

Tradycyjna versus przyspieszona internacjonalizacja przedsiębiorstw z branż *high-tech*. Wyniki badań empirycznych¹

Nadesłany: 31.08.16 | Zaakceptowany do druku: 18.11.16

Nelly Daszkiewicz*

Dyskusja na temat roli i znaczenia czasu w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstw należy do głównego nurtu badań w obszarze umiędzynarodowienia. W literaturze zjawisko tzw. wczesnej i szybkiej internacjonalizacji zostało zauważone już na początku lat 80. XX wieku, a intensywny rozwój badań tego fenomenu rozpoczął się dekadę później i trwa do dzisiaj. Od kilku lat również w Polsce rośnie udział tzw. przedsiębiorstw *born global*, które rozpoczynają działalność na rynkach międzynarodowych wkrótce po utworzeniu. Głównym celem artykułu jest przedstawienie zagadnienia tempa procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw z perspektywy dwóch głównych podejść teoretycznych oraz jego empiryczna weryfikacja. Artykuł obejmuje przegląd literatury przedmiotu oraz wyniki badań 263 umiędzynarodowionych przedsiębiorstw produkcyjnych działających w branżach zaawansowanych technologii na terytorium Polski. W podsumowaniu artykułu, wskazano na dalsze kierunki badań.

Słowa kluczowe: internacjonalizacja przedsiębiorstw, *born globals*, *high-techs*.

Traditional Versus Rapid Internationalization of High-Tech firms. Results of Investigation

Submitted: 31.08.16 | Accepted: 18.11.16

The discussion on the role and importance of time in the process of internationalization of firms belongs to the mainstream of research in the field of internationalization. In the literature, the phenomenon of early and rapid internationalization was noticed in the early 1980s; however, the intensive development of the research into this phenomenon began a decade later and continues today. For several years in Poland, the share of early internationalized firms has been growing. These firms start their international activities almost from their inception. The main objective of the article is to present the pace of the internationalization process of firms from the perspective of two major theoretical approaches and its empirical verification. The article includes the literature review as well as the results of a survey conducted among 263 high-tech production firms from Poland. In the summary of the article, future directions of research are pointed out.

Keywords: internationalization of firms, *born globals*, *high-techs*.

JEL: F23, D21

* **Nelly Daszkiewicz** – dr hab., Politechnika Gdańska, Wydział Zarządzania i Ekonomii, Katedra Nauk Ekonomicznych.

Adres do korespondencji: Politechnika Gdańska, ul. Narutowicza 11/12, 80-233 Gdańsk; e-mail: Nelly.Daszkiewicz@zie.pg.gda.pl.

1. Wprowadzenie

W literaturze znajdziemy liczne teorie i modele wyjaśniające zjawisko internacjonalizacji przedsiębiorstw. Tradycyjne teorie internacjonalizacji bazują na modelach etapowych, wywodzących się z modelu uppsalskiego (U-model). Teorie te, dominujące w literaturze do połowy lat 90. XX wieku, postrzegały internacjonalizację jako zjawisko etapowe, tj. przedsiębiorstwo rozwijało działalność międzynarodową stopniowo. Zwłaszcza małe i średnie przedsiębiorstwa w początkowych etapach procesu internacjonalizacji dokonują ekspansji na bliskie, sąsiadujące rynki, na których tzw. dystans psychiczny (*psychic distance*) jest mały (Johanson i Vahlne, 1977; Daszkiewicz, 2015). Modele etapowe należą do głównego nurtu teorii internacjonalizacji i nadal są bardzo często wykorzystywane w badaniach empirycznych. Jednak pomimo faktu, iż znajdowały one potwierdzenie w licznych badaniach, często poddawane były też krytyce.

Już bowiem na początku lat 80. XX wieku zaobserwowano przedsiębiorstwa, które rozpoczynały i rozwijały działalność na rynkach międzynarodowych wkrótce po utworzeniu. Początkowo przedsiębiorstwa wcześniej i szybko umiędzynarodowione odnajdywano przede wszystkim wśród przedsiębiorstw funkcjonujących w branżach *high-tech* i powiązanych z *high-tech* (Daszkiewicz, 2015), które często budują swoją przewagę konkurencyjną w oparciu o posiadaną wiedzę. Później również część firm działających w branżach tradycyjnych zaczęła podążać przyspieszoną ścieżką internacjonalizacji (Daszkiewicz, 2015). Mimo to wyniki wielu badań pokazują, że nadal to przedsiębiorstwa bardziej innowacyjne i te z branż *high-tech* umiędzynarodawiają się wcześniej i szybciej (Gabrielsson i Kirpalani, 2004; Gabrielsson, Kirpalani, Dimitratos, Solberg i Zucchella, 2008).

