalizacji według stopnia występowania trudności w badanych MŚP przedstawia się następująco:

⁴ Taki miernik (mimo swoich wad) jest dość powszechnie stosowany w literaturze przedmiotu.

- opory i obawy przedsiębiorców przed ryzykiem (stopień trudności – 2,2);
- ilościowa i jakościowa ograniczoność zasobów kadrowych, rzeczowych i finansowych w przedsiębiorstwie (2,0);
- niewłaściwe podejście lub brak umiejętności w dziedzinie strategii działania na rynkach zagranicznych (1,9);
- zła ocena sygnałów rynkowych dokonana przez przedsiębiorców (1,8);
- zbyt optymistyczna ocena szans wejścia na rynek (1,7).

Tabl. 2. Wewnętrzne bariery internacjonalizacji obserwowane w momencie wejścia przedsiębiorstwa do danego sektora lub danej branży

Bariery	Nie wystąpiły	Wystąpiły w stopniu				Średnie odczuwanie stopnia trudności
		bardzo niskim	średnim	wysokim	bardzo wysokim	
	w %					
Ilościowa i jakościowa ograniczoność zasobów kadrowych, rzeczowych i finansowych	7,2	29,4	38,1	19,6	5,7	2,0
Niewłaściwe podejście lub brak umiejętności w dziedzinie strategii działania na rynkach zagranicznych	14,4	34,0	33,5	14,4	3,6	1,9
Opory, obawy przed ryzykiem	9,3	28,9	27,8	26,3	7,7	2,2
Zbyt optymistyczna ocena szans wejścia na rynek	15,5	41,2	32,5	6,2	4,6	1,7
Zła ocena sygnałów rynkowych	17,0	33,0	35,1	12,9	2,1	1,8

Źródło: opracowanie na podstawie danych z badania własnego z 2019 r.

Blisko 93% badanych podkarpackich MŚP wskazało na ilościową i jakościową ograniczoność zasobów kadrowych, rzeczowych i finansowych podczas wchodzenia do nowego sektora lub nowej branży, przy czym co czwarta firma uznała, że trudności związane z tą barierą wystąpiły w wysokim i bardzo wysokim stopniu (tabl. 2). Stopień odczucia tych trudności był wyraźnie wyższy w mikro i małych przedsiębiorstwach niż w przedsiębiorstwach średnich (tabl. 3).

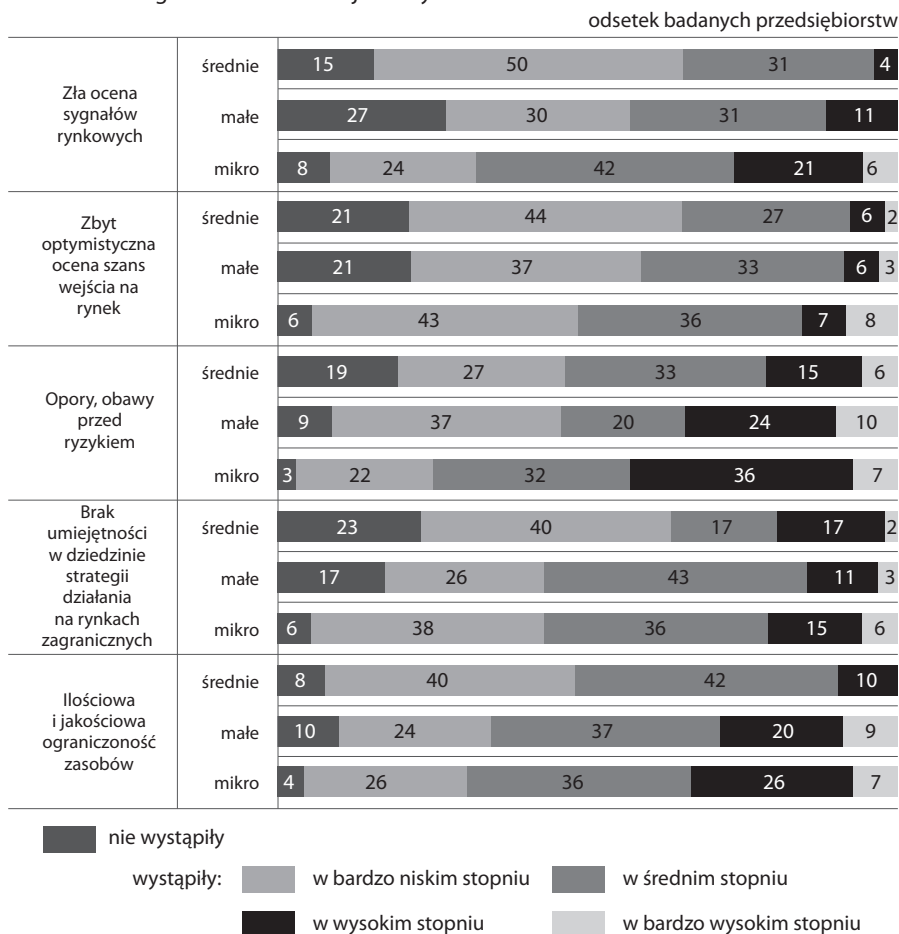
Brak umiejętności w dziedzinie strategii działania na rynkach zagranicznych był barierą, która wystąpiła w blisko 85% badanych przedsiębiorstwach (wykr. 1). Dwie trzecie respondentów doświadczyło jej w bardzo niskim bądź średnim stopniu, a 3,6% – w bardzo wysokim. Na wysoki lub bardzo wysoki stopień trudności związanych z wystąpieniem tej bariery zwróciło uwagę 21,0% mikro, 14,0% małych i 19,0% średnich przedsiębiorstw. Warto też zauważyć, że 23,0% średnich przedsiębiorstw jej nie zidentyfikowało.

