



ekonomia

międzynarodowa

- **Wyzwania pomiaru i analizy bezpośrednich inwestycji zagranicznych – teoria a praktyka**
- **The Development of Islamic Banking in the UK – A Comparison of Islamic and Conventional Banking**

DEBIUTY NAUKOWE

- **Motives and Forms of Internationalization of Polish Start-ups**



ekonomia

międzynarodowa



WYDZIAŁ
EKONOMICZNO-SOCJOLOGICZNY
Uniwersytet Łódzki

Redaktor naczelny:

dr Agnieszka Kłysik-Uryszek, Katedra Wymiany Międzynarodowej,
Instytut Ekonomii, Uniwersytet Łódzki

Redaktorzy:

dr hab. Anetta Kuna-Marszałek, prof. UŁ – zastępca redaktora naczelnego,
redaktor tematyczny: światowy system handlu, zielona ekonomia
dr hab. Tomasz Dorożyński, prof. UŁ – zastępca redaktora naczelnego,
redaktor tematyczny: biznes międzynarodowy, internacjonalizacja
dr hab. Joanna Bogołębska, prof. UŁ – redaktor tematyczny: finanse międzynarodowe
dr Tomasz Serwach – redaktor tematyczny: gospodarka światowa
dr Piotr Gabrielczak – redaktor tematyczny: ekonomia
dr Justyna Wieloch – redaktor tematyczny: integracja gospodarcza, e-handel

Redaktorzy językowi: Bogusława Kwiatkowska, Katarzyna Walińska

Sekretarz redakcji: dr Agnieszka Dorożyńska

Rada naukowa:

prof. zw. dr hab. Janusz Świerkocki (Uniwersytet Łódzki) – Przewodniczący

prof. dr Costea Munteanu (Academia de Studii Economice din Bucuresti)

prof. Olivier Brunel (iaelyon School of Management – Université

Jean Moulin Lyon 3)

prof. Angelo Riviezzo, Ph.D. (Università Degli Studi Del Sannio, Włochy)

dr hab. Rafał Matera, prof. UŁ (Uniwersytet Łódzki)

dr hab. Jakub Kronenberg, prof. UŁ (Uniwersytet Łódzki)

dr Agnieszka Chidlow (University of Birmingham)

dr Tilo Halaszovich (Universität Bremen)

dr Lilianna Jodkowska (Hochschule für Technik und Wirtschaft, Berlin)

Czasopismo afiliowane przy Wydziale Ekonomiczno-Socjologicznym
Uniwersytetu Łódzkiego



Szczegółowe informacje o czasopiśmie i archiwum na stronie
www.czasopisma.uni.lodz.pl/em

Wydawca: Uniwersytet Łódzki

Projekt okładki: Michał Stanowski, Agata Wodzińska-Zajac

Korekta: Bogusława Kwiatkowska, Katarzyna Walińska

Skład: Agent PR

ISSN: 2082-4440

e-ISSN: 2300-6005

© Copyright by Authors, Lodz 2023

© Copyright for this edition by University of Lodz, Lodz 2023

Spis treści

Wyzwania pomiaru i analizy bezpośrednich inwestycji zagranicznych – teoria a praktyka (Agnieszka Kłysik-Uryszek, Anetta Kuna-Marszałek).....	5
The Development of Islamic Banking in the UK – A Comparison of Islamic and Conventional Banking (Jerzy Korzeniewski, Patrycja Melon).....	22
DEBIUTY NAUKOWE	
Motives and Forms of Internationalization of Polish Start-ups (Marcin Majewski).....	41

Agnieszka Kłysik-Uryszek* Anetta Kuna-Marszałek** 

Wyzwania pomiaru i analizy bezpośrednich inwestycji zagranicznych – teoria a praktyka

Streszczenie

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) są powszechnie analizowane w literaturze naukowej. Dostępne definicje i klasyfikacje opisują zjawisko na wielu płaszczyznach, jednak dostępne dane statystyczne często nie współgrają z podejściem teoretycznym. Utrudnia to lub wręcz uniemożliwia szczegółową analizę zachodzących w rzeczywistości procesów. Dynamiczne zmiany gospodarcze prowadzą do ciągłego powstawania nowych relacji i struktur organizacyjnych w firmach międzynarodowych, które istnieją równocześnie z dobrze zdefiniowanymi i rozpoznawalnymi formami BIZ, ale nie są właściwie śledzone przez instytucje statystyczne.

Artykuł ma charakter przeglądowy. Jego celem jest prezentacja nieścisłości i niespójności występujących w obszarze badań BIZ zarówno w sferze definicyjno-klasyfikacyjnej, jak i statystycznej. W artykule omówione są różnorodne koncepcje pomiaru i interpretacji BIZ, mające na celu dostarczenie badaczom użytecznych wskazówek, dotyczących radzenia sobie z problemami metodologicznymi. Podstawowym wnioskiem jest, że informacje dostarczane przez oficjalne statystyki są niewystarczające i niespójne, a analiza stopnia zaangażowania BIZ

* Agnieszka Kłysik-Uryszek – dr, Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Katedra Wymiany Międzynarodowej, <https://orcid.org/0000-0001-6876-8751>, agnieszka.klysik@uni.lodz.pl

** Anetta Kuna-Marszałek – dr hab., Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Katedra Wymiany Międzynarodowej, <https://orcid.org/0000-0001-5687-7272>, anetta.marszalek@uni.lodz.pl

firm (szczególnie z rynków wschodzących) niesie ze sobą ryzyko i jej rezultaty powinny być traktowane z rezerwą. Studium przypadku polskich statystyk publicznych posłużyło do przedstawienia głównych niezgodności i problemów.

Słowa kluczowe: bezpośrednie inwestycje zagraniczne, internacjonalizacja, przepływy kapitału, inwestor zagraniczny, podmiot zagraniczny, niekonsekwencje definicji, gospodarki wschodzące, Polska.

JEL: F21, F23

Challenges of measuring and analyzing foreign direct investment – theory vs. practice

Summary

Foreign direct investment (FDI) is widely analysed in the academic literature. The available definitions and classifications describe the phenomenon on many levels, but the available statistical data often need to harmonise with the theoretical approach. This makes a detailed analysis of the actual processes difficult, if possible. Dynamic economic changes lead to the constant emergence of new relationships and organisational structures in multinational companies, which exist simultaneously with well-defined and recognisable forms of FDI but need to be properly tracked by statistical institutions.

The article is of an overview nature. It aims to present the inaccuracies and inconsistencies in the field of FDI research in both the definitional and classification spheres and the statistical sphere. The article discusses various concepts for measuring and interpreting FDI, aiming to provide researchers with valuable guidelines for dealing with methodological problems. The basic conclusion is that the information provided by official statistics needs to be adequate and consistent, that the analysis of the degree of FDI involvement of firms (especially from emerging markets) carries risks, and that its results should be treated cautiously. A Polish public statistics case study was used to present the main inconsistencies and problems.

Keywords: foreign direct investment, internationalization, capital flows, foreign investor, foreign entity, definition inconsistencies, emerging economies, Poland.

Wstęp

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne mają kluczowe znaczenie we współczesnej gospodarce, ale mimo bogatej literatury teoretycznej i empirycznej wiele zagadnień jest niejasnych lub niesklasyfikowanych (Dunning, Lundan 2008). Dynamicznie zmieniająca się rzeczywistość gospodarcza prowadzi do nowych relacji i typów powiązań biznesowych związanych z międzynarodowymi przepływami kapitału, które nie zawsze mieszczą się w ramach powszechnie znanych i używanych klasyfikacji BIZ (UNCTAD 2021). Pomimo licznych publikacji opisujących międzynarodowe przepływy kapitałowe (OECD 1999, 2005; MFW 2017), problematyczna (nadal) jest także dostępność informacji i wskaźników mierzących i oceniających efekty współczesnych BIZ w obszarach, które do niedawna nie były przedmiotem szerszych analiz. Współcześnie jednak takie aspekty, jak wpływ BIZ na innowacyjność przedsiębiorstw (Chen i in. 2021), rozwój BIZ w sektorze usług, w tym także inwestycje o wyłącznie finansowym charakterze i celu, znaczenie BIZ dla gospodarki kraju macierzystego oraz bezpośrednio dla spółek matek zyskują coraz większe zainteresowanie badaczy. Ich analiza wymaga jednak specjalnych, nowych narzędzi i wskaźników do pomiaru. Coraz większe zainteresowanie zyskuje także temat zrównoważonego rozwoju i odpowiedzialności społecznej przedsiębiorstw właśnie w kontekście ich zaangażowania w BIZ (Kolk 2016).

Celem artykułu jest zwrócenie uwagi na rozbieżności między teorią a dostępnymi danymi statystycznymi oraz próba uporządkowania niejasności związanych z BIZ na poziomie mikro- i makroekonomicznym. Dodatkowo, wybrane nieścisłości oraz trudności badawcze zobrazowane zostaną na przykładzie analizy polskich źródeł danych o BIZ.

Artykuł obejmuje: wstęp z przeglądem wybranych problemów metodologicznych, dotyczących analizy BIZ (trudności i niezgodności w definicjach, zbieraniu i prezentacji danych oraz główne problemy teoretyczne); ilustrację problemów i niezgodności na przykładzie inwestycji wychodzących z Polski; ogólny przegląd źródeł danych oraz omówienie wyzwań dla badaczy opisujących przyczyny i skutki eksportu inwestycji zagranicznych z Polski; a także propozycje rozwiązań, rekomendacje i kierunki przyszłych badań.

Trudności metodologiczne w analizie BIZ można podzielić na dwie kategorie: formalne i statystyczne. Pierwsza wynika z braku teoretycznych rozważań i dogłębnych badań poznawczych różnych rodzajów międzynarodowych przepływów kapitałowych, które mimo iż należą do ogólnej grupy BIZ, to wymykają się powszechnie znanym i wykorzystywanym klasyfikacjom. Dla przykładu – problemem jest pominięcie kwestii inwestycji o charakterze finansowym (nieprodukcyjnym i nieusługowym), które stanowią coraz większy udział w przepływach BIZ

(Lane, Milesi-Ferretti 2018). Chodzi tu nie tylko o zakładanie spółek celowych za granicą w celu np. optymalizacji podatkowej czy emisji papierów wartościowych na rynki międzynarodowe, ale także o inwestycje o znacznej wartości dokonywane przez fundusze inwestycyjne i venture capital (Erel i in. 2012). Pomimo iż najbliższe są one fuzjom i przejęciom, to ich motywy odbiegają znacząco od znanych i opisanych w literaturze motywów podejmowania BIZ przez przedsiębiorstwa.

Ponadto, makroekonomiczne statystyki oparte na bilansie płatniczym klasyfikują jako BIZ nie tylko inwestycje pierwotne, tj. w kapitał zagranicznych spółek zależnych i reinwestycje zysków (co wynika bezpośrednio z definicji BIZ), ale także wewnętrzne pożyczki korporacyjne wykorzystywane do wsparcia powiązanych firm (MFW 2020). Ta forma BIZ jest poza głównym nurtem rozważań teoretycznych, ale znacząco wpływa na ogólną wartość BIZ (szczególnie wychodzących BIZ z krajów takich jak Polska) i pozycję inwestycyjną krajów.

Z kolei druga grupa trudności (o charakterze statystycznym) wynika z:

- niezgodności między danymi statystycznymi prezentowanymi przez różne źródła krajowe, ale i międzynarodowe (OECD, Bank Światowy, UNCTAD, MFW, narodowe banki centralne, krajowe urzędy statystyczne). Brak porównywalności wynika m.in. z innego sposobu zbierania danych, innej metodologii agregacji wartości czy nawet innej waluty, w której prezentowane są dane;
- niespójności czasowych (np. brak możliwości porównywania statystyk między poszczególnymi okresami ze względu na znaczne zmiany metodologiczne);
- braku danych prezentujących zjawisko w szerszej perspektywie, np. brak informacji o zakresie powiązań operacyjnych między spółką matką a spółkami córkami, brak możliwości identyfikacji rodzaju działalności prowadzonych przez spółki córki w poszczególnych krajach itp. To wszystko znacząco utrudnia lub wręcz uniemożliwia analizę zjawiska BIZ pod wieloma interesującymi z makro- i mikroekonomicznej perspektywy względami.

W ostatnich latach pojawiły się jednak liczne prace, które skupiły się na tej kwestii i zaproponowały nowe podejścia, eliminujące wybrane obszary nieścisłości. Przykładowo, rozwiązanie problemów związanych z zastosowaniem niejednorodnych definicji BIZ przez różne organizacje międzynarodowe można próbować rozwiązać poprzez wykorzystanie elastycznych klasyfikacji oraz zastosowanie analizy sieciowej do identyfikacji najważniejszych połączeń między krajami i sektorami gospodarki. Świerkocki i in. (2011) proponują wykorzystanie modeli przestrzennych, które pozwalają uwzględnić lokalne uwarunkowania, wpływające na przepływy BIZ. Można również zaproponować konstrukcję wskaźników zróżnicowania geograficznego BIZ, które uwzględniałyby zarówno kraje źródłowe, jak i kraje docelowe inwestycji.

Podstawy teoretyczne BIZ – przegląd literatury

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowią ważny element przepływów międzynarodowych. Nie tylko wpływają w sposób bezpośredni na skalę międzynarodowych przepływów kapitału, ale także pośrednio kształtują wymianę handlową. Niestety, jakość danych dotyczących BIZ wciąż pozostawia wiele do życzenia, a gromadzenie wiarygodnych informacji o BIZ jest wyzwaniem dla statystyków i badaczy od lat 90. XX w. (Cantwell 1992). Ten problem uwidacznia się szczególnie w porównaniu danych dotyczących BIZ w rachunkach międzynarodowych i krajowych. Brak kompletnych danych statystycznych oraz rozbieżności w metodach ich zbierania i raportowania w wielu krajach utrudniają badania skali BIZ oraz ocenę ich wpływu na gospodarkę (OECD 2015). W konsekwencji ogranicza to możliwość tworzenia adekwatnych polityk i strategii względem BIZ (Fujita 2008). Tymczasem terminowe i wiarygodne statystyki są kluczowe dla decydentów oraz potencjalnych inwestorów (Mudambi i in. 2018).

Wiele badań już od dawna zwraca uwagę na „ograniczoną uogólnialność ze względu na specyficzny charakter tematu” (Bellak 1998). Na poziomie mikroekonomicznym analiza BIZ koncentruje się na inwestującej firmie, czyli wykazaniu, że BIZ mają na celu długoterminową kontrolę nad zagranicznym przedsiębiorstwem. „Trwały interes” zwykle oznacza posiadanie minimum 10% praw głosu w kapitale przedsiębiorstwa bezpośredniego inwestowania (UNCTAD 2021; OECD, BD4, 2009; glosariusz MFW). Inwestorzy mogą tworzyć nowe jednostki (inwestycje *greenfield*) lub przejmować kontrolę nad istniejącymi (międzynarodowe fuzje i przejęcia) (Ahammad 2017). Niekiedy *joint venture*, gdzie jednostka jest tworzona z partnerem krajowym, są wyodrębniane z inwestycji *greenfield* (Hennart, Park 1994). Wśród przejęć można z kolei wyróżnić inwestycje *brownfield* mające na celu modernizację i restrukturyzację nabywanego przedsiębiorstwa. W krajach transformacji inwestycje *brownfield* są często związane z prywatyzacją przedsiębiorstw państwowych (Misztal 2020; Matkovic, Jakovcic 2019).

Warto w tym miejscu zwrócić jednak uwagę, że definicje te nie obejmują tworzenia oddziałów i przedstawicielstw, które przecież w wielu przypadkach stanowią substytut lub uzupełnienie tradycyjnie pojmowanych BIZ. Generują również podobne efekty zarówno dla kraju przyjmującego, jak i macierzystego, a także w podobny sposób oddziałują na samą spółkę matkę – mogą być wynikiem takich samych motywacji co „klasyczne” BIZ i powodować wystąpienie podobnych efektów.

Główne definicje przepływów kapitału w formie BIZ wyróżniają trzy podstawowe składniki (Navaretti i in. 2004; Kłysik-Uryszek 2010):

1. Pierwotny kapitał udziałowy, który obejmuje akcje lub udziały w spółkach zależnych i stowarzyszonych (z wyjątkiem nieuprzywilejowanych akcji preferencyjnych bez udziału, traktowanych jako papiery wartościowe

dłużne i wliczane do innych kapitałów inwestycji bezpośrednich). Kapitał ten może zostać wniesiony do spółki w formie finansowej, ale także w postaci innych wkładów kapitałowych, takich jak np. dostarczenie maszyn.