2. Specyfika przedsiębiorstw *high-tech*

Cechy i specyfika przedsiębiorstw *high-tech* oraz ich rola i znaczenie dla rozwoju gospodarczego zostały już wyczerpująco opisane w piśmiennictwie naukowym (Daszkiewicz, 2015; 2016; Skala, 2014). Przedsiębiorstwa wysokotechnologiczne są zgodnie postrzegane przez badaczy jako innowacyjne i o wyższych nakładach na badania i rozwój (B+R) w porównaniu z firmami działającymi w branżach tradycyjnych. Ponadto charakteryzuje je krótki cykl życia produktu oraz szybki proces dyfuzji innowacji, wysoka dynamika wzrostu, wysoki poziom ryzyka inwestycyjnego oraz duża skłonność do internacjonalizacji działalności. Przedsiębiorstwa *high-tech* również tworzą miejsca pracy dla pracowników o wysokich kwalifikacjach. W literaturze zwraca się też uwagę na ich wpływ na podnoszenie poziomu konkurencyjności kraju czy regionu (Ratajczak-Mrozek, 2011).

Jednak pomimo intensywnego rozwoju badań przedsiębiorstw wysokotechnologicznych w ostatnich latach, dotychczas nie powstała jednolita

metodologia ich klasyfikacji (Skala, 2014; Daszkiewicz, 2016; Wojnicka, Klimczak, Wojnicka i Dąbkowski, 2006; Ratajczak-Mrozek, 2011). Obecna terminologia i główne kryteria dotyczące zaawansowanej technologii zostały opracowane przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD, 2008). Zgodnie z nimi do wysokich technologii zalicza się te branże i produkty, które w porównaniu z pozostałymi branżami i produktami mają wyższy udział wydatków na badania i rozwój w wartości finalnej².

3. Tradycyjna versus przyspieszona internacjonalizacja przedsiębiorstw *high-tech*

Problem roli i znaczenia czasu w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstw należy do głównego nurtu badań. W piśmiennictwie naukowym istnieją dwa konkurencyjne podejścia (Wach, 2015b). Pierwsze z nich, tzw. tradycyjne lub klasyczne, postrzega internacjonalizację jako proces wolny, sekwencyjny, drugie natomiast jako szybki lub przyspieszony.

W tradycyjnym podejściu do internacjonalizacji przedsiębiorstw najstarszym, lecz nadal ważnym i ciągle potwierdzanym empirycznie paradygmatem są modele etapowe. Mimo różnic pomiędzy poszczególnymi modelami, zakładają one, że firma rozpoczyna działalność na rynku krajowym, a następnie, po osiągnięciu stabilizacji, stopniowo rozszerza swoją działalność za granicą (Daszkiewicz, 2004; Wach, 2012; Daszkiewicz i Wach, 2013). Wśród licznych modeli etapowych najbardziej znany jest tzw. model Uppsala (U-model) szwedzkich badaczy J. Johansona i J.E. Vahlne (1977) oraz F. Wiedersheima-Paula, który opracował model pierwotny (Johanson i Wiedersheim-Paul, 1975). Później, U-model był aż czterokrotnie modyfikowany przez autorów (Wach, 2012).

Od lat 90. XX wieku modele etapowe były wielokrotnie krytykowane jako niewyjaśniające umiędzynarodowienia przede wszystkim przedsiębiorstw *high-tech* i powiązanych z *high-tech*, których internacjonalizacja przebiega często inaczej, tj. szybciej i wcześniej w porównaniu z przedsiębiorstwami z branż tradycyjnych (Daszkiewicz, 2016).

W literaturze nie ma zgodności definicyjnych oraz teorii wyjaśniających wczesnej i szybkiej internacjonalizacji. Podstawową cechą tego zjawiska jest szybkość, stopień i zakres działalności międzynarodowej (Zahra i George, 2002; Bjorgum i Moen, 2013). Również w piśmiennictwie naukowym istnieje wiele określeń firm wcześniej i szybko umiędzynarodowionych (Daszkiewicz, 2015; 2016). Do najczęściej spotykanych należą określenia *born globals* (GBs) i *international new ventures* (INVs) (Duliniec, 2011; Jarosiński, 2013; Daszkiewicz, 2016).