Z oporami i obawami przed ryzykiem borykało się 90,7% podkarpackich MŚP. Wysoki i bardzo wysoki stopień odczucia tej bariery zadeklarowało 43,0% badanych mikroprzedsiębiorstw oraz 34,0% małych i 21,0% średnich firm.

Do zbyt optymistycznej oceny szans wejścia na rynek przyznało się blisko 85% badanych przedsiębiorstw, przy czym zdecydowana większość (73,7%) uznała, że bariera ta wystąpiła w bardzo niskim lub średnim stopniu.

Trudności związane ze złą oceną sygnałów rynkowych zadeklarowało 83,1% ankietowanych. Podobnie jak w przypadku zbyt optymistycznej oceny szans wejścia na rynek miały one przeważnie bardzo niskie bądź średnie nasilenie (taki poziom trudności wskazało 68,1% przedsiębiorstw). Wystąpienie tej bariery internacjonalizacji w bardzo wysokim stopniu zgłosiło jedynie 6,0% badanych mikroprzedsiębiorstw. Wyniki testu Kruskala-Wallisa (tabl. 3) potwierdziły występowanie istotnych różnic między stopniem odczucia utrudnień związanych z ilościową i jakościową ograniczonością zasobów kadrowych, rzeczowych i finansowych a złą oceną sygnałów rynkowych w przedsiębiorstwach różnej wielkości.

Wykr. 1. Wewnętrzne bariery internacjonalizacji obserwowane w MŚP w momencie wejścia do danego sektora lub danej branży



Uwaga. Niektóre wartości nie sumują się do 100.

Źródło: opracowanie na podstawie danych z badania własnego z 2019 r.

Tabl. 3. Wielkość przedsiębiorstwa a percepcja barier wewnętrznych internacjonalizacji

Bariery	Przedsiębiorstwo			H	p	Wartość p dla porównań wielokrotnych ^a
	mikro	małe	średnie			
	w pkt					
Ilościowa i jakościowa ograniczoność zasobów kadrowych, rzeczowych i finansowych	2,14	2,14	1,67	12,556	0,006	średnie < mikro ^b (p = 0,047), średnie < małe (p = 0,004)
Niewłaściwe podejście lub brak umiejętności w dziedzinie strategii działania na rynkach zagranicznych	1,88	1,90	1,75	3,552	0,314	.
Opory, obawy przed ryzykiem	2,29	2,08	2,00	3,663	0,300	.
Zbyt optymistyczna ocena szans wejścia na rynek	1,79	1,67	1,56	2,009	0,571	.
Zła ocena sygnałów rynkowych	2,09	1,75	1,45	16,987	0,001	średnie < mikro (p = 0,000)

a Przedstawiono jedynie wartości p dla grup istotnie się różniących. b Poziom trudności związanych z ilościową i jakościową ograniczonością zasobów jest istotnie niższy w średnich przedsiębiorstwach.