2. Reinwestowane zyski, które składają się z proporcjonalnego udziału inwestora bezpośredniego (opartego na bezpośrednim udziale w kapitale) w zyskach niewypłaconych jako dywidendy przez spółki zależne czy stowarzyszone oraz zyskach oddziałów nieprzekazanych inwestorowi bezpośredniemu.
3. Inne transakcje dłużne wewnątrz korporacyjne (np. dłużne papiery wartościowe, pożyczki udzielane między podmiotami powiązаныmi w ramach grupy kapitałowej, kredyt kupiecki wykorzystywany pomiędzy spółką-matką, a jej zagranicznym oddziałem). Warto zauważyć, że te długoterminowe pożyczki mogą być udzielane po niższych niż obecne stawki rynkowe.

Ważnym elementem BIZ jest także zaangażowanie niefinansowe, takie jak udział w zarządzaniu, członkostwo w radzie doradczej, wsparcie techniczne czy szeroko rozumiany know-how. Jest ono kluczowe dla efektów i sukcesu inwestycji i często stanowi główną wartość dostarczaną do gospodarki kraju lokaty. Jednak w odróżnieniu od zaangażowania finansowego inwestora, które jest możliwe do zmierzenia i częściowo odzwierciedlone w statystykach, nie ma mierników opisujących inne (w tym niematerialne) zaangażowanie i powiązania.

W analizach teoretycznych wyróżnia się dwa rodzaje inwestycji: pionowe i poziome (Graham, Krugman 1991). Inwestycje pionowe mogą generować międzynarodowe przepływy handlowe, zwiększać integrację globalną i stymulować zwiększoną produkcję w kraju macierzystym, podczas gdy inwestycje poziome mają tendencję do ograniczania produkcji w kraju macierzystym na skutek jej delokalizacji, a także zwiększać konkurencję w kraju docelowym (co może prowadzić do ograniczania produkcji lokalnych, mniej konkurencyjnych podmiotów). Oba typy inwestycji powstają na skutek innych procesów, uwarunkowań i potrzeb inwestora, a także wywołują inne efekty w kraju lokaty (Baldwin, Robert-Nicoud 2009; Markusen, Venables 1998), zatem – z punktu widzenia analizy zjawiska – uzasadniona wydaje się potrzeba badania struktury inwestycji właśnie w kontekście podziału na pionowe i poziome. Jednak w praktyce niezmiernie trudno jest dokonać takich klasyfikacji, co wynika z dwóch podstawowych powodów. Po pierwsze, doświadczone w procesie umiędzynarodowienia podmioty tworzą rozległe, zróżnicowane geograficznie struktury produkcyjne i niejednokrotnie niemożliwe jest jednoznaczne wskazanie typu inwestycji. Pewne przedsięwzięcia mogą łączyć cechy obu typów, na przykład gdy przeniesiona do innej lokalizacji jest tylko ostatnia część procesu tworzenia wartości i obok duplikacji części produkcji występuje również powiązanie pionowe (spółka córka importuje kluczowe komponenty od spółki matki) lub gdy nowo utworzona spółka prowadzi

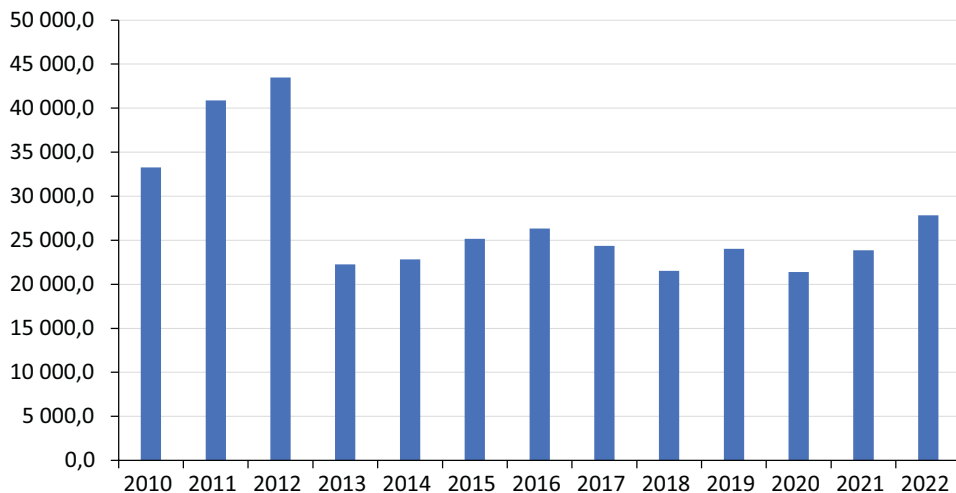
działalność o charakterze nieprodukcyjnym – np. jest spółką specjalnego przeznaczenia utworzoną w celu emisji papierów wartościowych na rynek zagraniczny (NBP 2018) bądź w celu realizacji strategii optymalizacji podatkowej. Po drugie, dostępne statystyki nie pozwalają na śledzenie powiązań między spółką matką a jej podmiotami powiązаныmi – dane statystyczne najczęściej nie pokazują ani skali handlu wewnątrz korporacyjnego, ani tym bardziej przedmiotu handlu (dobra pośrednie vs. dobra finalne), a w nielicznych przypadkach (np. GUS w Polsce) dostępne dane są na tyle zagregowane, że umożliwiają identyfikację relacji produkcyjnych między inwestorem a jednostkami zagranicznymi.

W kontekście informacji o liczbie przedsięwzięć typu BIZ ważnym problemem jest też nakładanie się inwestycji, które mogą być sprawozdawane jako BIZ przez kilku bezpośrednich inwestorów, z których każdy będzie posiadał ponad 10% udziałów w spółce zagranicznej. Generuje to niekonsekwencje statystyczne w skali międzynarodowej, gdyż każdy ze współdziałalców deklaruje posiadanie jednostki powiązanej, a statystyki w kraju gospodarza wykazują tylko jedną jednostkę z udziałem kapitału zagranicznego. Ponadto, wystąpić mogą również trudności w identyfikacji kraju macierzystego inwestora, co z kolei może zaburzać obraz geograficznej dystrybucji BIZ.

Z makroekonomicznego punktu widzenia BIZ to jeden z rodzajów przepływów kapitału międzynarodowego mający swoje odzwierciedlenie w bilansie płatniczym. Dochody z BIZ są istotnym składnikiem dochodów z własności zagranicznej. Wartości BIZ odzwierciedlone są w rachunkach bieżącym i finansowym, obejmując dochody zagranicznych inwestorów oraz napływy kapitału. Jednakże, odkąd do powszechnego użytku wprowadzono *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment 4th ed.* (BD4 OECD 2009) (w Polsce był to rok 2013), porównywalność informacji ze statystyk BIZ i statystyk bilansu płatniczego stała się niemożliwa. Co więcej, także szeregi czasowe prezentujące skalę i strukturę BIZ przed rokiem 2013 i po 2013 r. także są zupełnie nieporównywalne. Najważniejszą zmianą, wprowadzoną przez BD4, było zrewidowane podejście do klasyfikacji przepływów pomiędzy podmiotami w ramach grupy podmiotów powiązanych kapitałowo. Zgodnie z nowymi wytycznymi kierunek inwestycji bezpośrednich między dwoma takimi podmiotami jest ustalany na podstawie rezydencji podmiotu dominującego zwanego ostatecznym kontrolującym przedsiębiorstwem dominującym (*ultimate controlling parent enterprise* – UCP4) w ich grupie kapitałowej, a nie, jak wcześniej, na podstawie rezydencji podmiotu dokonującego inwestycji bezpośredniej. W konsekwencji, inwestycje pomiędzy dwoma podmiotami w ramach grupy kapitałowej, z których jeden ma siedzibę w Polsce, a drugi za granicą, są uznawane obecnie za polskie inwestycje bezpośrednie za granicą, tylko jeżeli jednostka dominująca najwyższego szczebla ma siedzibę w Polsce (a za inwestycje zagraniczne w Polsce, jeżeli jednostka dominująca najwyższego szczebla ma siedzibę poza Polską). Warto zauważyć, że zmiana ta spowodowała,

iż blisko połowa inwestycji wcześniej klasyfikowanych jako polskie inwestycje bezpośrednie utraciła ten status. Wynika to z faktu, że były to inwestycje dokonane przez podmioty z rezydencją w Polsce, ale należące do międzynarodowych grup kapitałowych, dla których jednostka dominująca najwyższego szczebla miała siedzibę za granicą.

Wykres 1. Stan polskich inwestycji bezpośrednich (w mln euro)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP (dostęp: 16.03.2023).

Idealnie byłoby, gdyby wprowadzenie nowych rozwiązań metodologicznych pociągało za sobą rewizję historycznych danych, aby zapewnić spójność i możliwość analizy trendów w czasie, jednak w praktyce takie rozwiązania stosuje się w bardzo ograniczonym zakresie. Zmiana definicji BIZ może mieć bowiem znaczący wpływ na rozumienie międzynarodowych przepływów kapitałowych, co z kolei wpływa na decyzje polityczne, strategie inwestycyjne i prognozy ekonomiczne. Władze rządowe i organy regulacyjne mogą wykorzystywać te dane do formułowania polityk dotyczących inwestycji zagranicznych, kontroli kapitałowej i interwencji gospodarczych.

Redefinicja wprowadzona przez BD4 wpłynęła znacząco także na obraz pozycji poszczególnych krajów na ich ścieżce rozwoju inwestycji (koncepcja *Investment Development Path*, IDP, Dunning, Narula 1996), w której głównej ocenie podlega wskaźnik wartości inwestycji bezpośrednich netto do wartości PKB. Analiza trendu zmian tego wskaźnika obrazuje, na jakim etapie rozwoju znajduje się dana gospodarka i jakich kolejnych zmian w jej pozycji inwestycyjnej należy się spodziewać. Badania wykonywane dla polskiej gospodarki sprzed 2013 r. wskazywały na zbliżanie się do końca fazy II i niektórzy prognozowali niedalekie

przejście do etapu III (Gorynia i in. 2010, 2019; Kłysik-Uryszek 2013). Tymczasem zmniejszenie wartości inwestycji (wynikające ze wspomnianej redefinicji) spowodowało „cofnięcie” Polski do początków etapu II i oddaliło znacząco perspektywę przejścia do fazy III. Rodzi to pytanie o możliwość praktycznego wykorzystania koncepcji IDP do oceny sytuacji gospodarczej i nakreślenia perspektyw.

Kolejna kwestia, o której warto wspomnieć, to fakt, iż teoretyczne rozważania, obejmujące motywy ekspansji w formie BIZ koncentrują się na decyzjach podejmowanych przez przedsiębiorstwa prowadzące działalność operacyjną w sferze wytwarzania produktów lub usług. Literatura przedmiotu dostarcza różnorodnych klasyfikacji motywów podejmowania BIZ zarówno na poziomie makroekonomicznym jak i mikroekonomicznym – bogatą systematykę prac w tym obszarze prezentuje Dorożyński (2018). Bodaj najbardziej znaną jest klasyfikacja Dunninga (2000) wskazująca, że firmy inwestują za granicą w poszukiwaniu zasobów (czynniki produkcji), rynku (pozyskania nowych klientów, rozszerzenie rynków zbytu), efektywności (korzyści wynikające z elastycznego zarządzania zasobami w skali globalnej, efektywność podatkowa) czy wreszcie aktywów strategicznych (wiedza i technologia, know-how, znana marka). W późniejszych latach Dunning rozszerzał katalog motywów (2003, 2004, 2006), zwracając uwagę na rolę otoczenia biznesowego i uwarunkowań politycznych dla podjęcia decyzji o inwestycji zagranicznej, a także uzupełnił listę motywów o trzy kolejne (Dunning, Lundan 2008):

- 1) inwestycje ucieczki (*escape investment*), które polegają na odpływie kapitału z krajów o niesprzyjającym klimacie inwestycyjnym;
- 2) inwestycje wsparcia (*support investment*), których celem jest wspieranie działalności filii zagranicznych;
- 3) inwestycje pasywne (*passive investment*), czyli te, które nie spełniają wymogów wynikających z definicji ZIB.

Pomimo tych uzupełnień nadal wskazać można inwestycje wymykające się teoretycznym klasyfikacjom. Dla przykładu, inwestycje dokonywane przez fundusze inwestycyjne oraz duże holdingi finansowe (których udział w ogólnej puli BIZ systematycznie wzrasta) często przekraczają tradycyjnie opisywane w literaturze ramy pojęć BIZ i wydają się być bardziej związane z mechanizmami rynku finansowego niż z modelami międzynarodowej produkcji. Bez wątpienia globalne zmiany i intensywna (wciąż rosnąca) integracja rynków finansowych mogą wymagać dostosowania definicji BIZ, aby lepiej odzwierciedlić współczesne modele biznesowe i strategie inwestycyjne.

Realny pomiar BIZ – zarys głównych problemów

Badanie przyczyn, skali i efektów BIZ wymaga dokładnych informacji odnośnie do zarówno wartości zainwestowanego kapitału, jak i liczby oraz struktury jednostek zlokalizowanych za granicami. Choć powyższe informacje czasem pojawiają się w bazach opisujących BIZ, to jednak znaczącą trudność w pełnej analizie zjawiska generuje fakt, iż dane te pochodzą z różnych źródeł i są ze sobą niespójne.

Istnieją różne sposoby zbierania i przetwarzania danych statystycznych dotyczących przepływów i stanów BIZ, takie jak: 1) międzynarodowy system raportowania transakcji (ITRS), wykorzystujący rejestracje transakcji bankowych, 2) badania przedsiębiorstw (ankietowe lub w oparciu o system raportowania statystycznego), najczęściej stosowane przez centralne urzędy statystyczne oraz 3) źródła administracyjne, np. agencje promocji inwestycji czy urzędy skarbowe. W ostatnich latach rośnie również znaczenie tzw. *big data* i analizy danych pozafinansowych, takich jak dane z mediów społecznościowych czy wyniki wyszukiwania w Internecie, w kontekście analizy trendów i nastrojów inwestycyjnych (Chen i in. 2012; Wamba i in. 2017). Jednakże ze względu na charakter danych i ich źródła nadal pozostają one uzupełnieniem tradycyjnych metod statystycznych.

Głównym utrudnieniem w mierzeniu skali, struktury i skutków przepływów BIZ jest niezgodność, a w dużej mierze także nieporównywalność danych pochodzących z różnych źródeł. Statystyki publikowane przez banki centralne oferują pełny obraz wartości BIZ, ale ignorują ujęcie ilościowe (liczbę podmiotów zaangażowanych w działalność zagraniczną, liczbę powiązanych jednostek zagranicznych) i skutki inwestycji indywidualnych przedsiębiorstw. To z kolei uwypuklają dane z ankiet przeprowadzanych wśród przedsiębiorstw (publikowane przez urzędy statystyczne, np. GUS), które choć prezentują liczbę przedsięwzięć, ich strukturę branżową i geograficzną, abstrahują często od ich wartości. Inne źródła danych (jak np. agencje promocji) są ograniczone do informacji pozyskanych bezpośrednio od wybranych, często jedynie największych, inwestorów.

Dodatkowy problem badawczy polega na braku dostępu do konkretnych danych, np. z agencji podatkowych. Niektóre instytucje mają dostęp do danych, ale nie przedstawiają ich w raportach zbiorczych ani nie udostępniają zewnętrznym podmiotom, nawet na żądanie. W efekcie mierzenie wartości BIZ pozostaje wyzwaniem ze względu na niezgodność danych, brak dostępu do informacji oraz ograniczenia wynikające z różnych źródeł (Bolwijn i in. 2018).