W 1994 r. McDougal i Oviatt zdefiniowali INV MSP jako „organizacje biznesowe, które od samego powstania starają się uzyskać istotną prze-

wagę konkurencyjną z wykorzystania zasobów i sprzedaży w wielu krajach” (Oviatt i McDougal, 1994, s. 49). Koncepcja INV dotyczyła przede wszystkim przedsiębiorstw z branż *high-tech*, które przeskakują poszczególne etapy internacjonalizacji (Daszkiewicz, 2015).

Z kolei *born globals* są różnie definiowane w literaturze (Daszkiewicz, 2016). Gabrielsson, Kirpalani, Dimitratos, Solberg i Zuchella (2008, s. 389) definiują je jako przedsiębiorstwa „produkujące produkty o globalnym potencjale rynkowym”. Co więcej, firma nie może być spin-offem dużego przedsiębiorstwa.

Coviello (2015) stwierdza, że dotychczas dość częste zamienne używanie przez autorów terminów INVs i BGs (lub jako synonimów INVs/BGs) jest niewłaściwe. Coviello definiuje *born global* jako młodą firmę, która wcześniej po utworzeniu eksportuje na rynki globalne. A zatem pojęcie *born global* jest węższe od *international new venture* (INV) jako firmy, która koordynuje różnorodne działania międzynarodowe w łańcuchu wartości (np. import, off-shore, B+R, *joint venture*, filie produkcyjne). Badaczka sugeruje również, że jeśli badanie obejmuje zróżnicowane działania globalnego łańcucha wartości wkrótce po powstaniu, to lepszym terminem jest *global start-up*.

Jak już wyjaśniono, przedsiębiorstwa wcześniej i szybko umiędzynarodowione są najczęściej odnajdywane w branżach *high-tech*, choć oczywiście zjawisko to dotyczy również przedsiębiorstw z pozostałych branż. Ponadto w literaturze znajdziemy również liczne opracowania poświęcone internacjonalizacji przedsiębiorstw innowacyjnych, do których zaliczają się firmy *high-tech* (Daszkiewicz, 2016). Kosała (2015) wskazuje na znaczenie wiedzy i innowacji w procesie internacjonalizacji *born globals*. Procesy innowacyjne są obecnie jednym z kluczowych czynników procesu internacjonalizacji przedsiębiorstwa.

Również Pawęta (2015), która dokonała przeglądu literatury przedmiotu na temat czynników internacjonalizacji *born global* obejmującego 94 artykuły opublikowane w latach 1996–2015, konkluduje, że innowacyjna i technologiczna orientacja przedsiębiorstwa należy do kluczowych czynników internacjonalizacji *born globals*.

W ostatniej dekadzie obserwujemy dynamiczny rozwój nowego podejścia – przedsiębiorczości międzynarodowej (PM) (Wach i Wehrmann, 2014), która rozwija się na pograniczu dwóch teorii – teorii przedsiębiorczości i teorii biznesu międzynarodowego – i stopniowo staje się dominującym podejściem w teorii internacjonalizacji (Daszkiewicz, 2014; Wach, 2015a). Co więcej, badania w obszarze PM przyczyniły się znacząco do rozwoju teorii biznesu międzynarodowego (Kazlauskaitė, Autio, Šarapovas, Abramavičius i Gelbūda, 2015). PM też jest szczególnie ważna w wyjaśnianiu internacjonalizacji przedsiębiorstw *high-tech*.

4. Metodyka badania

Badanie umiędzynarodowionych przedsiębiorstw produkcyjnych działających w branżach zaawansowanych technologii zostało przeprowadzone w ramach projektu badawczego pt. „Wzorce internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw działających w branżach high-tech” finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki.

Przedsiębiorstwa przebadano za pomocą kwestionariusza ankiety przy wykorzystaniu tzw. wywiadów CATI (*Computer Assisted Telephone Interviewing*) od 2 września do 21 listopada 2015 r. Ostatecznie badanie zostało przeprowadzone na próbie losowej 263 przedsiębiorstw działających na terytorium Polski.

Do weryfikacji postawionych hipotez badawczych wykorzystano następujące mierniki statystyczne: współczynnik χ^2 Pearsona, współczynniki kontyngencji V -Cramera i współczynnik korelacji rang Spearmana, co wynikało z rodzaju analizowanych danych.

Obliczenia zostały wykonane przy użyciu programu Statistica® PL v. 10. W badaniu, poziom statystycznej istotności (α) do testowania hipotez statystycznych został ustalony na poziomie 0,05.