Uwaga. H – statystyka testu Kruskala-Wallisa, p – poziom prawdopodobieństwa testowego.

Źródło: obliczenia na podstawie danych z badania własnego z 2019 r.

Podjęto też próbę oceny percepcji występujących barier internacjonalizacji w zależności od poziomu umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa (tabl. 4). Wyniki przeprowadzonego testu Kruskala-Wallisa wskazały na brak istotnych powiązań (wartość $p > 0,05$) między stopniem odczuwania poszczególnych barier wewnętrznych procesu internacjonalizacji a poziomem umiędzynarodowienia przedsiębiorstw.

Tabl. 4. Poziom umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa a percepcja barier wewnętrznych internacjonalizacji

Bariery	Poziom umiędzynarodowienia – przedsiębiorstwo			H	p
	początkujące	doświadczone	zaawansowane		
	w pkt				
Ilościowa i jakościowa ograniczoność zasobów kadrowych, rzeczowych i finansowych	2,09	1,88	1,84	1,314	0,518
Niewłaściwe podejście lub brak umiejętności w dziedzinie strategii działania na rynkach zagranicznych	1,83	1,78	2,09	2,431	0,296
Opory, obawy przed ryzykiem	2,22	2,09	1,83	2,649	0,266
Zbyt optymistyczna ocena szans wejścia na rynek	1,70	1,45	1,96	5,408	0,067
Zła ocena sygnałów rynkowych	1,81	1,66	1,95	1,938	0,379

Uwaga. Jak przy tabl. 3.

Źródło: obliczenia na podstawie danych z badania własnego z 2019 r.

Lista zewnętrznych barier internacjonalizacji uporządkowana według stopnia występowania trudności w badanych MŚP przedstawia się następująco:

- biurokracja i wysokie podatki (stopień trudności – 2,8);
- zmiany przepisów administracyjnych i podatkowych (2,5);
- brak wsparcia lub niewystarczające wsparcie ze strony władz i instytucji krajowych (2,4);
- bariery formalne wejścia na rynek tworzone przez państwo (2,2);
- ograniczenia wynikające z umów międzynarodowych (2,2);
- brak dokładności w określaniu wymagań związanych z certyfikacją produkowanych wyrobów (2,1);
- niezetelność kontrahentów (2,0).

Warto zwrócić uwagę, że stopień trudności związanych z wystąpieniem poszczególnych problemów jest – według wskazań respondentów – znacząco wyższy w przypadku barier zewnętrznych niż wewnętrznych.

Niewystarczające wsparcie ze strony władz i instytucji krajowych lub jego brak jako barierę wejścia na rynki zagraniczne podkreślało ponad 90% badanych MŚP, z czego 44,3% uznało, że występują one z wysokim bądź bardzo wysokim natężeniem (tabl. 5).

Trudności biurokratyczne pojawiające się w procesie internacjonalizacji zadeklarowało blisko 94% przebadanych firm. Warto zauważyć, że jest to bariera, której stopień trudności większość respondentów (53,7%) oceniła jako wysoki lub bardzo wysoki.