Sumując, można wskazać na następujące trudności związane z mierzeniem wartości BIZ:

- a) identyfikacja jednostek spełniających definicje bezpośrednich inwestorów, przedsiębiorstw inwestycyjnych i spółek współpracujących;

- b) różnice w poziomie konsolidacji między rejestracją przedsiębiorstw, zwłaszcza gdy stosuje się różne rejestry w rachunkach międzynarodowych i krajowych, prowadzące do niezgodności w klasyfikacji;
- c) przeprowadzenie badań, gdzie respondenci dostarczają dane zgodnie z pojęciami używanymi w BIZ;
- d) zapewnienie, że dane dotyczące pozycji kapitałowej są oparte na informacjach z ksiąg przedsiębiorstwa zagranicznego objętego BIZ, gdyż informacje o udziałach kapitałowych często nie są rejestrowane w ten sam sposób;
- e) szacowanie reinwestowanych zysków przedsiębiorstw objętych BIZ, zwłaszcza na bieżąco co kwartał, gdy informacje są często dostępne z opóźnieniem lub tylko dla danych rocznych.

Wychodząc naprzeciw wspomnianym powyżej brakom, naukowcy starają się zaproponować podejścia alternatywne. Bolívar i in. (2019) dokonali analizy globalnych przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych z perspektywy teorii sieci społecznych. Badaczom udało się w ten sposób zidentyfikować kluczowe kraje, które są swoistymi centrami w sieci BIZ, oraz ocenić wpływ czynników, takich jak rozwój gospodarczy, stabilność polityczna i otoczenie instytucjonalne na dynamikę przepływu inwestycji. Xiao i Tian (2023) wykorzystali behawioralną teorię firmy z paradygmatem OLI i na tej podstawie zbadali wybór lokalizacji podmiotów pochodzących z rynków wschodzących (które przecież coraz częściej dokonują BIZ) między krajami wysoko rozwiniętymi i krajami mniej rozwiniętymi. Buckley i Casson (2017) podejmują się krytycznej oceny teorii internalizacji przedsiębiorstw wielonarodowych oraz tego, jak ta teoria wpłynęła na rozumienie BIZ w przeszłości i teraźniejszości oraz jak może wpłynąć w przyszłości.

Jak już wspomniano, dostęp do kompletnych i wiarygodnych danych statystycznych, dotyczących wychodzących inwestycji bezpośrednich z Polski jest kluczowy dla oceny wpływu wychodzących BIZ na gospodarkę zarówno kraju lokaty, jak i inwestora. Jednakże dostępne w Polsce źródła danych są ograniczone, a analiza metodyki zbierania i przetwarzania danych sugeruje zachowanie daleko idącej ostrożności w zakresie formułowania wniosków i opinii. Kłopoty interpretacyjne wynikają m.in. ze specyfiki zbierania danych statystycznych przez NBP oraz rocznych sprawozdań przedsiębiorców przekazywanych do GUS. W przypadku danych NBP należy zachować ostrożność przy badaniu wartości w szeregach czasowych, ponieważ suma przepływów w kolejnych latach nie daje łącznej wartości stanu należności z tytułu BIZ. Różnice są na tyle duże, że trudno przypisać je wyłącznie wahaniom kursowym czy wartości kapitału w tranzycie. Natomiast dane GUS pokazują obraz jedynie tych firm, które dobrowolnie dostarczyły informacji, co z kolei może prowadzić do istotnego niedoszacowania skali inwestycji. Dodatkowo, warto zauważyć także inną poważną niezgodność danych NBP i GUS, wynikającą z zakresu podmiotów zobowiązanych do składania oświadczeń. Sprawozdawczość NBP obejmuje wszystkich operatorów, podczas

gdy publikacje GUS dotyczące działalności inwestycyjnej przedsiębiorstw wykluczają sektor finansowy.

Dane NBP pokazują, iż znaczna część polskich inwestycji zagranicznych to „inne kapitały”, czyli głównie różne formy pożyczek wewnątrz korporacyjnych. Może to również być efektem realizacji strategii pozyskania kapitału z instrumentów finansowych (np. obligacji) emitowanych przez spółki zależne na rynku europejskim (NBP 2018). Są kraje (np. Szwecja), gdzie skala wtórnych przepływów kapitałowych między spółką matką a podmiotami powiązanymi wielokrotnie przewyższa poziom pierwotnego zaangażowania kapitałowego w BIZ. Niestety poziom agregacji danych oraz brak szczegółowych wyjaśnień uniemożliwia jednoznaczną analizę zarówno form powiązań, jak i ich przyczyn oraz efektów.

Znaczne rozbieżności uwidaczniają się w porównaniu danych GUS i NBP w zakresie struktury polskich inwestycji bezpośrednich. GUS dostarcza informacji na temat działalności gospodarczej inwestorów (liczby podmiotów deklarujących posiadanie BIZ, rodzaj ich działalności operacyjnej, tj. klasyfikacje PKD), a NBP podaje wartość inwestycji. Analiza struktury sektorowej inwestycji ujawnia, że połowa polskich inwestycji zagranicznych jest dokonywana przez podmioty z sektora finansowego, które są wyłączone ze statystyk publikowanych przez GUS. Wyłączenie z analizy działalności firm sektora finansowego może prowadzić do złej interpretacji relacji (dwustronnych) pomiędzy skalą zaangażowania polskich podmiotów w BIZ a poziomem rozwoju gospodarczego Polski.

Jeśli przedmiotem analizy miałyby być sektor niefinansowy, to można byłoby próbować – bardzo ostrożnie – porównać strukturę sektorową wartości BIZ pokazaną w statystykach NBP po wykluczeniu inwestycji sektora finansowego ze strukturą inwestorów i ich zagranicznych podmiotów prezentowaną przez GUS. Oczywiście przy ostrożnym założeniu, że – choć dane publikowane przez GUS są niedoszacowane, to ich strukturę można uznać za zbliżoną do rzeczywistej. Porównując strukturę sektorową polskich inwestycji z GUS i NBP, można próbować określić, jak bardzo kapitałochłonne są inwestycje w poszczególnych sektorach. Na przykład, przedsiębiorstwa produkcyjne stanowią jedną trzecią wszystkich inwestorów z sektora niefinansowego i zainwestowały około 30% wartości inwestycji bezpośrednich wychodzących z Polski w sektorze niefinansowym. Z kolei podmioty z sektora górnictwa i wydobywania reprezentowały tylko 0,7% wszystkich inwestorów, ale wartość ich inwestycji wynosi prawie 10% całkowitej wartości inwestycji wychodzących z Polski, co wskazuje na wysoką intensywność kapitałową ich przedsięwzięć. To samo można powiedzieć o sekcji „Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna”. Podmioty działające w tej sekcji stanowią około 8% wszystkich inwestorów, ale ich inwestycje przekraczają 28% wartości wszystkich polskich inwestycji niefinansowych. Mimo iż wyniki takich porównań wydają się kuszące, to jednak należy pamiętać o obciążeniu ich znacznym ryzykiem błędu.

Porównanie kierunków inwestycji według standardów GUS i NBP również wykazuje poważne różnice. Usunięcie sektora finansowego z analizy danych NBP jest niemożliwe, ponieważ tablice publikowane przez NBP są rozłączne – prezentują dane albo w ujęciu sektorowym, albo geograficznym – analiza krzyżowa jest niemożliwa do wykonania. Mówiąc wprost, NBP nie podaje, dokąd inwestycje w poszczególnych sektorach są kierowane.

Podobny problem dotyczy analizy rodzajów wykonywanej w podmiotach zagranicznych działalności. Statystyki GUS prezentują dane o PKD inwestora oraz PKD podmiotów zagranicznych, jednak dokładne powiązanie konkretnych inwestorów z określonymi rodzajami działalności w podmiotach zagranicznych jest niemożliwe. Nie wiadomo zatem, czy inwestor w swojej zagranicznej spółce powiela główne działania (co mogłoby być podstawą przypisania danej inwestycji do kategorii inwestycji poziomych), czy skupia się na innych działalnościach biznesowych (co mogłoby pozwolić na określenie, czy inwestor angażuje się w inwestycje pionowe lub też dywersyfikuje ryzyko operacyjne poprzez tworzenie konglomeratów). Dla przykładu, dostępne dane nie pozwalają określić, czy przedsiębiorstwa produkcyjne produkują te same produkty w swoich zależnych spółkach, czy zajmują się produkcją innego typu, czy też może działają jako spółki celowe powołane z myślą o pozyskiwaniu dodatkowych źródeł finansowania lub w celach optymalizacji podatkowej.

Chęć badania skali i efektów zaangażowania polskich przedsiębiorstw w BIZ w podziale na regiony lub województwa przysparza kolejnych trudności. NBP w ogóle nie udostępnia danych w podziale na regiony geograficzne Polski. GUS natomiast publikuje informacje według miejsc rejestracji podmiotu inwestującego, jednak warto podkreślić, że dane powinny być przypisane do miejsc, gdzie rzeczywiście odbywa się działalność inwestora, a nie do jego siedziby. W statystykach uwidacznia się bowiem znacząca dominacja Warszawy jako lokalizacji inwestorów zagranicznych, podczas gdy rzeczywista działalność, np. produkcyjna, może odbywać się w wielu rozproszonych po całym kraju lokalizacjach.

Wnioski – rekomendacje rozwiązań i wyznaczenie kierunków dalszych badań

Pomimo wielu dyskusji zainteresowania badaczy i organizacji międzynarodowych oraz bogatej literatury dotyczącej BIZ dane statystyczne dostarczane przez instytucje publiczne wciąż są niewystarczające i nieskoordynowane. Dwa główne źródła danych, dotyczące sytuacji polskiej gospodarki w zakresie przepływów BIZ, tj. GUS i NBP, dostarczają niespójnych informacji, dotyczących skali i struktury inwestycji. Nie mogą przez to stanowić dla siebie bezpośredniego

uzupełnienia, a ich łączne wykorzystanie w badaniach obwarowane jest wieloma ograniczeniami. Analizy przeprowadzone na podstawie danych NBP pokazują wartość i skalę inwestycji, branże, z których eksportowany jest kapitał, i kraje, do których trafia. GUS z kolei dostarcza informacji ilościowych o działalności inwestorów, a nie o wartości inwestycji. Należy też podkreślić, że dane te pochodzą z oświadczeń składanych przez firmy i nie są weryfikowane. Ponadto, nie wszystkie przedsiębiorstwa przestrzegają wymogu raportowania, więc można przypuszczać, że statystyki opublikowane przez GUS są w dużej mierze niedoszacowane, a wielu aspektów istotnych z punktu widzenia analizy efektów zaangażowania w BIZ w tych źródłach brakuje. Można tu wspomnieć chociażby o rodzajach i formach zagranicznych inwestycji, a także ich relacjach (handlowych i finansowych) z przedsiębiorstwami powiązаныmi. Badając zjawisko BIZ, należy zatem zwracać szczególną uwagę na metodologię zbierania danych wykorzystywaną w poszczególnych źródłach i unikać bezpośrednich porównań.

Braki dotyczące skali i struktury opublikowanych danych, dotyczących działalności zagranicznych inwestorów poważnie utrudniają (lub nawet uniemożliwiają) wiarygodną ocenę inwestorów oraz wpływu BIZ na gospodarkę kraju macierzystego i kraju goszczącego. Można zatem wskazać dwa główne kierunki działań, które mogą te problemy ograniczyć: po pierwsze, należy przeprowadzać jak najwięcej badań opartych na dostępnych danych i opracowywać nowe wskaźniki, które pomogą dowiedzieć się więcej o specyfice bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Poza tym badania statystyczne można wspierać innymi metodami badawczymi, np. opartymi na kwestionariuszach w przedsiębiorstwach, *case studies* lub analizą ekonometryczną. Z drugiej strony, należy identyfikować luki w dostępnych danych, aby następnie zachęcać organizacje i podmioty raportujące (np. GUS i NBP) do prowadzenia bardziej dogłębnych analiz, związanych z wpływem BIZ. Konieczna jest także poprawa sposobu definiowania, interpretacji i klasyfikacji zjawisk związanych z BIZ oraz unifikacja sposobu zbierania i prezentacji danych statystycznych przez różne instytucje.

Z pewnością nie jest to zadanie łatwe. Zachodzące procesy slowbalizacji, rekonfiguracja globalnych łańcuchów wartości oraz zróżnicowany rozwój procesów integracji regionalnej we współczesnej gospodarce światowej także odciskają swoje piętno na działalności gospodarczej w środowisku międzynarodowym. Poza tym dynamicznie zmieniające się stosunki biznesowe między podmiotami gospodarczymi działającymi w skali międzynarodowej, a także rozszerzone działania korporacji międzynarodowych sprzyjają tworzeniu się nowych rozwiązań organizacyjnych, prawnych i finansowych między nimi, co sprawia, że „nadążanie” za nowymi zjawiskami staje się z jednej strony trudne, z drugiej zaś – konieczne. Zmienność specyfiki biznesu międzynarodowego powinna wymuszać dostosowanie miar aktywności podmiotów międzynarodowych do realiów współczesnego życia gospodarczego, a przynajmniej powinna skłaniać do ich uporządkowania.

Z uwagi na fakt, że większość kwestii omawianych w tym artykule ma charakter uniwersalny, byłoby wskazane, aby instytucje raportujące z innych krajów rozbudowały swoje statystyki w oparciu o wspólnie wypracowany standard tak, aby osiągnąć najbardziej kompletny, spójny (w czasie i przestrzeni) i dostępny zbiór danych. To umożliwiłoby prowadzenie szeroko zakrojonych badań o charakterze międzynarodowym, a tym samym ułatwiło analizę zjawisk związanych z globalnym przepływem kapitału.

Bibliografia

- Ahammad M.F., Leon V., Tarba S.Y., Glaister K.W., Aybar B. (2017), *Equity ownership in cross-border mergers and acquisitions by British firms: An analysis of real options and transaction cost factors*, „British Journal of Management”, 28(2).
- Baldwin R.E., Robert-Nicoud F. (2009), *Trade-in-goods and trade-in-tasks: An integrating framework*, „Journal of International Economics”, 77(2).
- Bellak C. (1998), *The measurement of foreign direct investment: A critical review*, „The International Trade Journal”, 12(2).
- Bolívar L.M., Casanueva C., Castro I. (2019), *Global Foreign Direct Investment: A network perspective*, „International Business Review”, 28(4).
- Bolwijn R., Casella B., Rigo D. (2018), *An FDI-driven approach to measuring the scale and economic impact of BEPS*, „Transnational Corporations”, 25(2).
- Buckley P.J., Casson M.C. (2017), *The internalisation theory of the multinational enterprise: Past, present, and future*, „British Journal of Management”, 28(4).
- Cantwell J. (1992), *The Methodological Problems Raised by the Collection of Foreign Direct Investment Data*, „Scandinavian International Business Review”, 1.
- Chen H., Chiang R.H., Storey V.C. (2012), *Business intelligence and analytics: From big data to big impact*, „MIS Quarterly”, 36(4).
- Chen Y., Jiang H., Liang Y., Pan S. (2021), *The Impact of Foreign Direct Investment on Innovation: Evidence from Patent Fillings and Citations in China*, MPRA Paper.
- Dorożyński T. (2018), *Wspieranie zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce przez system zachęt dla inwestorów*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Dunning J.H. (2003), *The Role of Foreign Direct Investment in Upgrading China's Competitiveness*, „Journal of International Business and Economy”, 4(1).
- Dunning J.H. (2004), *Determinants of Foreign Direct Investment: Globalization induced Changes and the Role of Policies*, [w:] B. Tungodden, N. Stern,

- I. Kolstad (red.), *Toward Pro-Poor Policies. Aid, Institutions and Globalization*, World Bank, Washington.
- Dunning J.H. (2006), *Towards a New Paradigm of Development: Implications for the Determinants of International Business*, „Transnational Corporations”, 15(1).
- Dunning J.H., Lundan S.M. (2008), *Theories of foreign direct investment*, [w:] J.H. Dunning, S.M. Lundan (red.), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham.
- Dunning J.H., Narula R. (1996), *The Investment Development Path revisited: Some emerging issues*, [w:] J.H. Dunning, R. Narula (red.), *Foreign Direct Investment and Governments: Catalysts for Economic Restructuring*, Routledge, London–New York.
- Erel I., Liao R.C., Weisbach, M.S. (2012), *Determinants of cross-border mergers and acquisitions*, „The Journal of Finance”, 67(3).
- Fujita M. (2008), *A critical assessment of FDI data and policy implications*, „Transnational Corporations”, 17(2).
- Gorynia M., Nowak J., Wolniak R. (2010), *Investment Development Paths of Central European Countries: A Comparative Analysis*, „Argumenta Oeconomica”, 1(24).
- Gorynia M., Trąpczyński P., Nowak J., Wolniak R. (2019), *Ścieżka rozwoju inwestycji zagranicznych Polski – próba syntezy*, „Optimum. Economic Studies”, 2(96).
- Graham E.M., Krugman P.R. (1995), *Foreign Direct Investment in the United States*, 3rd Edition, Institute for International Economics, Washington, D.C.
- Hennart J-F., Park Y.R. (1994), *Location, governance, and strategic determinants of Japanese manufacturing investment in the United States*, „Strategic Management Journal”, 15(6).
- Kłysik-Uryszek A. (2010), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w gospodarce regionu. Teoria i praktyka*, CeDeWu, Warszawa.
- Kłysik-Uryszek A. (2013), *Ścieżka rozwoju inwestycji (koncepcja IDP). Doświadczenia Polski*, „Przegląd Zachodniopomorski”, 28 (03 (2)).
- Kolk A. (2016), *The Social Responsibility of International Business: From Ethics and the Environment to CSR and Sustainable Development*, „Journal of World Business”, 51.
- Lane P.R., Milesi-Ferretti G.M. (2018), *The External Wealth of Nations Revisited: International Financial Integration in the Aftermath of the Global Financial Crisis*, „IMF Economic Review”, 66(1).
- Markusen J.R., Venables A.J. (1998), *Multinational firms and the new trade theory*, „Journal of International Economics”, 46(2).
- Matkovic I., Jakovic M. (2019), *Brownfield Areas and their Regeneration Definitions and Approaches*, „Prostor”, 27(2).