Badane przedsiębiorstwa zostały wytypowane z wykorzystaniem ogólnodostępnych źródeł, baz adresowych oraz baz własnych firmy badawczej (liczebność bazy wyjściowej – 4075 przedsiębiorstw). Zastosowano przy tym następujące kryteria klasyfikacyjne:

- 1) prowadzenie działalności międzynarodowej (co najmniej działalności eksportowej);
- 2) przynależność do jednej z klas działalności (PKD) tj. „high-tech” lub „medium-high-tech”;
- 3) konieczność spełnienia przez przedsiębiorstwo minimum jednego z trzech poniższych kryteriów:
 - uzyskania patentów lub podpisania umów licencyjnych w dziedzinach uznanych za *high-tech*,
 - zatrudniania wysoko kwalifikowanego personelu pod względem naukowo-technicznym,
 - prowadzenia badań przemysłowych, prac rozwojowych oraz działań przygotowujących wyniki tych badań i prac do wdrożenia w gospodarce³.

Analiza literatury przedmiotu pozwala na sformułowanie następujących hipotez:

- H1: Tempo internacjonalizacji (przynależność do grupy przedsiębiorstw *born global*) przyczynia się do intensyfikacji procesu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw funkcjonujących w branżach wysokich technologii.
- H2: Wielkość przedsiębiorstwa jest skorelowana z intensywnością jego internacjonalizacji.

5. Charakterystyka próby badawczej

Badaniem objęto wszystkie grupy wielkości przedsiębiorstw. Udział przedsiębiorstw należących do sektora MSP wśród badanych firm wynosi 82% (216 firm), natomiast udział dużych przedsiębiorstw wynosi 18% (47 firm) (tabela 1).

Klasa wielkości	Liczba	Skumulowana liczba	Procent	Skumulowany procent
Mikroprzedsiębiorstwa (1– 9 zatrudnionych)	24	24	9	9
Małe przedsiębiorstwa (10–49 zatrudnionych)	68	92	26	35
Średnie przedsiębiorstwa (50–249 zatrudnionych)	124	216	47	82
Duże przedsiębiorstwa (> 250 zatrudnionych)	47	263	18	100

Tab. 1. Wielkość badanych przedsiębiorstw (N = 263). Źródło: N. Daszkiewicz. (2016). *Internacjonalizacja przedsiębiorstw działających w branżach high-tech*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 127.

31% badanych przedsiębiorstw (80 firm) rozpoczęło działalność jeszcze przed transformacją polskiej gospodarki. Najwięcej przedsiębiorstw – 59% (156 firm) – powstało w latach 1989–2004, czyli w okresie transformacji, kiedy powstawało bardzo wiele nowych firm, zwłaszcza małych i średnich. Tylko 9% badanych (24 firmy) powstało w latach 2005–2009, czyli już po akcesji Polski do Unii Europejskiej, a jedynie 1% (3 firmy) to przedsiębiorstwa najmłodsze, założone po roku 2010 (tabela 2).

Rok założenia	Liczba	Procent
Przed 1989	80	31
1989–2004	156	59
2005–2009	24	9
2010–2015	3	1

Tab. 2. Wiek badanych przedsiębiorstw (N = 263). Źródło: N. Daszkiewicz. (2016). *Internacjonalizacja przedsiębiorstw działających w branżach high-tech*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 128.

6. Umiejdzynarodowienie badanych przedsiębiorstw

Udział eksportu w przychodach badanych firm wynosi przeciętnie 41%, a jego mediana 35%. Dolny kwartyl wynosi 10%. A zatem udział eksportu w przychodach 25% badanych przedsiębiorstw o najniższym udziale wynosi

nie więcej niż 10%. Natomiast górny kwartył wynosi 65%, co oznacza, że udział eksportu w przychodach 25% badanych przedsiębiorstw o najwyższym udziale wynosi co najmniej 65% (tabela 3).

Ważne odpowiedzi	Min.	Max.	Średnia	Mediana	Dolny kwartył	Górny kwartył	Odchylenie standardowe
259	1	100	41	35	10	65	31

Tab. 3. Udział eksportu w przychodach badanych przedsiębiorstw. Źródło: N. Daszkiewicz. (2016). *Internacjonalizacja przedsiębiorstw działających w branżach high-tech*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 131.

Z kolei udział wszystkich działań międzynarodowych (eksport, kooperacja, oddziały i filie) w przychodach badanych firm wynosi przeciętnie 42%, a jego mediana 38%. Dolny kwartył wynosi 10%, co oznacza, że udział wszystkich działań międzynarodowych w przychodach 25% badanych przedsiębiorstw o najniższym udziale wynosi nie więcej niż 10%. Natomiast górny kwartył wynosi 70%, co z kolei oznacza, że udział wszystkich działań międzynarodowych w przychodach 25% badanych przedsiębiorstw o najwyższym udziale wynosi co najmniej 65% (tabela 4).