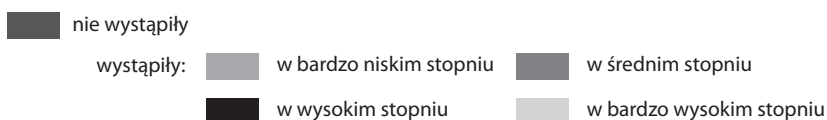
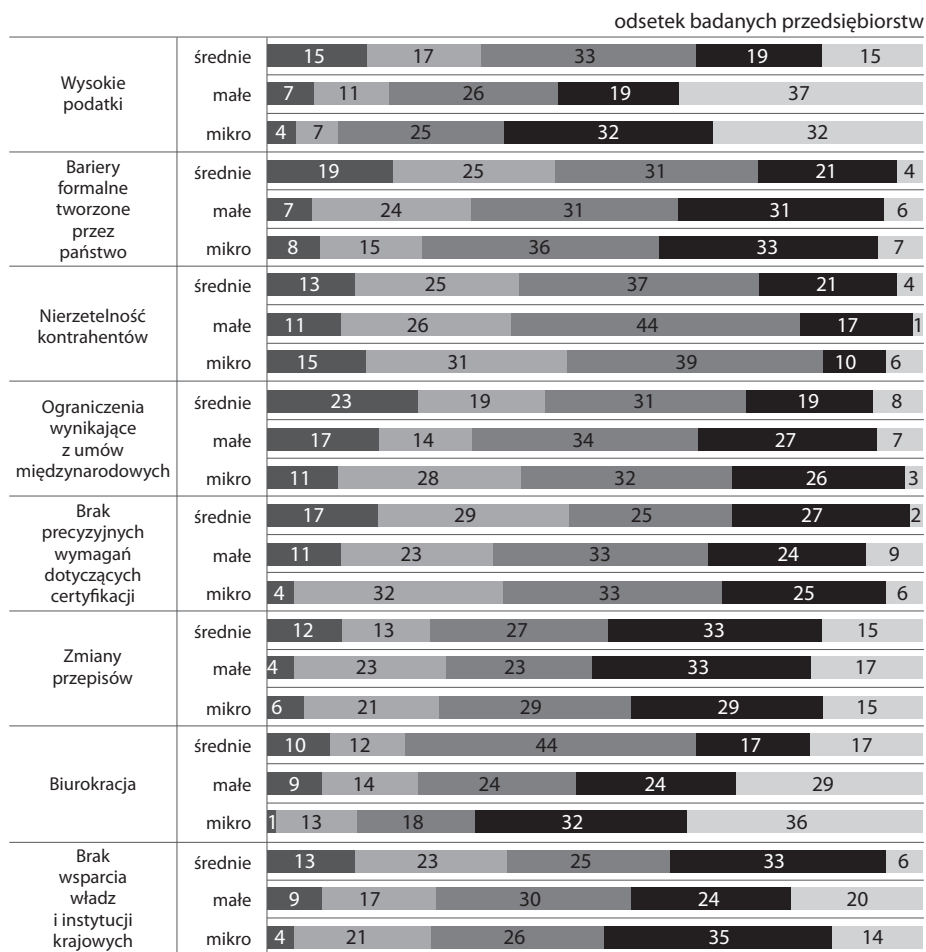
Tabl. 5. Zewnętrzne bariery internacjonalizacji obserwowane w momencie wejścia przedsiębiorstwa do danego sektora lub danej branży

Bariery	Nie wystąpiły	Wystąpiły w stopniu				Średnie odczuwane stopnia trudności
		bardzo niskim	średnim	wysokim	bardzo wysokim	
	w %					
Brak wsparcia lub niewystarczające wsparcie ze strony władz i instytucji krajowych	8,2	20,1	27,3	30,4	13,9	2,4
Biurokracja	6,2	12,9	27,3	25,3	28,4	2,8
Zmiany przepisów	6,7	19,6	26,3	31,4	16,0	2,5
Brak dokładności w określaniu wymagań związanych z certyfikacją	10,3	27,8	30,9	25,3	5,7	2,1
Ograniczenia wynikające z umów międzynarodowych	16,5	20,6	32,5	24,7	5,7	2,2
Niezetelność kontrahentów	13,4	27,3	40,2	15,5	3,6	2,0
Bariery formalne wejścia na rynek tworzone przez państwo	10,8	21,1	33,0	29,4	5,7	2,2
Wysokie podatki	8,2	11,3	27,3	23,7	29,4	2,8
Inne	80,4	11,9	3,1	3,1	1,5	1,7

Źródło: opracowanie na podstawie danych z badania własnego z 2019 r.

Równie często przedsiębiorcy sektora MŚP (93,3%) wskazywali na trudności wynikające ze zmian przepisów. Podobnie było w przypadku utrudnień związanych z wysokimi podatkami – ta bariera umiędzynarodowienia wystąpiła w ponad 90% badanych firm, a w 53,1% spośród nich miała silny bądź bardzo silny charakter.