- MFW (2017), Coordinated portfolio investment survey (CPIS) guide, International Monetary Fund.
- MFW (2020), Update of the sixth edition of the Balance of Payments and International Investment Position Manual (*BPM6*), International Monetary Fund.
- MFW, Glossary of foreign direct investment terms, <https://www.imf.org/external/np/sta/di/glossary.pdf> (dostęp: 15.03.2023).
- Misztal P. (2020), *Foreign direct investment, production factors productivity and income inequalities in Selected CEE countries*, „TalTech Journal of European Studies”, 10(1).
- Mudambi R., Narula R., Santangelo G.D. (2018), *Location, collocation and innovation by multinational enterprises: A research agenda*, „Industry and Innovation”, 25(3).
- Navaretti G.B., Venables A., Barry F. (2004), *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton University Press, Princeton–Oxford.
- NBP (2018), *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce i polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2016 roku*, Warszawa.
- OECD (1999), *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Third Edition.
- OECD (2005), *Podręcznik wskaźników globalizacji ekonomicznej OECD*.
- OECD (2009), *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment 2008: Fourth Edition*, OECD Publishing, Paris.
- OECD (2015), *Measuring International Investment by Multinational Enterprises Implementation of the OECD's Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, Fourth Edition.
- Świerkocki J. (red.) (2011), *Foreign Direct Investment. The Case of Lodz Region*, Łódzkie Towarzystwo Naukowe, Łódź.
- UNCTAD (2021), *World Investment Report 2021*, https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_en.pdf (dostęp: 12.03.2023).
- Wamba S.F., Gunasekaran A., Akter S., Ren S.J., Dubey R., Childe S.J. (2017), *Big data analytics and firm performance: Effects of dynamic capabilities*, „Journal of Business Research”, 70.
- Xiao S., Tian X. (2023), *Performance feedback and location choice of foreign direct investment*, „International Business Review”, In Press, Corrected Proof, 102104.

Jerzy Korzeniewski*

Patrycja Melon**

The Development of Islamic Banking in the UK – A Comparison of Islamic and Conventional Banking

Summary

The purpose of the article is to compare the development of several Islamic banks and conventional banks operating in the UK in 2014–2021. A statistical method of linear ordering of objects characterized by several variables, which is simple in interpretation, was used. The main difficulty was to take into account the time-varying quotation of the values of the considered variables. A novel method was proposed to take into account both the value of several variable and their variability over time. In this method, the emphasis can be placed on the final result, that is, consider only the values of the variables at the beginning and end of the period under study but the smoothness of the systematic development of the bank can be taken into account by placing emphasis on the analysis

* Jerzy Korzeniewski – dr. hab., Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Katedra Demografii, jerzy.korzeniewski@uni.lodz.pl

** Patrycja Melon – mgr, Uniwersytet Łódzki, Szkoła Doktorska Nauk Społecznych, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Katedra Makroekonomii i Ekonomii Instytucjonalnej, patrycja.melon@eksoc.uni.lodz.pl



of the variable-stimulants from year to year. In the obtained ordering, Islamic banks grew more dynamically than conventional banks in all considered configurations of variables.

Keywords: banking, Islamic banking, Sharia

JEL Classification: G21, Z23

Rozwój bankowości islamskiej w Wielkiej Brytanii – porównanie bankowości islamskiej i konwencjonalnej

Streszczenie

Celem artykułu jest porównanie rozwoju kilku banków islamskich oraz konwencjonalnych działających na terenie Wielkiej Brytanii w latach 2014–2021. Zastosowano prostą w interpretacji statystyczną metodę porządkowania liniowego obiektów charakteryzowanych kilkoma zmiennymi. Zasadnicza trudność polegała na uwzględnieniu zmiennego w czasie notowania wartości rozważanych zmiennych. Zaproponowano nowatorską metodę pozwalającą na uwzględnienie zarówno wartości kilku zmiennych jak i ich zmienności w czasie. W metodzie tej można położyć nacisk na efekt końcowy, to znaczy rozważać tylko wartości zmiennych na początku i na końcu badanego okresu, ale można uwzględnić płynność systematyczny rozwoju banku przez położenie nacisku na wzrost wartości zmiennych-stymulant z roku na rok. W otrzymanym porządkowaniu banki islamskie rozwijały się dynamiczniej od konwencjonalnych we wszystkich rozważanych konfiguracjach zmiennych.

Słowa kluczowe: bankowość, bankowość islamska, szariat

Introduction

The origins of modern Islamic banking are traced to the 1960s, when the first Islamic bank, Mit Ghamr Saving House, was established in Egypt in 1963 (Islahi 2018, pp. 418–419). The oil crisis in the 1970s was also an important phenomenon that contributed to the development of Islamic banking. During this period, large amounts of capital began to flow into oil-rich countries. Thanks to oil revenues, most of the Islamic banks operating in the Middle East were established.

The beginning of the 21st century is associated with strong economic and technological growth. During this period, an increase in interest in Islamic finance and its expansion into foreign markets was noticed. The reasons for these phenomena included the awareness of “ethical finance,” the acceleration of globalization processes in the 1990s. (Warde 2004, pp. 48–49) or the bursting of speculative banks in the mortgage market in 2008. (Kasiak, 2016, pp. 25–26) In addition, one of the most important events that sparked the development and expansion of Islamic banking into Europe was the issuance of a license for the Islamic Bank of Britain (Antoniazzi 2022).

The development of Islamic banking and finance in the world can be analyzed based on, among other things, the increasing value of the total assets of Islamic finance in the world. The value of total assets of Islamic finance has increased significantly over the past few years. In 2018, the value exceeded \$2.5 trillion and in 2021 the value of Islamic banking assets, reached \$3.958 trillion (The Islamic Corporation for the Development of the Private Sector, Refinitiv, *Islamic Finance Development Reports* 2022). According to projections by the Islamic Corporation for the Development of the Private Sector and Refinitiv, the value of Islamic finance assets could increase to \$5.9 trillion in the next five years (The Islamic Corporation for the Development of the Private Sector, Refinitiv 2022). What supports the growth of Islamic banking in the global economy is the increasing number of financial institutions offering Islamic banking products. In 2019, there were 526 entities offering Islamic banking services.¹ Islamic financial products are offered in 74 countries, and the number of financial institutions is increasing every year (ICD – Refinitiv 2020, p. 26).

The purpose of the paper is to compare the development of several Islamic banks and conventional banks operating in the UK from 2014 to 2021, as this country has seen the greatest interest in Islamic banking products and the largest number of institutions in Europe offering Islamic banking products. Development is understood as increasing values of financial variables in different configurations of these variables. Furthermore, ‘increasing’ is understood as ‘increasing from year to year’. In addition, it should be pointed out that the study took efficiency as a measure of development.

¹ Islamic banks and conventional banks with so-called Islamic windows should be pointed out here.

Determinants of the development of Islamic banking – a brief overview

In the past two decades, the presence of Islamic banking has become discernible not only in the Middle East and Far East, but also in Europe, Africa or the US. One of the factors determining the development of Islamic banking is the number of Muslims in the world. As I. Sobol points out, it is mainly religious Muslims who are interested in Islamic banking products, which influences the choice of a particular bank (Sobol 2019, p. 205). It should be noted that new Islamic banks are established mainly in countries where there is a large population of Muslims, including countries belonging to the Gulf Cooperation Council – the GCC, i.e. countries where Islam is the dominant religion. According to researchers I. Kurochkina and U. Us, Muslims play an active role in Europe, among others, as skilled personnel familiar with Sharia law (Kurochkina, Us 2019). This is of particular importance, as simultaneously European countries have seen a shortage of cadres familiar with knowledge of Islamic banking and conventional banking.

Another factor that should be pointed out as determining the development of Islamic banking is its ethical nature, which allows to build a positive image of Islamic financial institutions. Under Sharia law, the financial markets in which Islamic institutions operate are regulated. The basic principle of finance and Islamic banking is the prohibition of *riba* (Ullah, Al-Karaghoulouli 2017, pp. 6–7). This means that banks are not allowed to charge interest on committed capital. In economic terms, this prohibition means the inability to charge any interest on deposits and loans, as this is considered usury. Another prohibition observed by Islamic institutions is the prohibition of *gharar*, which mandates the avoidance of uncertainty and prohibits speculation. Speculative transactions that are overly complicated and do not present full information about the subject of the transaction are usually considered *gharar* (Milenković, Milenković 2016, pp. 67–69). Another important rule that is observed by Muslims is the prohibition of *maysir*, or gambling. In the context of banking and Islamic finance, *maysir* is associated with speculation, mainly on derivatives (Sobol 2019, p. 93). In considering Islamic banking, it is also important to point out the prohibition of *haram*, which is a basic Quranic law. It prohibits banks and other Islamic institutions from engaging in morally questionable activities. Among other things, weapons, drugs, pornography, gambling or pork are considered haram (Asif 2018, p. 94).

The development of Islamic banking in Europe is also linked to oil and gas exporters who are interested in locating their capital in European countries. In the 1970s, the Gulf countries saw a surge in capital from oil sales. The saturated markets of the Gulf countries led to an increase in capital flows to Western markets, including the UK. The increased interest of Muslim countries in the UK, has led

to the development of banking services in the country. The UK is characterized by a diverse range of financial services, which translated into an increase in investment in the country (Shafaq 2014). Additionally, an important factor determining the development of Islamic banking in the UK is the support of the authorities and the introduction of appropriate regulations to obtain a banking license to operate.

It is necessary to emphasize that there are also many challenges facing Islamic banking, which Islamic banks have to deal with. In Islamic banking, as in conventional banking, there are risks, among others, bank risk or credit risk. It should be mentioned that Islamic banking also faces an additional risk – non-compliance with Sharia principles. However, the biggest problem for Islamic banks is liquidity risk, which can result from a lack of cooperation between institutions doing business in different countries (Sobol 2015, pp. 193–194). It should be pointed out here that a very important role is played by various organizations, including the Islamic Financial Services Board (IFSB 2023), which creates standards for financial products, thanks to which the procedures that institutions should follow are regulated. Islamic banks are aligned with all the requirements that apply to functioning conventional banks in the country.

Literature review

This study contributes to the existing literature comparing the efficiency of Islamic and conventional banks. Initially, many studies focused mainly on examining the efficiency of conventional banks. However, the proliferation of Islamic banking has led to the emergence of Islamic entities. Therefore, more and more researchers have attempted to compare the efficiency of Islamic banks and conventional banks.

The researchers, such as W. Ahmad and R.H. Lou examined the efficiency of Islamic banks and conventional banks operating in Germany, the UK and Turkey from 2005 to 2008. A non-parametric method called data envelopment analysis (DEA) was used to measure efficiency. Based on the results, the researchers indicated that Islamic banks were more efficient than conventional banks (Ahmad, Luo 2010, pp. 361–389).

It is also worth pointing to a study by M.A.M. Chowdhury and R. Haron, who examined the efficiency of Islamic banks in the Southeast Asian area (Chowdhury, Haron 2021). The researchers focused exclusively on examining the efficiency of 31 Islamic banks. The same was done by the researchers such as R. Rosman, N.A. Wahab and Z. Zainol, who also focused exclusively on Sharia-compliant banks. The Islamic banks from the Middle East and Asia that were surveyed were characterized as moderately efficient (Rosman, Wahab, Zainol 2014, pp. 1–15).

I. Khan, M. Khan and M. Tahir attempted to study the differences in the financial performance of Islamic and conventional banks operating in Pakistan from 2007 to 2014. Five Islamic banks and 19 conventional banks were analyzed using two types of analysis: t-test and logistic regression. Based on the study, the authors concluded that Islamic banks are relatively better in terms of efficiency than conventional banks. They attribute the reasons for this phenomenon to the increased expansion of Islamic banking services in Pakistan (Khan, Khan, Tahir 2017, pp. 419–433).

An attempt to compare the efficiency of Islamic and conventional banks was also made by M.T. Majeed and A. Zanib. They examined the efficiency of full-fledged Islamic banks, Islamic branches of conventional banks and conventional entities from Pakistan from 2007 to 2014 (Majeed, Zanib 2016, pp. 19–32). In turn, S. Ahmad and R.A. Rahman examined the efficiency of Islamic and conventional banks in Malaysia. They analyzed two Sharia-compliant entities and eight conventional banks using the data envelopment approach (DEA). Based on the study, the scholars found that conventional banks had higher efficiency than Islamic banks from 2003 to 2007 (Ahmad, Rahman 2012, pp. 241–263). Researchers like H. Musa et al. examined the economic efficiency of Islamic and conventional banks using the DEA method on the example of 1,460 selected European banks. According to the authors, Islamic banks have higher economic efficiency than conventional banks (Musa, Natorin, Musova, Durana 2020, pp. 29–58).

R.H. Slimen et al. attempted to study the efficiency of 51 conventional banks and 48 Islamic banks operating in the GCC between 2006 and 2015. The study used stochastic frontier analysis and the CIR index (Slimen, Belhaj, Hadriche, Ghroubi 2022). A. Salman H. Nawaz conducted a study to compare two areas of banking i.e., Islamic banking and conventional banking in terms of profitability, liquidity and efficiency. The authors examined whether there are differences in Islamic and conventional banking with regard to the deposits of customers of the banks analyzed. The researchers used ratio analysis and the t-test. Based on the results, A. Salman and H. Nawaz indicated that Islamic banks show better performance than conventional banks (Salman, Nawaz 2013). Also, F. Ismail, M. Shabri Abd. Majid and R.Ab. Rahim analyzed the efficiency of Islamic and conventional banks. The purpose of the study was to examine the cost efficiency of selected Islamic and conventional banks from 2006 to 2009 in Malaysia. Using data envelopment analysis (DEA), the cost efficiency of banks was examined and then using Tobit regression, the factors that affect the efficiency of Islamic and conventional banks were determined (Ismail, Shabri Abd. Majid, Ab. Rahim 2013).

Background of the research on Islamic and conventional banks operating in the UK

The UK is the country that has seen the greatest growth in Islamic finance and banking in Europe. The British government decided to allow Islamic institutions to expand into the UK. One of the measures taken was the creation of the so-called Islamic Finance Task Force. Its goal was to implement Islamic finance in the country and establish London as the main center of Islamic finance in Europe (UK Trade & Investment 2013). It is worth pointing out that London is considered one of the leading financial centers in the world. According to the Global Financial Centers Index (GFCI), London ranked second in the world. New York took the first place, but the difference in rating was insignificant (Z/Yen Group, Yeandle M., Mainelli M. 2016). In 2022, New York, London and Hong Kong took the top ranking (Statista 2023).