Ważne odpowiedzi	Min.	Max.	Średnia	Mediana	Dolny kwartył	Górny kwartył	Odchylenie standardowe
258	1	100	42	38	12	70	31

Tab. 4. Udział wszystkich działań międzynarodowych w przychodach badanych przedsiębiorstw. Źródło: N. Daszkiewicz. (2016). *Internacjonalizacja przedsiębiorstw działających w branżach high-tech*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 131.

A zatem wśród działań międzynarodowych badanych przedsiębiorstw dominuje eksport.

7. Tempo internacjonalizacji

W badanej próbie przedsiębiorstw aż 44,49% zinternacjonalizowało się szybko, tj. od powstania do pierwszej ekspansji na zagraniczne rynki nie minęło więcej niż 3 lata. A zatem firmy te można, zgodnie z przyjętą klasyfikacją, zaliczyć do grupy *born global*. W przypadku 55,99% badanych przedsiębiorstw pierwsza ekspansja nastąpiła po czasie dłuższym niż 3 lata od założenia firmy. Pozostałe 1,52% przedsiębiorstw nie udzieliło odpowiedzi (tabela 5).

Przeprowadzona analiza wykazała, że istnieje statystycznie istotna zależność o umiarkowanej sile pomiędzy wiekiem badanych przedsiębiorstw a tempem internacjonalizacji ($\chi^2 = 49,41575$, $df = 3$, $p = 0,00000$, R -Spearmana = $-0,412095$, współczynnik kontyngencji V -Cramera = $0,4368002$). Młodsze przedsiębiorstwa internacjonalizują się zatem szybciej.

Szybkość	Liczba	Udział (%)
Nie więcej niż 3 lata	117	44,49
Powyżej 3 lat	142	53,99
Brak odpowiedzi	4	1,52
Suma	263	100,00

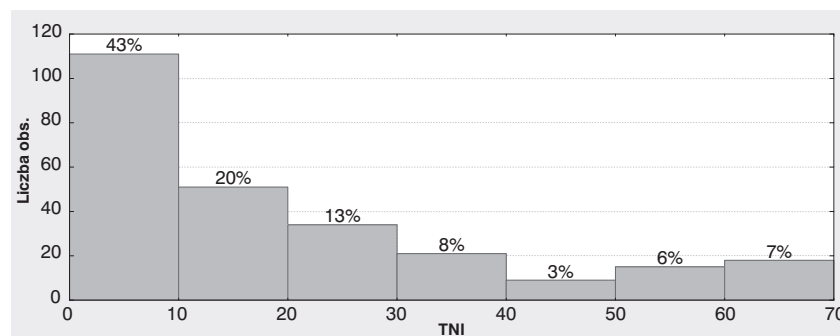
Tab. 5. Szybkość internacjonalizacji. Źródło: N. Daszkiewicz. (2016). *Internacjonalizacja przedsiębiorstw działających w branżach high-tech*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 135.

8. Indeks transnacionalizacji (TNI)

Następnie, obliczono indeks stopnia internacjonalizacji TNI, na który złożyły się cząstkowe wskaźniki, tj. udział zagranicznych aktywów w całkowitych aktywach, udział sprzedaży zagranicznej w całkowitej sprzedaży, udział zatrudnienia zagranicznego w całkowitym zatrudnieniu oraz udział oddziałów zagranicznych i filii w całkowitej liczbie oddziałów i filii.

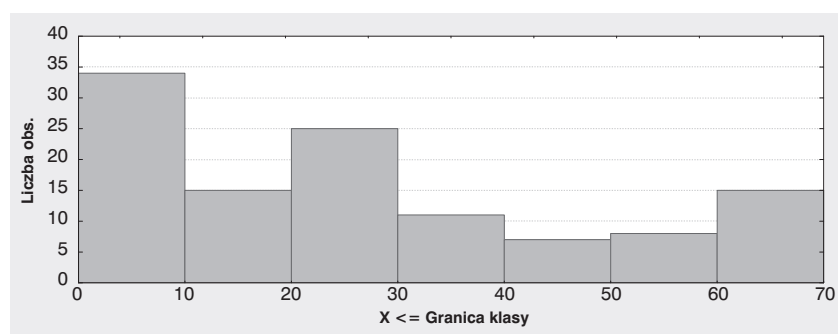
Średnia wartość indeksu internacjonalizacji TNI dla całej próby badawczej ($N = 263$) wynosi 20,6, mediana 13,33, a odchylenie standardowe jest równe 19,48. Oznacza to, że średnio, w skali od 0 do 100, stopień internacjonalizacji badanych przedsiębiorstw jest niski, czyli zdecydowana większość przedsiębiorstw w próbie jest słabo umiędzynarodowiona.