Wykr. 2. Zewnętrzne bariery internacjonalizacji obserwowane w MŚP w momencie wejścia do danego sektora lub danej branży



Uwaga. Niektóre wartości nie sumują się do 100.

Źródło: opracowanie na podstawie danych z badania własnego z 2019 r.

Blisko 90% podkarpackich przedsiębiorstw wchodzących na rynki zagraniczne zmagало się także z barierami formalnymi wejścia na rynek stworzonymi przez państwo. W tym przypadku stopień utrudnień najczęściej oceniano jako średni (33,0% wskazań) lub wysoki (29,4% wskazań).

Jako bariery o znacznym stopniu trudności postrzegane są bariery komercyjne związane z brakiem akceptacji towaru czy usługi, a wynikające głównie ze słabego rozpoznania rynku i potrzeb odbiorców. Należy również mieć na uwadze takie utrudnienia, jak brak możliwości magazynowania większej ilości produktów czy też niemożność wyegzekwowania zobowiązań finansowych – brak zapłaty za zamówiony towar lub niezrealizowanie innych zobowiązań kontraktowych. To wszystko implikuje duże ryzyko w procesie internacjonalizacji MŚP.

Trudności związane z brakiem rzetelności kontrahentów wystąpiły w 86,6% badanych przedsiębiorstwach, przy czym tylko w 3,6% przypadków ich stopień został oceniony jako wysoki (wykr. 2).

Wielkość przedsiębiorstwa w istotny sposób różnicuje postrzeganie utrudnień związanych z procesem internacjonalizacji, wynikających z biurokratyzacji oraz wysokich podatków (tabl. 6), przy czym udział przedsiębiorstw deklarujących większe trudności maleje wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa.

Tabl. 6. Wielkość przedsiębiorstwa a percepcja barier zewnętrznych internacjonalizacji

Bariery	Przedsiębiorstwo			H	p	Wartość p dla porównań wielokrotnych ^a
	mikro	małe	średnie			
	w pkt					
Brak wsparcia lub niewystarczające wsparcie ze strony władz i instytucji krajowych	2,43	2,51	2,24	2,591	0,459	.
Biurokracja	2,93	2,73	2,45	7,879	0,048	średnie < mikro ^b (p = 0,046)
Zmiany przepisów	2,41	2,46	2,57	0,645	0,886	.
Brak dokładności w określaniu wymagań związanych z certyfikacją	2,04	2,21	2,02	1,243	0,742	.
Ograniczenia wynikające z umów międzynarodowych	2,04	2,33	2,20	3,179	0,365	.
Nierzetelność kontrahentów	1,89	1,94	2,04	1,413	0,703	.
Bariery formalne wejścia na rynek tworzone przez państwo	2,35	2,20	2,05	3,324	0,344	.
Wysokie podatki	2,92	2,87	2,38	9,256	0,026	średnie < mikro (p = 0,041)

a Przedstawiono jedynie wartości p dla grup istotnie się różniących. b Występuje istotna różnica między stopniem trudności związanych z biurokacją w mikro i średnich przedsiębiorstwach, przy czym w tych drugich stopień odczuwanych trudności jest niższy.

Uwaga. Jak przy tabl. 3.

Źródło: obliczenia na podstawie danych z badania własnego z 2019 r.

Poziom umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa wpływa na percepcję zewnętrznych barier procesu internacjonalizacji, takich jak biurokracja oraz brak rzetelności kontrahentów, przy czym bariery biurokratyczne są odczuwane najsilniej przez początkujące przedsiębiorstwa (o najniższym poziomie umiędzynarodowienia), a nierzetelność kontrahentów zdecydowanie najmocniej odczuwają przedsiębiorstwa o najwyższym poziomie umiędzynarodowienia (tabl. 7).