The most important thing for the development of Islamic banking services in the UK was to carry out a reform regarding, among other things, taxation issues, which had been a barrier to the development of Islamic banking in the country. Different taxation rules applied for Islamic financial products than for conventional products. With the changes made, Islamic forms of finance could be treated the same as conventional financial products. An important step was the abolition of double taxation on Islamic mortgage products (UK Trade & Investment 2014). Also what had a significant impact on the development of Islamic finance in the UK were the changes in judicial rulings.

As A. Adamek points out, the UK is characterized by the most developed market for Islamic financial services in the area outside the so-called Islamic world. This is due to causal factors such as (Adamek 2021, p. 130):

- the location and importance of the United Kingdom on the map of Europe and the world;
- an increasing number of Muslims living in the United Kingdom;
- the internal political atmosphere and the regulatory and legal environment, which are conducive to the development of Islamic finance and banking;
- increasing interest in and demand for ethical financial services;
- the education system to foster greater interest in Muslim finance.

As of 2021, there are six Islamic institutions in the UK offering services to individual and corporate clients. The purpose of this study is to compare the development of several Islamic banks and conventional banks operating in the United Kingdom between 2014 and 2021. Five Islamic banks operating in the UK participated in the study and opened their branches in London. At the time, all six entities offering Islamic banking products were operating in London. However, the last institution was not included in the study due to lack of financial data.

Table 1. Characteristics of Islamic banks operating in the United Kingdom

	Name of the bank	The year the bank was founded in the UK	Bank classification (GICS standard*)
1	Al Rayan Bank	2004	Commercial banking
2	Qatar Islamic Bank Plc	2003	Asset Management
3	Gatehouse Bank	2007	Investment banking, investment consulting
4	Bank of London and the Middle East Plc	2006	Banks, banking services, diversified banking, commercial banking
5	Abu Dhabi Islamic Bank	2012	Investment banking, investment consulting.

* The classification of banks was based on the GICS – Global Industry Classification Standard.

Source: own elaboration.

Al Rayan Bank is a universal bank established in 2004. It is the first Islamic bank in the UK. The bank was originally called the Islamic Bank of Britain, a name that was changed in 2014 to Al Rayan Bank. Al Rayan Bank’s offerings are addressed mainly to individual customers living in the UK. The bank offers banking products to more than 90,000 individual, business and premium customers. In 2021, it was named the best Islamic bank in the UK (Al Rayan Bank 2023). Taking care of its customers, the Sharia Compliance Department was created with a Sharia Supervisory Committee to ensure that all banking products offered are Sharia compliant. The products offered by Al Rayan Bank include individual savings accounts, term deposits and real estate financing (Al Rayan Bank 2023).

It is worth noting that Al Rayan Bank is the first Islamic bank in the world to publicly issue Islamic bonds (Sukuk) for GBP 250 million in a non-Muslim country. This has strengthened Britain’s position as the center of Islamic finance in Europe (Al Rayan Bank 2023).

Another bank is Qatar Islamic Bank Plc, which is classified as an asset manager. However, it is designated as an Islamic bank operating in a financial center in London because it also conducts lending and deposit operations. Qatar Islamic Bank Plc provides services such as private banking among others, such as current account maintenance and investment contracts and real estate financing (QIB UK 2023). The location of the venture is no accident. London is considered one of the most prominent financial centers in the world, which could facilitate access to more customers.

The next bank is Gatehouse Bank, which is classified as an investment bank. The scope of the bank’s services is mainly investment in real estate and also its financing (Gatehouse Bank UK 2023). It should be noted that Gatehouse Bank maintains business relations, among others, with entities in Southeast Asia or Europe

Another entity presented is the Bank of London and the Middle East. The bank is characterized by a wide range of activities, its offerings include standard banking products such as deposits, as well as investment products. Therefore, Bank of London and the Middle East was characterized as an entity offering diversified banking (BLME 2023).

The last Muslim bank included in the study is Abu Dhabi Islamic Bank. The bank's business is based on real estate, which is the core of its services. Abu Dhabi Islamic Bank's main offering is Sharia-compliant commercial real estate financing solutions in the UK through Islamic banking products (ADIB UK 2023).

The financial institutions offering conventional products and services used in the study were selected based on the size of total assets and the availability of financial data. They included Metro Bank, Nationwide, Santander Bank Plc, Royal Bank of Scotland Plc, TSB, Cynergy, The Co-operative Bank Plc and ABC Bank. The entities' activities focus on providing conventional banking products. Metro Bank is a commercial bank founded by American billionaire, Vernon Hill in 2010 (Metro Bank UK 2023) Santander UK Plc is a British bank owned by the Spanish Santander Group (Santander UK Plc 2023). Royal Bank of Scotland Plc is an entity of the NatWest group. Its offerings include current accounts, mortgages and savings accounts (RBS Plc 2023). TSB Bank Plc is a retail bank, established in 2013 (TSB Bank Plc 2023). Cynergy Bank, on the other hand, has been offering its services in the UK since 1955. The bank describes itself as a specialized entity catering to the financial needs of businesses and individuals (Cynergy Bank 2023). The Co-operative Bank Plc is the first bank in the UK to introduce a customer-oriented ethical policy. The entity declares that climate issues, economic development or the promotion of human rights are important to it (The Co-operative Bank Plc 2023).

Data and methodology of the study

The data described by banks is dynamic and covers eight consecutive years, from 2014 to 2021. In such a situation, the most popular method for comparing objects is to adopt one of the variables as a variable dependent on several other variables, and develop an econometric model, typically a linear one. The dependent variable is usually CTD (Cash_To_Deposits), which has a high percentage of missing data for the studied banks. Moreover, apart from missing characteristics including financial standing indicators, there is no more general data characterizing the development of banks, such as the bank's market share, labor costs, or third-party funds. It is therefore not possible to compare

the development of banks within a broader framework. Another problem is the size of banks and the idea behind the assessment of development. How should one compare big banks like e.g., ABC bank which has profits two or dozen times bigger than other banks, with smaller banks? It is much easier for a small bank to develop at a fast rate than for a big bank. Should one pay more attention to the final result i.e., the banks' standing after the whole time period or to the steady development in shorter time periods?

In order to get a reasonable comparison of these banks in such circumstances we decided to apply the linear ordering methodology (Hellwig 1968), accompanied by graphical analysis of single attributes. One major upside of linear ordering is its simplicity with respect to both calculations and interpretation. Its disadvantage in this particular case is caused by the time dependent character of the data. The disadvantage, or difficulty, is the need to apply ordering to dynamic data. To the best of our knowledge, we have not been able to find any proposal to solve this particular problem. There are works (e.g., Kukuła, Luty 2015) in which the authors propose a solution to the problem of unifying several different arrangements of the same set of objects. The proposal consists in selecting the ordering that is most similar to all the other orderings in the sense of a similarity index. In our opinion, this proposal does not fit the rather chaotic nature of the data we have and would involve a high degree of randomness in the selection.

The outlay of our proposals is given below in more detail:

- First visually examine the flow of each variable to find possible abnormalities which could impede the idea of our approach.
- Consider the dynamic nature of the data in the following way. For each variable considered, compute the percentage of the years in which the value of the stimulant variable increased compared to the previous year. Then, find the ranking or linear ordering of all banks for all new percentage variables.

In other words, instead of the direct comparison of the values of variables at the end of the whole time span of eight years, we propose to compare how many times (actually percentage) there were rises from year to year on each of the variables chosen. Such an approach aims at assigning more weight to the character of the bank's development over the entire period and is very resistant to missing data in some years. The first step of our proposal is necessary in view of diminishing the role of the overall change of the variables during the whole time period, as one might say that the percentage of upward changes from year to year does not make much sense if there is, e.g., only one substantial upward rise and a couple of small downward drops.

Linear ordering of objects (in its simplest form) involves calculating the distance from the pattern (an object with the maximum values of all variables) according to the formula:

$$d_j = \sqrt{\sum_{i=1}^n w_i \cdot (y_{ij} - y_{i0})^2}$$

d_j – distance from object j to the pattern; w_i – weight of variable i ;
 y_{ij} – value of variable i for object j .

In our case, y_{ij} are percentages of rises, therefore, the distances between objects and the pattern can be computed easily as the pattern is represented by 1 on all coordinates since 1 is the greatest possible percentage of rises. Then, for each object, we compute the value of the synthetic development index (*SDI*) according to the formula:

$$SM_j = 1 - \frac{d_j}{d_0}$$

d_0 – maximum possible distance from the pattern.

In the Appendix I the graphical illustration of basic financial variables is given. From the graphs it follows that, apart from maybe one case, possible abnormalities like abrupt fall in one year and a couple of rises in the following years, do not take place. Therefore, the analysis consisting in counting the percentages of variable rises from year to year is justified. The raw data collected on the banks surveyed is attached in Appendix II.

In Table 2 the results of three different rankings of all 13 pooled banks are presented. In our opinion the results are interesting. All three rankings suggest that the Islamic banks did better in their financial standing. It is worth noting, however, that with the role of the variable ROA growing, the standings of the Islamic banks decays. It should be interpreted in the following way: if we put more stress on relating the financial results to the bank's size it is no longer so easy for Islamic banks to come ahead of conventional banks. An interesting observation is also the one which relates to the ranking of the ABC bank, by far the largest bank of all the banks. With the role of the variable ROA growing the ranking of this bank gets poorer. This is surprising as one might think that ROA should be rather independent of the bank's size. However, probably the value of the banks' cash was decisive.

Table 2. Banks rankings for different configurations of variables

	Weights of variables		Weights of variables		Weights of variables	
Annual profit/loss	1/5		1/6		1/10	
Total assets	1/5		1/6		1/10	
Total equity	1/5		1/6		1/10	
Cash	1/5		1/6		1/10	
Deposits from Customers	1/5		1/6		1/10	
ROA	0		1/6		1/2	
Banks rankings and the values of the <i>SDI</i> index	.950	QIB	.937	QIB	.911	QIB
	.905	Abu Dhabi	.908	Abu Dhabi	.897	Abu Dhabi
	.889	Metro	.892	Metro	.880	Metro
	.879	Cynergy	.876	Cynergy	.854	Cynergy
	.826	Gatehouse	.838	Gatehouse	.839	Co-operat
	.824	ABC	.820	TSB	.833	Gatehouse
	.822	Al Rayan	.816	Co-operat	.797	TSB
	.817	TSB	.811	ABC	.781	RoyalBScot
	.813	Nationwide	.809	Al Rayan	.764	ABC
	.796	Santander	.804	Nationwide	.764	Al Rayan
	.786	Co-operat	.792	Santander	.761	Nationwide
	.764	BoLondon	.770	BoLondon	.755	Santander
	.720	RoyalBScot	.756	RoyalBScot	.744	BoLondon
	Islamic average rank	5.4		5.8		6.4
Conventional average rank	8.0		7.75		7.38	

Source: own elaboration.

Conclusion

In recent years, there has been a significant development of Islamic banking in the world. There are many indications that Islamic financial services will continue to expand in the global economy. One of the biggest opportunities for the expansion of Islamic financial services is the growing Muslim population. It is mainly Muslim believers who are interested in financial products based on Sharia principles. However, it should be noted that Islamic banks also face challenges. Well-trained staff is very important, especially in European countries. Thanks to this, banking offers (services provided) are consistent with applicable rules, which also translates into greater customer trust in a given financial institution.

The aim of the article was to compare the development of several Islamic and conventional banks operating in Great Britain in 2014–2021. An innovative method was proposed that allows taking into account several variables and their

variability over time. Based on the results obtained, it can be concluded that Islamic banks performed better than conventional banks in all considered variable weighting configurations.

References

- Adamek A. (2021), *Finanse muzułmańskie na brytyjskim rynku finansowym (wybrane zagadnienia)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław. ISBN: 978-83-7695-873-6
- Ahmad S., Rahman R.A. (2012), *The efficiency of Islamic and conventional commercial banks in Malaysia*, "International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management", 5(3). <https://doi.org/10.1108/17538391211255223>
- Ahmad W., Luo R.H. (2010), *Comparison of banking efficiency in Europe: Islamic versus conventional banks*, [in:] S.J. Kim, M.D. McKenzie, *International Banking in the New Era: Post-Crisis Challenges and Opportunities*, "International Finance Review", 11, Emerald Group Publishing Limited, Bingley. [https://doi.org/10.1108/S1569-3767\(2010\)0000011016](https://doi.org/10.1108/S1569-3767(2010)0000011016)
- Antoniazzi S. (2022), *Islamic Banks and the European Banking Union: An overview of Critical Issues and Perspectives*, "European Journal of Islamic Finance", 9(1).
- Asif S. (2018), *The Halal and Haram Aspect of Cryptocurrencies in Islam*, "Journal of Islamic Banking & Finance", 35(2). <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.29593.52326>
- Chowdhury M.A.M., Haron R. (2021), *The Efficiency of Islamic Banks in the Southeast Asia (SEA) Region*, "Future Business Journal", 7. <https://doi.org/10.1186/s43093-021-00062-z>
- Hellwig Z. (1968), *Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajów ze względu na poziom ich rozwoju oraz zasoby i strukturę wykwalifikowanych kadr*, "Przegląd Statystyczny", 4.
- ICD – Refinitiv (2020), *Islamic Finance Development Report 2020. Progressing Through Adversity*, ICD-Refinitiv IFDI Report 20201607502893_2100.pdf (icd-ps.org)
- Islahi A.A. (2018), *History of Islamic Banking and Finance*, Intellectual Discourse, 26:2, IIUM Press. ISSN: 0128-4878
- Ismail F., Shabri Abd. Majid M., Ab. Rahim R. (2013), *Efficiency of Islamic and conventional banks in Malaysia*, "Journal of Financial Reporting and Accounting". <https://doi.org/10.1108/JFRA-03-2013-0011>

- Kasiak M. (2016), *Bankowość muzułmańska – podłoże ideologiczne oraz religijne*, “Czasopismo Naukowe ACTA ERASMIANA XI”. ISBN: 978-83-65158-05-5
- Khan I., Khan M., Tahir M. (2017), *Performance comparison of Islamic and conventional banks: empirical evidence from Pakistan*, “International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management”, 10(3). <https://doi.org/10.1108/IMEFM-05-2016-0077>
- Kukuła K., Luty L. (2015), *Propozycja procedury wspomagającej wybór metody porządkowania liniowego. Metody ilościowe w badaniach ekonomicznych*, “Przegląd Statystyczny”, XVI.
- Kurochkina I., Us U. (2019), *The development and special aspects of Islamic Finance in Europe at the present stage*, SHS Web of Conferences 67. https://www.shs-conferences.org/articles/shsconf/pdf/2019/08/shsconf_NTI-Ukr-SURT2019_06033.pdf
- Majeed M.T., Zaniab A. (2016), *Efficiency analysis of Islamic banks in Pakistan*, “Humanomics”, 32(1). <https://doi.org/10.1108/H-07-2015-0054>
- Milenković I., Milenković D. (2016), *Interest and Gharar in Islamic Banking*, “Bankarstvo”, 45. <https://doi.org/10.5937/bankarstvo1601054M>
- Musa H., Natorin V., Musova Z., Durana P. (2020), *Comparison of the efficiency measurement of the conventional and Islamic banks*, “Oeconomia Copernicana”, 11(1). <https://doi.org/10.24136/oc.2020.002>
- Rosman R., Wahab N.A., Zainol Z. (2014), *Efficiency of Islamic banks during the financial crisis: an analysis of Middle Eastern and Asian Countries*, “Pacific-Basin Finance Journal”. <https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2013.11.001>
- Salman A., Nawaz H. (2013), *Islamic financial system and conventional banking: A comparison*, “Arab Economic and Business Journal”. <https://doi.org/10.1016/j.aebj.2018.09.003>
- Shafaq A. (2014), *Islamic Finance in Western World: Development, legal regulations and challenges faced by Islamic Finance in the United Kingdom*, “Journal of Islamic Banking & Finance”, 31(2).
- Slimen R.B., Belhaj F., Hadriche M., Ghroubi M. (2022), *Banking Efficiency: A comparative study between Islamic and conventional banks in GCC Countries*, “Copernican Journal of Finance & Accounting”, 11(1). <https://doi.org/10.12775/CJFA.2022.005>
- Sobol I. (2015), *Islamic Banking in the European Union Countries*, “European Integration Studies”, 9. <https://doi.org/10.5755/j01.eis.0.9.12806>
- Sobol I. (2019), *Rozwój bankowości islamskiej. Uwarunkowania, problemy, perspektywy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- The Islamic Corporation for the Development of the Private Sector, Refinitiv, *Islamic Finance Development Reports 2022*.