Analiza rozkładu wartości indeksu TNI wskazuje, że w badanej próbie ponad 42% przedsiębiorstw osiąga stopień internacjonalizacji mniejszy niż 0,1, a blisko 75% mniej niż 0,3, co oznacza że 75% badanych przedsiębiorstw jest słabo lub bardzo słabo umiędzynarodowionych. Rozkład wartości indeksu internacjonalizacji jest skrajnie prawostronnie asymetryczny, co pokazuje histogram (rysunek 1).



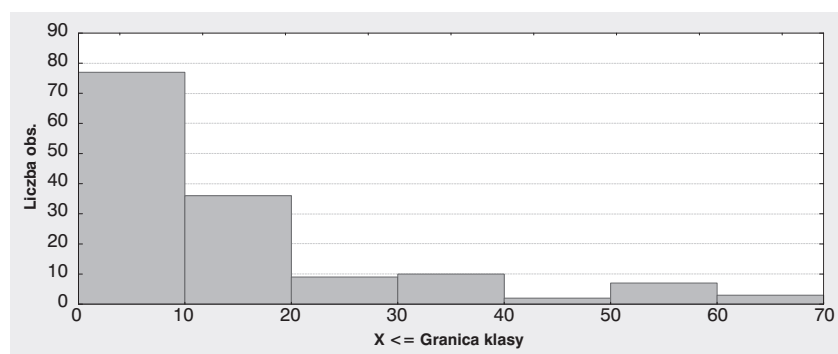
Rys. 1. Rozkład wartości indeksu internacjonalizacji przedsiębiorstwa TNI ($N = 263$). Źródło: opracowanie własne.

Następnym etapem było przeprowadzenie analizy indeksu stopnia internacjonalizacji TNI przedsiębiorstw według tempa internacjonalizacji, tj. według podziału na przedsiębiorstwa *born global* oraz internacjonalizujące się w sposób tradycyjny. W grupie przedsiębiorstw *born global* średnia wartość indeksu wynosi blisko 28%, mediana 25%, odchylenie standardowe 21% (rysunek 2).



Rys. 2. Rozkład wartości indeksu TNI dla przedsiębiorstw *born global* (< 3 lata) (N = 259). Źródło: opracowanie własne.

Natomiast w grupie przedsiębiorstw, w przypadku których proces umiędzynarodowienia przebiegał w sposób tradycyjny, średnia wartość indeksu wynosi 15%, mediana 10%, odchylenie standardowe 16% (rysunek 3). Analiza wykazała, że różnica między tymi średnimi wartościami TNI dla obu rozważanych grup jest statystycznie istotna ($p = 0,0000$).



Rys. 3. Rozkład wartości indeksu TNI dla przedsiębiorstw internacjonalizujących się w tradycyjny sposób (> 3 lata) (N = 259). Źródło: opracowanie własne.

Uzyskany wynik potwierdza zatem, że wzorzec internacjonalizacji przedsiębiorstw *born global* jest odmienny niż przedsiębiorstw, których umiędzynarodowienie przebiega w tradycyjny sposób. Tym samym potwierdzona została hipoteza pierwsza, iż tempo internacjonalizacji przyczynia się do intensyfikacji procesu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw funkcjonujących w branżach wysokich technologii.

Następnie przeprowadzona została analiza zależności między indeksem TNI przedsiębiorstw a ich wielkością. Analiza wykazała, że istnieje istotna statystycznie zależność o umiarkowanej sile między indeksem TNI a wielkością firmy ($\chi^2 = 25,948$, $df = 6$, $p = 0,00023$, R -Spearmana = 0,254, współczynnik kontyngencji V -Cramera = 0,224). Oznacza to, że wraz ze wzrostem wielkości przedsiębiorstwa rośnie wartość indeksu TNI. Tym samym, potwierdzona została hipoteza druga, że wielkość przedsiębiorstwa jest skorelowana dodatnio z intensywnością jego internacjonalizacji.

Wnioski płynące z analizy wyników badania są następujące:

- H1: Tempo internacjonalizacji (przynależność do grupy przedsiębiorstw *born global*) przyczynia się do intensyfikacji procesu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw funkcjonujących w branżach wysokich technologii (H1 – potwierdzona).
- H2: Wielkość przedsiębiorstwa jest skorelowana z tempem jego internacjonalizacji (H2 – potwierdzona).