Tabl. 7. Poziom umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa a percepcja barier zewnętrznych internacjonalizacji

Bariery	Poziom umiędzynarodowienia – przedsiębiorstwo			H	p	Wartość p dla porównań wielokrotnych ^a
	początkujące	doświadczone	zaawansowane			
	w pkt					
Brak wsparcia lub niewystarczające wsparcie ze strony władz i instytucji krajowych	2,40	2,35	2,55	0,865	0,649	.
Biurokracja	2,91	2,33	2,50	9,169	0,010	początkujące > doświadczone ^b (p = 0,022)
Zmiany przepisów	2,56	2,32	2,30	2,298	0,317	.
Brak dokładności w określaniu wymagań związanych z certyfikacją	2,12	1,97	2,16	1,471	0,479	.
Ograniczenia wynikające z umów międzynarodowych	2,16	2,17	2,31	1,207	0,547	.
Nierzetelność kontrahentów	1,87	1,91	2,32	6,814	0,033	początkujące < zaawansowane (p = 0,047)
Bariery formalne wejścia na rynek tworzone przez państwo	2,26	2,00	2,31	2,311	0,315	.
Wysokie podatki	2,85	2,52	2,77	2,808	0,246	.

a Przedstawiono jedynie wartości p dla grup istotnie się różniących. b Poziom trudności związanych z biurokacją jest istotnie wyższy w przedsiębiorstwach początkujących niż w doświadczonych.

Uwaga. Jak przy tabl. 3.

Źródło: obliczenia na podstawie danych z badania własnego z 2019 r.

5. Podsumowanie

Bariery istniejące w przestrzeni gospodarczej są nieodłączną cechą działalności gospodarczej i towarzyszą każdemu projektowi inwestycyjnemu. Pokonywanie licznych barier, zwłaszcza administracyjnych czy podatkowych, pochłania czas i generuje koszty, co negatywnie wpływa na możliwości rozwoju przedsiębiorstw.

Przeprowadzone badanie pozwoliło stwierdzić, że wśród barier internacjonalizacji w podkarpackich MŚP bardziej dotkliwe wydają się ograniczenia i trudności mające

źródło w środowisku zewnętrznym. Należą do nich przede wszystkim biurokracja, wysokie podatki oraz częste zmiany przepisów prawnych. Bariery o charakterze wewnętrznym są również identyfikowane przez badane przedsiębiorstwa, jednak ich negatywny wpływ na procesy umiędzynarodowiania wydaje się mniejszy niż wpływ ograniczeń zewnętrznych.

Stopień odczucia trudności wynikających z analizowanych barier zewnętrznych jest wyższy w przedsiębiorstwach mniej umiędzynarodowionych. Warto jednak zauważyć, że trudności związane z niezetelnością kontrahentów silniej odczuwają przedsiębiorstwa o zaawansowanym poziomie umiędzynarodowienia niż początkujące firmy.

Wśród wewnętrznych barier internacjonalizacji jako najtrudniejsze do pokonania wskazywane są opory i obawy przed ryzykiem oraz ilościowa i jakościowa ograniczoność zasobów kadrowych, rzeczowych i finansowych. Zakres i siła występowania barier wewnętrznych są relatywnie większe w przedsiębiorstwach o mniejszej liczbie pracowników. Wydaje się zatem, że problem wpływu wewnętrznych barier internacjonalizacji maleje wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa (w tym przypadku mierzonej liczbą zatrudnionych). Mniejsze firmy, zwłaszcza mikroprzedsiębiorstwa, w procesie wchodzenia na rynki międzynarodowe stają przed bardziej złożonymi problemami, które często wymagają rozdzielenia sfery zarządzania od sfery własności. W przypadku tych firm częstszy może być także negatywny wpływ ograniczonych zasobów ludzkich, a działalność na szerszym i złożonym rynku o większej zmienności może rodzić potrzebę podwyższenia kwalifikacji oraz kompetencji właścicieli, kadry kierowniczej i pracowników takich podmiotów.

Lista uwarunkowań i przesłanek decydujących o skali, kierunkach i skutkach ekspansji zagranicznej podmiotów – podobnie jak lista barier – jest bardzo obszerna i często zmienia się w zależności od rodzaju zamierzonych działań czy inwestycji. Modyfikacje w hierarchii barier i trudności związanych z podejmowaniem procesu wejścia na rynki zagraniczne wynikają również ze zmian zachodzących w gospodarce światowej i obserwowanych w niej tendencji.