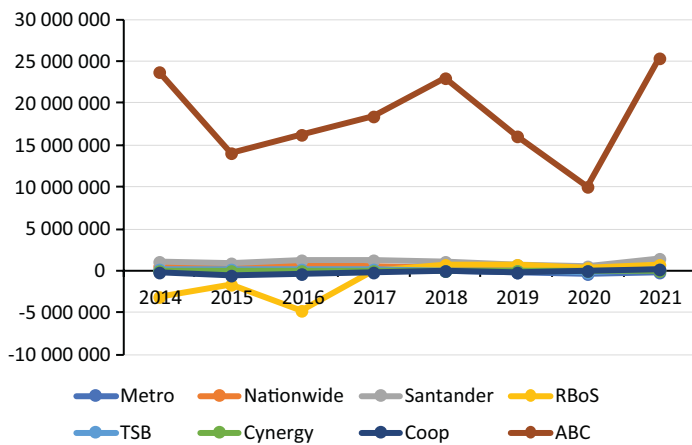
- UK Trade & Investment (2013), *UK Excellence in Islamic Finance*. https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/248791/UK_Excellence_in_Islamic_Finance_2013.pdf
- UK Trade & Investment, Institutional Investment & Infrastructure (2014), *UK Excellence in Islamic Finance*. https://assets.publishing.service.gov.uk/media/5a7d696aed915d269ba8a83d/UKTI_UK_Excellence_in_Islamic_Finance_Reprint_2014_Spread.pdf
- Ullah K., Al-Karaghoulis W. (2017), *Understanding Islamic Financial Services: Theory and Practice*, Kogan Page. ISBN: 9780749480516, ISBN: 9780749480523
- Warde I. (2004), *Global Politics, Islamic Finance and Islamic Politics Before and After 11 September 2001* [in:] C.M. Henry, R. Wilson, *The Politics of Islamic Finance*, Edinburgh University Press Ltd. <https://doi.org/10.3366/edinburgh/9780748618361.003.0002>
- Z/Yen Group, Yeandle M., Mainelli M. (2016), *The Global Financial Centres Index 20*, London, Long Finance. <https://ssrn.com/abstract=3671509>

Websites

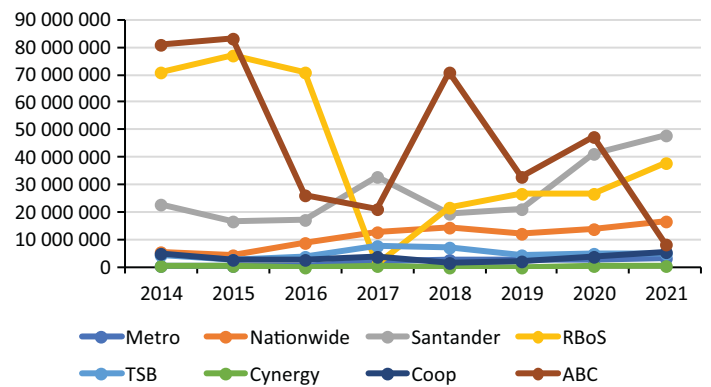
- Abu Dhabi Islamic Bank, <https://www.adib.co.uk/en/Pages/Advisory-Services.aspx>
- Al Rayan Bank, <https://www.alrayanbank.co.uk/ethical-banking>
- Al Rayan Bank, <https://www.alrayanbank.co.uk/savings>
- Al Rayan Bank, <https://www.alrayanbank.co.uk/useful-info-tools/about-us>
- Al Rayan Bank, <https://www.alrayanbank.co.uk/values-and-heritage>
- Bank of London and the Middle East, <https://www.blme.com>
- Cynergy Bank, <https://www.cynergybank.co.uk/personal/>
- Gatehouse Bank, <https://www.gatehousebank.com>
- Islamic Financial Services Board, <https://ifsb.org>
- Metro Bank, <https://www.metrobankonline.co.uk/>
- Qatar Islamic Bank UK, <https://www.qib-uk.com>
- Santander UK Plc, <http://www.santander.co.uk/>
- Statista, <https://www.statista.com/statistics/270228/top-financial-centers-on-the-global-financial-centres-index/>
- The Co-operative Bank Plc, <https://www.co-operativebank.co.uk/about-us/>
- The Royal Bank of Scotland, <http://www.rbs.co.uk/>
- TSB Bank Plc, <https://www.tsb.co.uk/personal/>

Appendix I. The graphical illustration of basic financial variables

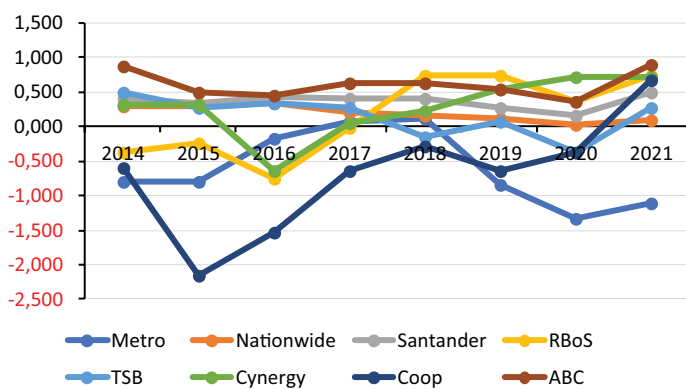
Annual profit/loss for conventional banks



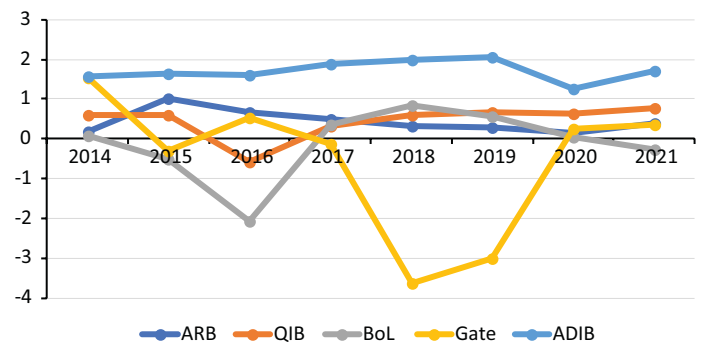
Cash for conventional banks



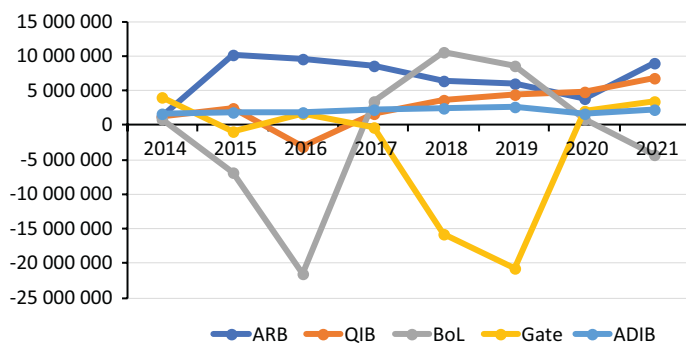
ROA for conventional banks



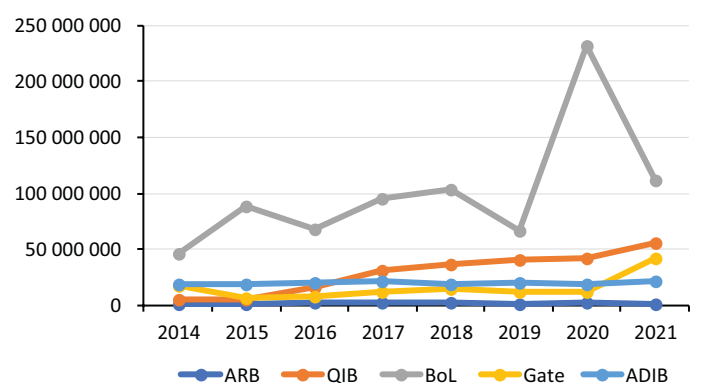
ROA for Islamic banks



Annual profit/loss for Islamic banks



Cash for Islamic banks



Appendix II. The raw data collected on the banks surveyed

Al Rayan Bank								
Year	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Profit (loss) for the year	1 215 147	10 272 000	9 501 000	8 620 000	6 430 000	6 111 000	3 838 000	9 003 000
Profit (loss) before taxation	502 238	6 204 088	8 185 000	9 450 000	6 116 000	6 487 000	4 198 000	9 627 000
Total assets	647 973 337	1 004 320 000	1 435 691 000	1 806 308 000	1 965 678 000	2 247 300 000	2 339 821 000	2 258 891 000
Total equity	103 111 545	113 457 000	123 284 000	128 762 000	134 966 000	145 821 000	150 056 000	157 311 000
Cash	803 780	1 807 000	2 412 000	2 692 000	2 327 000	1 225 000	2 638 000	1 867 000
Deposits from customers	509 802 583	730 713 039	1 225 244 000	1 596 656 000	1 547 456 000	1 840 823 000	1 965 001 000	1 959 663 000
Net income from financing and investing activities	11 091 538	20 758 000	25 409 000	31 983 000	37 593 000	40 536 000	36 214 000	43 615 000
Operating income	502 283	6 204 088	8 185 000	9 450 000	6 116 000	6 487 000	4 198 000	9 600 000
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ROA (%)	0,19	1,02	0,66	0,48	0,33	0,27	0,16	0,40
ROE (%)	1,18	9,05	7,71	6,69	4,76	4,19	2,56	5,72
Operating Income to Assets (%)	0,08	0,62	0,57	0,52	0,31	0,29	0,18	0,42
Assets Turnover (%)	0,08	0,62	0,57	0,52	0,31	0,29	0,18	0,43
Cash to Assets (%)	0,12	0,18	0,17	0,15	0,12	0,05	0,11	0,08
Cash to Deposits (%)	0,16	0,25	0,20	0,17	0,15	0,07	0,13	0,10

Qatar Islamic Bank Plc								
Year	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Profit (loss) for the year	1 317 432	2 547 829	-3 089 832	1 760 047	3 712 860	4 426 547	4 743 792	6 855 527
Profit (loss) before taxation	1 245 707	2 546 954	-2 446 612	2 162 316	4 759 102	5 346 693	5 443 147	7 231 087
Total assets	226 376 365	428 194 506	516 934 716	529 767 540	622 170 469	676 166 121	732 064 182	894 731 193
Total equity	30 505 259	55 634 521	51 889 550	60 100 739	62 793 606	67 216 917	71 933 184	78 826 711
Cash	5 844 014	6 096 742	16 662 446	30 751 631	37 016 753	40 776 701	41 708 029	56 338 957
Deposits from customers	153 139 947	216 017 303	388 377 883	366 604 600	434 542 830	480 142 212	495 173 550	657 768 467
Net income from financing and investing activities	5 249 598	9 327 829	7 886 250	10 149 176	10 366 395	11 401 806	11 924 818	15 122 899
Operating income – Total operating income	5 249 598	9 327 829	8 630 751	11 336 448	12 417 592	13 647 120	13 898 473	16 539 084
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ROA (%)	0,58	0,60	-0,60	0,33	0,60	0,65	0,65	0,77
ROE (%)	4,32	4,58	-5,95	2,93	5,91	6,59	6,59	8,70
Operating Income to Assets (%)	2,32	2,18	1,67	2,14	2,00	2,02	1,90	1,85
Assets Turnover (%)	0,55	0,59	-0,47	0,41	0,76	0,79	0,74	0,81
Cash to Assets (%)	2,58	1,42	3,22	5,80	5,95	6,03	5,70	6,30
Cash to Deposits (%)	3,82	2,82	4,29	8,39	8,52	8,49	8,42	8,57

Bank of London and the Middle East Plc								
Year	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Profit (loss) for the year	974 000	-6 850 000	-21 458 000	3 467 000	10 673 000	8 691 000	912 000	-4 336 000
Profit (loss) before taxation	989 000	-8 397 000	-19 021 000	3 362 000	7 719 000	9 906 000	530 000	-7 176 000
Total assets	1 381 719 000	1 300 270 000	1 028 931 000	1 025 888 000	1 272 946 000	1 548 599 000	1 743 387 000	1 548 850 000
Total equity	243 766 000	237 767 000	216 796 000	220 521 000	228 126 000	233 478 000	234 261 000	229 717 000
Cash	45 993 000	88 732 000	68 560 000	94 931 000	103 585 000	66 746 000	231 486 000	112 076 000
Deposits from customers	471 444 000	321 473 000	213 804 000	277 314 000	357 427 000	917 569 000	1 300 714 000	1 031 887 000
Net income from financing and investing activities	33 230 000	38 591 000	32 919 000	23 365 000	31 174 000	28 064 000	29 488 000	29 971 000
Operating income – Total (net) operating income	64 960 000	63 332 000	39 314 000	34 249 000	40 657 000	42 815 000	29 315 000	21 349 000

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ROA (%)	0,07	-0,53	-2,09	0,34	0,84	0,56	0,05	-0,28
ROE (%)	0,40	-2,88	-9,90	1,57	4,68	3,72	0,39	-1,89
Operating Income to Assets (%)	4,70	4,87	3,82	3,34	3,19	2,76	1,68	1,38
Assets Turnover (%)	0,07	-0,65	-1,85	0,33	0,61	0,64	0,03	-0,46
Cash to Assets (%)	3,33	6,82	6,66	9,25	8,14	4,31	13,28	7,24
Cash to Deposits (%)	9,76	27,60	32,07	34,23	28,98	7,27	17,80	10,86

Gatehouse								
Year	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Profit (loss) for the year	4 079 532	-844 540	1 572 651	-351 092	-15 854 834	-20 715 250	2 085 000	3 464 000
Profit (loss) before taxation	4 131 755	-775 111	1 599 760	-344 521	-15 842 285	-1 910 111	2 085 000	3 617 000
Total assets	263 541 340	281 774 624	299 907 609	280 526 225	437 260 828	684 669 633	824 824 316	1 026 358 000
Total equity	125 498 039	122 187 992	128 844 304	127 461 646	111 077 085	108 091 296	109 326 000	112 652 000
Cash	18 181 711	6 721 162	8 405 735	11 900 028	15 669 222	11 659 288	12 644 000	41 598 000
Deposits from customers	2 636 732	11 513 973	58 239 327	73 334 272				
Net income from financing and investing activities	7 665 449	8 408 942	12 317 728	9 072 061	6 879 804	18 640 627	25 588 000	33 889 000
Operating income – Total operating income	15 455 058	11 574 771	12 809 672	10 761 655	-1 670 343	17 827 316	23 956 000	31 234 000

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ROA (%)	1,55	-0,30	0,52	-0,13	-3,63	-3,03	0,25	0,34
ROE (%)	3,25	-0,69	1,22	-0,28	-14,27	-19,16	1,91	3,07
Operating Income to Assets (%)	5,86	4,11	4,27	3,84	-0,38	2,60	2,90	3,04
Assets Turnover (%)	1,57	-0,28	0,53	-0,12	-3,62	-0,28	0,25	0,35
Cash to Assets (%)	6,90	2,39	2,80	4,24	3,58	1,70	1,53	4,05
Cash to Deposits (%)	689,55	58,37	14,43	16,23				

Abu Dhabi Islamic Bank								
Year	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Profit (loss) for the year	1 750 690	1 934 043	1 953 558	2 300 123	2 500 786	2 601 111	1 603 961	2 330 089
Profit (loss) before taxation	2 378 975	1 940 358	1 967 679	2 332 784	2 505 608	2 604 064	1 594 053	2 345 117
Total assets	111 903 803	118 377 662	122 289 725	123 277 599	125 193 915	125 987 171	127 816 138	136 868 349
Total equity	13 686 667	15 075 231	15 458 641	16 573 164	17 736 685	19 103 417	19 161 884	20 599 060
Cash	18 757 580	18 629 361	19 778 339	21 467 205	18 731 208	19 823 409	19 579 524	21 699 249
Deposits from customers	84 776 408	94 927 160	98 813 752	100 003 619	100 403 747	101 404 275	101 276 128	109 611 103
Operating income	5 211 270	5 751 003	5 993 316	6 214 294	6 483 520	6 728 422	5 860 523	5 889 510
– Total operating income								
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ROA (%)	1,56	1,63	1,60	1,87	2,00	2,06	1,25	1,70
ROE (%)	12,79	12,83	12,64	13,88	14,10	13,62	8,37	11,31
Operating Income to Assets (%)	4,66	4,86	4,90	5,04	5,18	5,34	4,59	4,30
Assets Turnover (%)	2,13	1,64	1,61	1,89	2,00	2,07	1,25	1,71
Cash to Assets (%)	16,76	15,74	16,17	17,41	14,96	15,73	15,32	15,85
Cash to Deposits (%)	22,13	19,62	20,02	21,47	18,66	19,55	19,33	19,80

Marcin Majewski* 

Motives and Forms of Internationalization of Polish Start-ups

Summary

Research background: Due to the rapid development of technology, the possibilities of entering new markets are changing. This is evident in the ease with which new companies enter new markets. Tools enabling the rapid transfer of information have meant that the classical stages of internationalization are often overlooked. Classic models of internationalization are often criticized, but this does not mean that there are no new models of internationalization. Considering the importance of start-ups in the economy, it is worth examining how they behave on international markets.