9. Podsumowanie

Od czasu, kiedy po raz pierwszy zaobserwowano zjawisko wczesnej i szybkiej internacjonalizacji, zaszło wiele zmian w gospodarce światowej związanych głównie z procesami globalizacji. Jednym z licznych efektów tych zmian był wzrost liczby przedsiębiorstw *born global*. Obecnie występują one licznie w wielu krajach, a badań nad nimi nie można już uznać za nowe. Nadal jednak ich udział wśród przedsiębiorstw *high-tech* jest wyższy niż wśród tych z branż tradycyjnych. Porównując jednak sytuację przedsiębiorstw w Polsce z tymi, które powstały i rozwijały się w krajach starej UE (UE-15), w starszych i bardziej dojrzałych gospodarkach rynkowych, można dostrzec, iż poziom ich internacjonalizacji (mierzony np. udziałem eksportu w sprzedaży) oraz innowacyjności jest zdecydowanie niższy.

Fragment badań przedstawiony w niniejszym artykule stanowi jedynie niewielki wkład do zgromadzonego już dorobku.

Badania zostały przeprowadzone na próbie 263 przedsiębiorstw funkcjonujących w branżach wysokich i średniowysokich technologii. Głównym ograniczeniem przedstawionych badań był brak reprezentatywności próby badawczej. Stąd też wyniki badań nie mogą być uogólnione na inne przedsiębiorstwa HT i MHT Polsce. Należy jednak podkreślić, że mimo iż wnioski z badań dotyczą tylko analizowanych przedsiębiorstw *high-tech* ($N = 263$), to

próbę należy uznać za dużą. Dodatkowym atutem badań jest fakt, iż objęły obszar całego kraju oraz wszystkie branże HT i MHT, tzn. firmy z każdej branży są obecne w próbie badawczej.

Ponadto koncepcja badań wpisuje się w teorię wczesnej i szybkiej internacjonalizacji (*born global*), a uzyskane wyniki są na ogół zgodne z literaturą przedmiotu oraz wynikami innych badań.

Przegląd dotychczasowych badań internacjonalizacji przedsiębiorstw *high-tech* prowadzonych w kraju i za granicą ukazuje kilka głównych kierunków, jak badania wczesnej i szybkiej internacjonalizacji przedsiębiorstw *high-tech*, które należą na ogół do grupy firm *born globals* lub *international new ventures*, badania związków między internacjonalizacją a innowacyjnością oraz usieciowieniem czy badania relacji między zdolnością technologiczną a strategiami internacjonalizacji.

W ocenie autorki artykułu warto w przyszłości skupić się na węższej grupie firm, np. technologicznych start-upach, przedsiębiorstwach działających w ramach klastrów lub w wyselekcjonowanych branżach (np. w obrębie ultra wysokich technologii).

Przypisy

- ¹ Artykuł powstał w ramach projektu badawczego OPUS 6 pt. „Wzorce internacjonalizacji małych i średnich przedsiębiorstw działających w branżach high-tech” finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki (nr umowy 2013/11/B/HS4/02135) w latach 2014–2017.
- ² Obecnie do wysokich technologii należą dziedziny o intensywności działalności B+R powyżej 7%, do sektora średniowysokich technologii dziedziny o intensywności B+R pomiędzy 2,5% a 7%, do sektora średnioniskich technologii dziedziny o intensywności B+R pomiędzy 1% a 2,5%, natomiast do sektora niskich technologii (*low technology*) dziedziny o intensywności B+R poniżej 1% (OECD, 2010).
- ³ Szczegółowe informacje dotyczące metodyki badań zob. w (Daszkiewicz, 2016).

Bibliografia

- Bjørnø, Ø., Moen, Ø. i Madsen, T.K. (2013). New Ventures in an Emerging Industry: Access to and Use of International Resources. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 20(2), 233–253.
- Busenitz, L.W. i Barney, J.B. (1997). Differences between Entrepreneurs and Managers in Large Organizations: Biases and Heuristics in Strategic Decision-Making. *Journal of Business Venturing*, 12(1), 9–30, [http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026\(96\)00003-1](http://dx.doi.org/10.1016/S0883-9026(96)00003-1).
- Coviello, N. (2015). Re-thinking Research on Born Globals. *Journal of International Business Studies*, 46(1), 17–26, <http://dx.doi.org/10.1057/jibs.2014.59>.
- Daszkiewicz, N. (2004). *Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*. Gdańsk: Scientific Publishing Group.
- Daszkiewicz, N. (2015). Internationalisation of Born Globals from The Theoretical Perspective. *Problemy Zarządzania*, 13 (51), s. 70–81, <http://dx.doi.org/10.7172/1644-9584.51.6>.
- Daszkiewicz, N. (2016). *Internacjonalizacja przedsiębiorstw działających w branżach high-tech*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