Bibliografia

- Cavusgil, S. T. (1984). Differences among exporting firms based on their degree of internationalization. *Journal of Business Research*, 12(2), 195–208. [https://doi.org/10.1016/0148-2963\(84\)90006-7](https://doi.org/10.1016/0148-2963(84)90006-7).
- Cernat, L., Norman-López, A., Duch T-Figueras, A. (2014). *SMEs are more important than you think! Challenges and opportunities for EU exporting SMEs* (DG TRADE Chief Economist Notes no. 3). <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3777681>.
- Daszkiewicz, N., Wach, K. (2012). *Internationalization of SMEs. Context, Models and Implementation*. Gdańsk: Gdańsk University of Technology Publishers.

- Dodge, H. R., Robbins, J. E. (1992). An empirical investigation of the organizational life cycle model for small business development and survival. *Journal of Small Business Management*, 30(1), 27–37.
- Dorożyński, T. (2014). *Supporting Exports in Small and Medium-Sized Enterprises*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Drabik, I. (2018). Przedsiębiorczość międzynarodowa w teorii internacjonalizacji przedsiębiorstwa. *Przedsiębiorczość – Edukacja / Entrepreneurship – Education*, 14, 165–176. <https://doi.org/10.24917/20833296.14.12>.
- Hofman-Kohlmeier, M. (2018). Przedsiębiorczość międzynarodowa w świetle badań naukowych – przegląd literatury. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, (352), 100–110. https://www.ue.katowice.pl/fileadmin/user_upload/wydawnictwo/SE_Artyku%C5%82y_341_360/SE_352/09.pdf.
- Józwiak, J., Podgórski, J. (2006). *Statystyka od podstaw*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Koronacki, J., Mielniczuk, J. (2004). *Statystyka dla studentów kierunków technicznych i przyrodniczych*. Warszawa: Wydawnictwa Naukowo-Techniczne.
- Leonidou, L. C. (1995). Empirical research on export barriers: review, assessment, and synthesis. *Journal of International Marketing*, 3(1), 29–43. <https://doi.org/10.1177/1069031X9500300103>.
- Miesenbock, K. J. (1988). Small businesses and exporting: a literature review. *International Small Business Journal*, 6(2), 42–61. <https://doi.org/10.1177/026624268800600204>.
- Nowakowski, M. K. (1999). *Wprowadzenie do zarządzania międzynarodowego*. Warszawa: Difin.
- Rozkwitalska, M. (2007). *Zarządzanie międzynarodowe*. Warszawa: Difin.
- Różański, J. (2010). *Przedsiębiorstwa zagraniczne w Polsce: rozwój, finansowanie, ocena*. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Stanisz, A. (2006). *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny: t. 1. Statystyki podstawowe*. Kraków: StatSoft.
- Stanisz, A. (2007). *Przystępny kurs statystyki z zastosowaniem STATISTICA PL na przykładach z medycyny: t. 3. Analizy wielowymiarowe*. Kraków: StatSoft.
- Wach, K. (2017). Orientacja przedsiębiorcza a wiedza w początkowym i dojrzałym etapie procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw. *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, (319), 268–282. https://www.ue.katowice.pl/fileadmin/user_upload/wydawnictwo/SE_Artyku%C5%82y_291_320/SE_319/23.pdf.
- Wach, K. (red.). (2019). *Internacjonalizacja przedsiębiorstw w perspektywie przedsiębiorczości międzynarodowej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wach, K., Wehrmann, C. (2014). *Entrepreneurship in International Business: International Entrepreneurship as the Intersection of Two Fields*. W: A. S. Gubik, K. Wach (red.), *International Entrepreneurship and Corporate Growth in Visegrad Countries* (s. 9–22). Miskolc: University of Miskolc.
- Williams, C., Du, J., Zhang, H. (2020). International Orientation of Chinese Internet SMEs: Direct and Indirect Effects of Foreign and Indigenous Social Networking Site Use. *Journal of World Business*, 55(3), 1–44. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2019.101051>.
- Zalecenie Komisji z dnia 6 maja 2003 r. dotyczące definicji przedsiębiorstw mikro, małych i średnich (notyfikowane jako dokument nr C(2003)1422 (2003/361/WE)).