Purpose of the article: The main goal of the paper is to answer the following research questions: What forms of foreign expansion do Polish start-ups choose? What methods and tools do Polish start-ups choose on their way to internationalization? What are the motives for the internationalization of Polish start-ups? What are the stages of internationalization of a Polish start-up company? The research hypothesis is as follows: the most common form of internationalization of Polish start-ups is export.

Methods: The paper uses the following methods: critical analysis of the literature, online, paper and phone questionnaire and in-depth CATI interview. The data used in the article was collected by the author. The survey was conducted on a sample

* Marcin Majewski – mgr, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, marcin.majewski@ue.wroc.pl, <https://orcid.org/0000-0003-3116-9020>

of 174 respondents, and the interview on a sample of 23 respondents. The study was conducted in the period from January 10, 2021 to January 7, 2023.

Findings and value added: This paper is the first comprehensive study of Polish start-ups focusing on internationalization motives, tools, determinants and possible stages. The most common motives for the internationalization of Polish start-ups are reactive motives. Enterprises choose exports as a way to enter new markets. The main tools supporting internationalization are social media profiles run in a foreign language and a network of contacts composed of people from the entrepreneur's environment. The research has shown that companies follow certain stages of internationalization.

Keywords: start-ups, internationalization, management, foreign investment, small and medium-sized enterprises.

JEL Classification: F23, M13, M16

Motywy i formy internacjonalizacji polskich start-upów

Streszczenie

Tło badawcze: W związku z szybkim rozwojem technologii zmieniają się możliwości wchodzenia na nowe rynki. Ma to swój wyraz w łatwości, z jaką nowe firmy wchodzą na nowe rynki. Narzędzia umożliwiające szybki transfer informacji sprawiły, że często pomijane są klasyczne etapy internacjonalizacji. Klasyczne modele internacjonalizacji są często krytykowane, nie oznacza to jednak, że nie powstają nowe modele internacjonalizacji. Biorąc pod uwagę znaczenie start-upów w gospodarce, warto przyjrzeć się temu, jak zachowują się na rynkach międzynarodowych.

Cel artykułu: Głównym celem artykułu jest odpowiedź na następujące pytania badawcze: Jakie formy ekspansji zagranicznej wybierają polskie start-upy? Jakie metody i narzędzia internacjonalizacji wybierają polskie start-upy w drodze do internacjonalizacji? Jakie są motywy internacjonalizacji polskich start-upów? Jakie

są etapy internacjonalizacji polskich start-upów? Hipoteza badawcza brzmi następująco: najczęstszą formą internacjonalizacji polskich start-upów jest eksport.

Metody: W artykule zastosowano następujące metody: krytyczną analizę literatury, ankietę internetową, papierową i telefoniczną oraz wywiad pogłębiony CATI. Dane wykorzystane w artykule zostały zebrane przez autora. Badanie przeprowadzono na próbie 174 respondentów, a wywiad na próbie 23 respondentów. Badanie przeprowadzono w okresie od 10 stycznia 2021 r. do 7 stycznia 2023 r.

Wyniki i wartość dodana: Niniejsza praca jest pierwszym kompleksowym badaniem polskich start-upów skupiającym się na motywach, narzędziach, determinantach i możliwych etapach internacjonalizacji. Najczęstszymi motywami internacjonalizacji polskich startupów są motywy reaktywne. Przedsiębiorstwa wybierają eksport jako sposób na wejście na nowe rynki. Głównymi narzędziami wspierającymi internacjonalizację są profile w mediach społecznościowych prowadzone w języku obcym oraz sieć kontaktów złożona z osób z otoczenia przedsiębiorcy. Badania wykazały, że przedsiębiorstwa przechodzą określone etapy internacjonalizacji.

Słowa kluczowe: start-upy, internacjonalizacja, zarządzanie, inwestycje zagraniczne, małe i średnie przedsiębiorstwa

Introduction

The role of start-ups in the development of the economy is independently crucial. Start-ups are a group of small companies with big ideas. According to J. Wysocki and A. Kałowski, a start-up is an entrepreneurial venture that is in the phase of searching for and testing its business model and offered values on the market, most often financed from funds alternative to the banking sector due to difficulties in estimating the real risk (Wysocki, Kałowski 2017). Start-ups can do things that are not possible for other, often more experienced and larger companies. An important aspect raised in the discussion on the functioning of start-ups is their internationalization.

Despite the fact that start-ups operate in different industries, and their level of innovation or risk appetite is different, they have common features. The literature on the subject most often points to: orientation towards scalability, propensity to take risks, young age of the enterprise up to five years, or a special interest in innovations (European Startup Network 2023). The definition of a start-up does not include the international aspect, so these can be enterprises operating only on the local market. The first of the research objectives is to distinguish typical features of Polish enterprises that internationalize their activities, and to compare them with start-up enterprises that decide to develop locally.

Start-ups that implement innovative solutions have a special place on foreign markets, but at the same time they are burdened with a high risk of failure. Innovation based on new technologies makes crossing borders for business more and more accessible. The internationalization of start-ups is very important because it has a number of positive aspects for the home country. The most important of them include increasing GDP or promoting the native country as an innovative one (Szarek, Piecuch 2018).

Start-ups are a kind of negation of the existing models of internationalization, because they must be difficult to enter the external, young age and barriers of a formal or legislative nature (Burżacka 2017). It has been shown that start-ups, due to their characteristics, do not follow the paths outlined by ordinary models of internationalization. The motives behind entering new markets by Polish start-ups have not been sufficiently researched. Dynamic changes in the economy in the area of entrepreneurship make it necessary to update and verify additional knowledge.

Classical theories of internationalization assume resource-intensive stages: setting up commercial subsidiaries, manufacturing abroad, or exporting through intermediaries. Start-ups are by definition young enterprises with limited resources. Therefore, the question arises: What forms of foreign expansion do Polish start-ups choose? Another research question is related to this question: What methods and tools do Polish start-ups choose on their way to internationalization? Another important research question is: What are the motives for the internationalization of Polish start-ups? The last research question relevant to the article is: What are the stages of internationalization of Polish start-up company? The use of modern technologies means that physical presence on the foreign market is no longer required. We offer a range of solutions that eliminate obstacles to entering new markets. The existing literature on the subject indicates that the internationalization of start-ups is different than in classic enterprises, but there are no studies that would indicate the specific stages that a start-up company goes through on its way to internationalization.

The method of critical analysis of literature, survey and in-depth interview, which were prepared on the basis of literature analysis, was used to conduct the research.

Literature review

The internationalization of enterprises has been studied in the literature since the 1970s (Johanson, Vahlne 1977). The rapid development of technology and progressive liberalization have resulted in significant changes in the development of enterprises. The availability of new tools enables new internationalization paths. For this reason, internationalization models are constantly changing and become

outdated quickly. Access to advanced technology and information transfer to the masses has resulted in an increase in the participation of small and medium-sized enterprises in creating international markets. The first theories of internationalization made a clear division into small companies that competed on the local market and large companies that competed on international markets. Progressive globalization, which changed the competitive environment, has significantly leveled the chances of small enterprises. They have gained access to technological solutions that facilitate access to international markets. As a consequence, the area of competition between small and large companies has changed. Large companies have the largest budget for research and development, but it is small enterprises that can make a revolution on the market thanks to their innovation. Even companies that do not participate in internationalization have to compete on their local market with other international companies that operate in this market. This type of competition has forced small businesses to make significant changes.

Start-ups are less and less often manufacturing or commercial enterprises. More and more frequently they are companies dealing with new technologies. Therefore, the traditional stages of internationalization are no longer relevant. For this reason, the internationalization of software model was created. The concept is categorized into three routes of global expansion (global, cooperative, and organic) that stem from the company's age in conjunction with its level of international involvement (Äijö, Kuivalainen, Saarenketo, Lindqvist, Hanninen 2005). Subsequently, it is segmented into four phases of the international expansion journey (pre-start, start, growth and maturity/consolidation).

The other relevant model is tech start-up internationalisation model which aims to visualise the process of internationalization of modern tech and web-based companies (Koch 2017). This model consists of four stages. The first stage is the preparation phase. Internal factors in this phase are: availability of resources, nature of product or service, customisation of product, the founding team and a business model. External factors are: domestic and foreign market potential, third-party decision makers. The second phase is strategy development. The third phase is implementation on internal level. Factors influencing a company in this stage are an entry mode and company culture and communication. The last phase is implementation which is influenced by the external level by foreign business culture. This model is relevant when it comes to internationalization of web-based companies because it updates old theoretical models and adds more practical approach. The authors discovered that none of the interviewed representative start-ups had formulated a strategy or a roadmap before they started their internationalisation process, which is a contrast to recommendations from the literature.

Despite numerous research endeavors aimed at comprehending the mechanisms and reasons behind the global expansion of start-ups, a definitive explanation remains elusive. In 2009, a study was conducted among 47 Singaporean

startups, which aimed to investigate why companies decide to internationalize (Dana, Hamilton, Wick 2009). The outcomes of their investigations indicated that the majority of the examined entities ventured into the international arena due to their recognition of a prospect for growth within a novel market. Furthermore, the researchers also discovered that a notable portion of organizations embraced internationalization as a result of adverse conditions within their home country, such as the saturation of the domestic market and heightened local competition.

Numerous scholars highlight the significance of the domestic demand's magnitude as a pivotal determinant elucidating a company's early foray into international operations. Rennie, the originator of the concept of "born global" asserts that enterprises operating in smaller domestic markets tend to initiate and accelerate their internationalization efforts swiftly, driven by the advantages of economies of scale and the quest for profit (Rennie 1993). Born global companies do not consider foreign markets as only supporting their domestic activities. They consider the global market as appropriate for their operation. Consequently, these businesses stand out from their rivals by offering superior quality or additional value (Przybylska 2010).

The idea of born global is related to other similar concepts. The idea of "born regional" pertains to companies that start their operations with an international focus, yet, initially concentrate primarily on markets within their neighboring countries. Over time, some of these companies gradually expand their international endeavours (Melén Hånell, Nordman, Tolstoy 2019). It is worth emphasizing that even born global enterprises go through certain stages on the way to appearing on many international markets and need to take appropriate actions to achieve this (Ferguson, Henrekson, Johannesson 2019).

These forms of internationalization were examined in Polish start-ups by Maciejewski and Wach in 2019. The study was conducted on 355 companies that at least export to other countries (Maciejewski, Wach 2019). Findings of the studies show that companies that engage in foreign markets and operate within either formal or informal international networks are more likely to experience a faster process of international expansion. The presence of a conducive foreign environment and its utilization, which includes the process of internationalization, contributes as one of the elements leading to higher-than-average growth.

Similar results were shown by the study conducted among Italian SMEs. The researchers discovered that "international networking capabilities play a critical role in influencing the entrepreneurial venture's opportunity development processes, including internationalisation of operations" (Jafari Sadeghi, Dutta, Ferraris, Giudice 2020). It is worth mentioning that network approach is visible in updated Uppasala model of 2009 (Wach 2021). Hence, an internationalization model based on business networks could be particularly advantageous, namely when elucidating the process for international new ventures. Instead of concentrating solely on country-specific markets, the emphasis should be on fostering

connections with customers or supplier companies within the broader context of the international business landscape.

Networks are built by entrepreneurs themselves. Thus the role of entrepreneur in internationalization process is crucial. According to Oviatt and McDougall the process of internationalization can be understood not only by investigating processes inside the company but also by illustrating transnational entrepreneurs' unique positioning (Oviatt, McDougall 2005). Internationalization exploration includes comparing national systems, cultures and entrepreneurial behavior across national boundaries.

Another term which is relevant in case of internationalization of start-ups is institutional entrepreneurship. Institutional entrepreneurship centers on how an individual perceives and conceives the world, along with its inherent values and goals (Steinhäuser, Rocha 2022). This aspect holds significance, given that existing entrepreneurship studies have indicated that start-ups often expand their operations globally, primarily to explore novel prospects or in response to unfavorable conditions within their local surroundings. By comprehending the entrepreneur's worldview, it becomes feasible to grasp the reasons behind the organization's recognition of foreign opportunities or local market challenges. Additionally, institutional entrepreneurship seeks to elucidate the processes through which institutions come into being and undergo changes within the organization (Hinings, Gegenhuber, Greenwood 2018). This becomes pivotal in analyzing how entrepreneurs can effectively convey their concepts and persuade the entire organization to align with their objectives.

The decision about internationalization is affected by specific internal and external factors (Lindsay, Rod, Ashill 2007). In addition to these internal and external elements, it is also observed that both host and home institutions play a role in influencing the internationalization of an organization. The study emphasizes the correlation between the mentioned factors and institutions with the method of entry chosen by the organization.

The literature on the subject shows that internationalization is influenced by many factors, both internal and external. The most important stimuli influencing the decision on internationalization include:

- willingness to conquer new markets related to the weak domestic market;
- a strong network of contacts allows for faster internationalization;
- the person of the entrepreneur;
- their knowledge and connections have a significant impact on the company's presence on international markets.

The literature research conducted reveals a deficiency in appropriate internationalization frameworks for modern Polish startups. However, it suggests the potential value in identifying such a framework. As a result, the research will proceed to create such a model.

Research methods

The method of questionnaire and in-depth CATI interview (computer-assisted telephone interviewing) was used to carry out the research. The survey was conducted over the phone, online and on paper. Before formulating the final questions for the survey and the interview, a trial study was conducted on five respondents. The questions that were included in both the interview and the survey were prepared on the basis of literature analysis. The interview consisted of 10 questions, and the survey consisted of 14 questions, which included additional sub-questions. Most of the questions were single choice questions. Responses to the interviews were coded. The average time to complete the questionnaire was 32 minutes, and the interview time ranged from 20 minutes to 90 minutes. The interview had a semi-structured form, which means that there were general questions, but the respondents were free to express themselves. The survey was conducted on a sample of 174 respondents, and the interview on a sample of 23 respondents. The study was conducted in the period from January 10, 2021 to January 7, 2023. The study used purposeful stratified selection according to the following criteria:

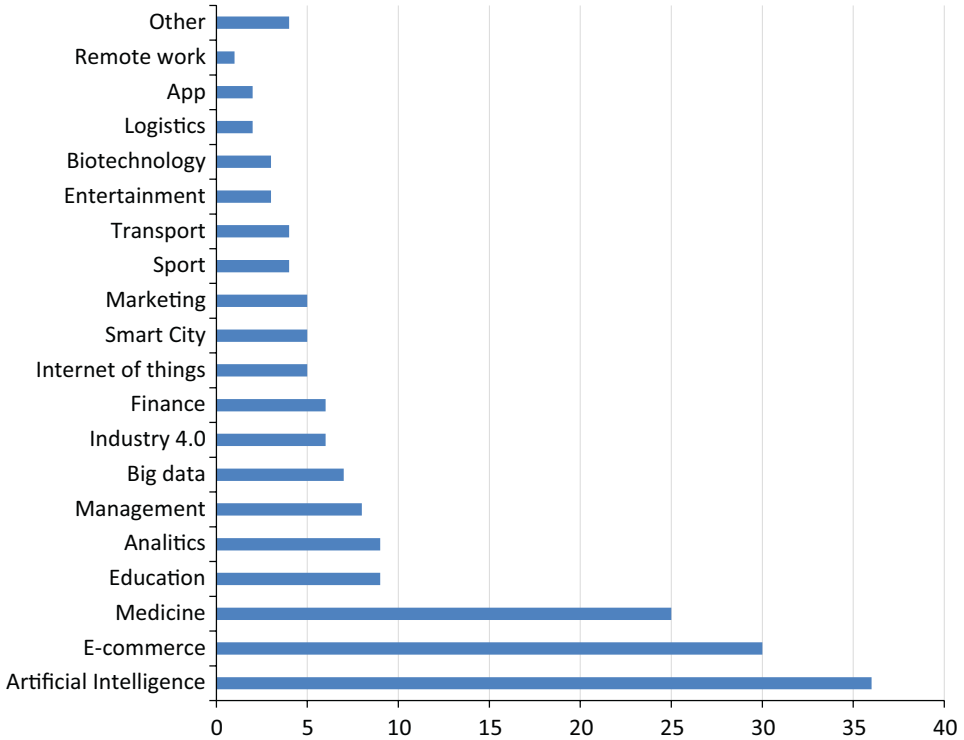
- 1) the sample includes only start-ups which are consistent with the start-up definition;
- 2) the sample includes Polish companies which were present in Crunchbase start-up database;
- 3) the sample includes only internationalized firms (at least exporters).