- Daszkiewicz, N. i Wach, K. (2013). *Małe i średnie przedsiębiorstwa na rynkach międzynarodowych*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Duliniec, E. (2011). Koncepcje przedsiębiorstw wcześnie umiędzynarodowionych. Rozważania terminologiczne. *Gospodarka Narodowa*, (1–2).
- Gabrielsson, M., Kirpalani, V.H.M., Dimitratos, P., Solberg, C.A. i Zucchella, A. (2008). Born Globals: Propositions to Help Advance the Theory. *International Business Review*, 17(4), 385–401, <http://dx.doi.org/10.1016/j.ibusrev.2008.02.015>.
- Jarosński, M. (2013). *Procesy i modele internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej.
- Johanson, J. i Wiedersheim-Paul, F. (1975). The Internationalization of the Firm – Four Swedish Cases 1. *Journal of Management Studies*, 12(3), 305–323, <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-6486.1975.tb00514.x>.
- Kazlauskaitė, R., Autio, E., Šarapovas, T., Abramavičius, S. i Gelbūda, M. (2015). The Speed and Extent of New Venture Internationalisation in the Emerging Economy Context. *Entrepreneurial Business and Economic Review*, 3(2), 41–52, <http://dx.doi.org/10.15678/EBER.2015.030204>.
- Kosała, M. (2015). Innovation Processes as a Stimulant of Internationalisation Process of Firms. *Entrepreneurial Business And Economics Review*, 3(2), 65–84, <http://dx.doi.org/10.15678/EBER.2015.030206>.
- McDougall, P.P. i Oviatt, B.M. (1994). Explaining the Formation of International New Ventures: The Limits to Theories from International Business Research. *Journal of New Business Venturing*, 9, [http://dx.doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)98017-5](http://dx.doi.org/10.1016/0883-9026(94)98017-5).
- OECD. (2008). Working Party on International Trade in Goods and Trade in Services Statistics Reviewing the Nomenclature for High-Technology Trade – the Sectoral Approach. Paris: OECD.
- Pawęta, E. (2015). Entrepreneur-related Constructs Explaining the Emergence of Born Global Firms: A Systematic Literature Review. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 3(4), 11–36, <http://dx.doi.org/10.15678/EBER.2015.030403>.
- Ratajczak-Mrozek, M. (2011). Specyfika przedsiębiorstw zaawansowanych technologii. *Przegląd Organizacji*, (2).
- Skala, A. (2014) Nowa Metoda Identyfikacji Przedsiębiorstw Wysokiej Technologii na Przykładzie Warszawy. *Modern Management Review*, XIX(21), 109–127, <http://dx.doi.org/10.7862/rz.2014.mmr.2>.
- Wach, K. (2012). *Europeizacja małych i średnich przedsiębiorstw: rozwój przez umiędzynarodowienie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Wach, K. (2015a). Entrepreneurial Orientation and Business Internationalisation Process: The Theoretical Foundations of International Entrepreneurship. *Entrepreneurial Business and Economic Review*, 3(2), 10–24, <http://dx.doi.org/10.15678/EBER.2015.030202>.
- Wach, K. (2015b). Incremental versus Rapid Internationalisation of Poland: Results of Exploratory Investigation from Poland. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 3(4), 37–48, <http://dx.doi.org/10.15678/EBER.2015.030403>.
- Wach, K. i Whermann, C. (2014). Entrepreneurship in International Business: International Entrepreneurship as the Intersection of Two Fields (chapter 1). In: A.S. Gubik i K. Wach K. (eds), *International Entrepreneurship and Corporate Growth in Visegrad Countries*. Miskolc: University of Miskolc.
- Wojnicka, E., Klimczak, P., Wojnicka, M. i Dąbkowski J. (2006). *Perspektywy rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw wysokich technologii w Polsce do 2020 roku*. Warszawa: PARP.
- Zahra, S.A. (2005). A Theory of International New Ventures: A Decade of Research. *Journal of International Business Studies*, 36(1), 20–28, <http://dx.doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400118>.
- Zahra, S.A. i George, G. (2002). International Entrepreneurship: The Current Status of the Field and Future Research Agenda. In: M.A. Hitt, R.D. Ireland; S.M. Camp i D.L. Sexton (eds), *Strategic Entrepreneurship: Creating a New Mindset*. Oxford: Blackwell.