From the 1233 selected firms, the sampled part of population consisted of 728 firms. Final research sample showed a 23.9% response rate in the survey and 31% response rate when it comes to interviews.

The characteristics of the respondents in this publication will be presented in the form of characteristics of the average company participating in the study. The average respondent's enterprise was 2–3 years old and employed up to five people, so it had the status of a micro enterprise. The equity of enterprises was usually €10,000–50,000. Enterprises operated in various fields. The keywords that most often described the activities of entrepreneurs were artificial intelligence, e-commerce and medicine.

Due to the potentially sensitive data that could be revealed by the study, it was decided to conduct a nameless (anonymous) survey. Anonymous surveys are more popular because respondents are not afraid to reveal their honest answers to the questions asked and it is a big advantage of conducted study. However, the anonymity of the answers does not allow for formulating a case study on the example of specific enterprises. Another advantage is the high response rate in the case of interviews. The disadvantage is the low response rate in interviews.

Figure 1. Industries in which the surveyed start-ups operate



Source: own elaboration on the basis of the study.

The study was empirical in nature, so its limitations are related to the fact that the researcher did not have measurable data and based on answers provided by employees or business owners who have individual perceptions.

The study was conducted in Poland, only among Polish companies, so it is not possible to generalize the results to the whole world. The sample is not representative.

Results

The first section of interview and questionnaire was devoted to motives of internationalization. Internationalization motives were classified into proactive and reactive ones based on the Czinkota model. Each company could indicate only one main motive for internationalization, the most important for a given entity. The results show that the vast majority of respondents (81%) choose foreign markets because of reactive motives (Czinkota 2004). More than a half of respondents (56%)

indicate that Polish market is too small and saturated. Respondents pointed to the size of foreign markets, which allows for increased sales of products or services. Another motive for internationalization was entering new markets due to competitive pressure on the domestic market. Respondents claim that it is easier to enter a completely new market than to fight the competition. An interesting phenomenon that was raised by respondents, especially in interviews, was the creation of international communities that have common features despite completely different nationalities. Examples of such communities include online forums, app participants, and members of social media groups. According to respondents, these communities may be characterized by a huge diversity of members' origins, but they have unique behaviors and rules visible to a given community, which reduces the psychological distance. One of the motives for entering new foreign markets were problems related to the Polish tax law. The topic of unclear tax regulations and complicated interpretation of the law by tax offices came up in the interviews. Respondents indicated that they do not always know how to tax a given service in Poland, while abroad there are proven tax solutions and the uncertainty of running a business is lower. The study also highlighted one of the most important advantages of offering services or products in a digital form. This form is often used in start-ups due to the possibility of quick scalability compared to more traditional products that exist in a material form in a physical space. The cost of distributing and offering such products or services abroad is low. In practice, this means that a given application or website is translated into another language and minimal adjustments are made to the foreign market.

A definite minority of respondents pointed to proactive motives (17%).

The second section of the questionnaire and interview was dedicated to tools and methods of internationalization. The most popular method of internationalization turns out to be creating social media on profiles in a foreign language (35% of respondents). Respondents point out that this method is cheap and doesn't require any IT skills. Another important tool in the internationalization of start-ups, according to the respondents, is the use of a network of connections built by contacts, friends or family (20%). The factors that turned out to be less important in the internationalization process included: preparing professional multi-language website (13%), hiring foreign experts (6%), participating in international exhibitions, fairs, meetings (4%).

Table 1. Motives of internationalization

Determinants of internationalization	Number of responses from questionnaire	Number of responses from interview	Selected quotes from the interview
Domestic market: small or saturated	99	7	<i>Polish market is quite small and saturates very fast. In the USA the market is unimaginably bigger.</i>
Competitive pressure	23	5	<i>We prefer to find a new market than to compete with “copycats”.</i>
Proximity in international distance	20	4	<i>My company created a unique society which is present all over the world, especially in Asia.</i>
Tax benefits	19	4	<i>Tax law in Poland is unclear. We prefer not to take risks.</i>
Economics of scale	11	2	<i>We offer digital products that can be offered locally and globally at a similar cost of distribution.</i>
Other	2	1	<i>Running an international company means frequent opportunities to travel.</i>
In total	174	23	

Source: own elaboration on the basis of the study.

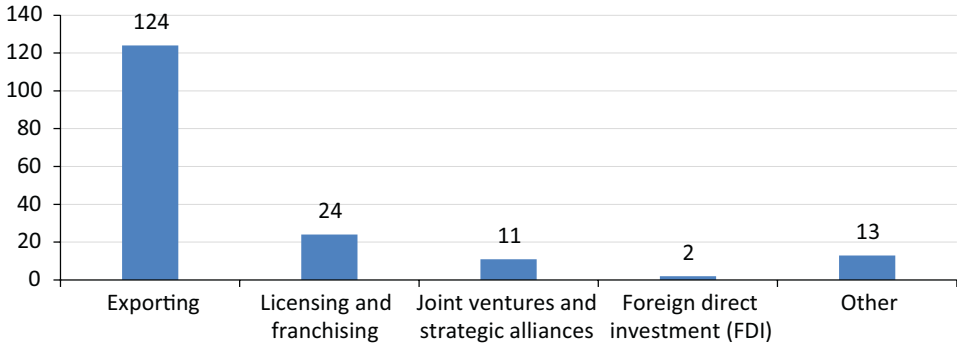
Figure 2. Tools of internationalization



Source: own elaboration on the basis of the study.

The vast majority of respondents indicate that export is their most important method of internationalization (71%). Licensing and franchising came in the second place (24%). Joint ventures and strategic alliances turned out to be less popular (6%). The fewest respondents chose foreign direct investment as a method of internationalization (1%). A few respondents also condemned other methods of internationalization (7%).

Figure 3. Methods of internationalization



Source: own elaboration on the basis of the study.

The respondents of the interview were asked to justify the choice of methods of internationalization of their enterprises. According to them, the advantages of exporting are considered to be a quick start time for exporting to foreign markets and the ability to start operations quickly. In the case of licensing and franchising, respondents also pointed to the speed of commencement of activities and the lack of required knowledge. Respondents justified the choice of joint ventures and strategic alliances due to financial benefits and access to the partner’s technology. The leitmotif of the choice of foreign direct investment was the speed of starting a foreign activity. Other respondents indicated that they would like to enter foreign markets in this way, but it is associated with significant costs.

Table 2. Justification for the choice of internationalization methods

Methods of internationalization	Selected justification for the choice
Exporting	<i>It's easy to start and doesn't require any budget.</i>
Licensing and franchising	<i>By choosing franchising, you can start working quickly without any specialist knowledge.</i>
Joint ventures and strategic alliances	<i>It is financially viable and gives access to the partner's technology.</i>
Foreign direct investment (FDI)	<i>Brownfield enabled my company to enter the German market in a short time.</i>
Other	<i>My company only has occasional international activities, so our activities cover a little bit of everything.</i>

Source: own elaboration on the basis of the study.

Discussion

Each company is unique and behaves differently on its way to internationalization. The answers from the interviews were sorted by coding to create an approximate picture of how Polish start-ups are progressing on their way to internationalization, broken down into stages.

In the first stage, companies look for information on possible directions of internationalization. It is especially important for born global companies. Born global firms do not limit themselves to certain geographical areas or cultural specifications, as they act globally from the moment of their emergence (Pawęta, Chung-Yu 2015). Social media and industry forums are used for this purpose because their reach is global. Start-ups often operate in niche sectors with a specific culture. According to the respondents, it includes slang, graphic elements, or specific ways of behaving in a given community.

In the second stage, the start-up tries to appear on the Internet on a larger scale, but without a significant budget. It has already made itself known in the industry via industry forums in the previous phase and is now trying to establish itself outside the industry. Social media prove to be helpful, as they do not require specialist knowledge and help to reach both individual and business customers. Respondents indicate that popular social profiles add credibility.

Table 3. Stages of internationalization, accompanying activities and tools

	Stage	Activities	Tools
1	Searching for information	Recognizing opportunities and threats on the available communication channels, getting to know the customs in a given field	Social media, Internet forums, industry websites activity
2	Basic online presence	Creating company's own social media informing about the company and taking budgetary marketing activities	Social media
3	Organized activities on the international market	Expenditures on international activities are increasing. The importance of human resources acquired through the network of contacts is increasing	Participating in international exhibitions, fairs, meetings, entering new markets with the help of contacts, friends or family
4	Sustained presence abroad	The company has an established position and is confident of its future abroad. Employment is increasing and there are needs for professional marketing and communication channels	Hiring foreign experts, preparing professional multi-language website

Source: own elaboration on the basis of the study.

In the third stage, the company goes beyond online activities and participates in live events. At this stage, it is important to build a new network of contacts, as well as to use existing connections. This is possible thanks to the increased budget for marketing activities and travel. The share of foreign sales is significant in the whole sale at this stage.

At the last stage of internationalization, the company already has a budget that allows it to employ international specialists. Social media profiles are only a link to professional websites that operate in many languages and have advanced features. The company regularly sells its products or services abroad, often forming joint ventures or having its own subsidiaries abroad.

The conducted study shows compliance with the network theory (Oviatt, McDougall 2005). Entrepreneurs seek resources from friends and family first, and then hire experts. The respondents of the survey indicated the network of contacts as the second most important tool supporting the process of internationalization. The confirmation of the significance of the network in the process of internationalization in Polish start-ups can be found in research conducted on a sample of 355 respondents. It has been shown that there is a statistically significant relationship between the functioning of companies on the network and the speed of their internationalization (Daszkiewicz 2016).

The literature on the subject indicates that Polish enterprises develop in accordance with theories of internationalization, however, in the case of many of them, internationalization proceeds faster than it would result from theoretical assumptions (Jarosiński 2013). It is indicated that the acceleration of internationalization processes is largely influenced by external factors, such as Poland's accession to the EU and competitive pressure exerted by globally operating corporations.

Most of the analyzed publications on the internationalization of Polish enterprises indicate that the most frequently used model of internationalization is export (Jarosiński 2013). Publications suggest that Polish startups are at an early stage of international expansion, which means that they strive to reduce the risk associated with internationalization by limiting themselves to low-capital-intensive forms of foreign expansion.

Conclusions

In the light of the conducted research, it is visible that Polish start-ups choose export as a method of internationalization of the company (71% of respondents). Other forms of internationalization, such as licensing and franchising, joint ventures and strategic alliances or foreign direct investment, turned out to be much less used (in total 29% of respondents).

The most common motives for the internationalization of Polish start-ups are reactive motives. Companies decide to enter foreign markets due to the small and saturated domestic market, competitive pressure and proximity in international distance.

Polish start-ups have two main tools that support the internationalization process. The most important are social media profiles run in a foreign language. The second most important tool is your network of friends and family.

The stages of internationalization are unique for each company. By grouping the most popular answers, it was possible to distinguish approximate stages of internationalization of Polish start-ups. They are as follows:

- 1) searching for information;
- 2) basic online presence;
- 3) organized activities on the international market;
- 4) sustained presence abroad.

The main limitation of the conducted research was the lack of representativeness of the research sample. Therefore, the research results cannot be generalized to other enterprises in Poland.

The literature on the subject of internationalization needs to be updated frequently as new tools for entrepreneurs affect the speed and stages of internationalization. Future research may explore internationalization tools in more detail.

References

- Äijö T., Kuivalainen O., Saarenketo S., Lindqvist J., Hanninen H. (2005), *Internationalization handbook for the software business*. Espoo: Centre of Expertise for Software Product Business.
- Czinkota M., Ronkainen I.A. Ortiz M. (2004), *The Export Marketing Imperative*, Thomson.
- Dana L.P., Hamilton R.T., Wick K. (2009), *Deciding to export: An exploratory study of Singaporean entrepreneurs*, "Journal of International Entrepreneurship", 7(2): 79–87.
- Daszkiewicz N., (2016), *Determinanty tempa internacjonalizacji przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem born globals*, "Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach", 271: 7–16.
- European Startup Network (2023), Retrieved from <https://europeanstartupnetwork.eu/vision/> (accessed: 1.09.2023).
- Ferguson S., Henrekson M., Johannesson L. (2019), *Getting the Facts Right on Born Globals*, IFN Working Paper, 1210, 259–276.
- Hinings B., Gegenhuber T., Greenwood R. (2018), *Digital innovation and transformation: An institutional perspective*, "Information and Organization", 28(1): 52–61.

- Jafari Sadeghi V., Dutta D.K., Ferraris A., Del Giudice M. (2020), *Internationalisation business processes in an under-supported policy contexts: evidence from Italian SMEs*, "Business Process Management Journal", 26(5).
- Jarosiński M. (2013), *Procesy i modele internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.
- Johanson J., Vahlne, J.E. (1977), *The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments*, "Journal of International Business Studies", 8(1): 23–32.
- Koch M. (2017), *Tech Start-up Internationalisation: Development of an internationalisation model for born global web-based tech start-ups from European start-up hubs*.
- Lindsay V., Rod M., Ashill, N. (2017), *Institutional and resource configurations associated with different SME foreign market entry modes*, "Industrial Marketing Management", 66: 130–144.
- Maciejewski M., Wach K. (2019), *International Startups from Poland: Born Global or Born Regional?*, "Journal of Management and Business Administration Central Europe", 27(1): 60–83.
- Melén Hånell S., Nordman E.R., Tolstoy D. (2019), *Born Globals or Born Regionals? A Study of 32 Early Internationalizing SMEs*, *International Business in a VUCA World: The Changing Role of States and Firms* (Progress in International Business Research, 14), Emerald Publishing Limited, Bingley, 289–308.
- Oviatt B., McDougall P. (2005), *Defining International Entrepreneurship and Modeling the Speed of Internationalization*, "Entrepreneurship Theory and Practice", 29(5): 537–554.
- Pawęta E., Chung-Yu C. (2015), *Opportunities and threats analysis for european born global companies on the chinese market*, "Kraakowskie Studia Międzynarodowe", XII (3): 177–187.
- Przybylska K. (2010), *Born global – nowa generacja małych polskich przedsiębiorstw*, "Gospodarka Narodowa", 7–8: 63–84.
- Rennie M.W. (1993), *Global Competitiveness: Born Global*, "McKinsey Quarterly", 4: 45–52.
- Steinhäuser V., Rocha A. (2022), *Institutional Theory and International Entrepreneurship: A Review*, "Internext", 17(2): 264–283.
- Szarek J., Piecuch J. (2018), *The importance of startups for construction of innovative economies*, "International Entrepreneurship Review", 4(2): 69–78.
- Wach K. (2021), *The evolution of the Uppsala model: Towards non-linearity of internationalization of firms*, "International Entrepreneurship Review", 7(2): 7–19.

Redaktor inicjujący
Sylvia Mosińska

Korekta techniczna
Elżbieta Rzymkowska

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
Wydanie I. W.11416.24.0.C
Ark. wyd. 3,5; ark. druk. 3,625

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
90-237 Łódź, ul. Jana Matejki 34A
www.wydawnictwo.uni.lodz.pl
e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl
tel. (42) 635 55 77