



Katarzyna Mroczek-Dąbrowska

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
Wydział Gospodarki Międzynarodowej
Katedra Konkurencyjności Międzynarodowej
katarzyna.mroczek-dabrowska@ue.poznan.pl

WYMIARY INTERNACJONALIZACJI BRANŻY W BADANIACH JEJ EFEKTYWNOŚCI

Streszczenie: Mimo iż mezoekonomiczna perspektywa badawcza nabiera coraz większego znaczenia, a analizy poziomu branżowego są podejmowane coraz chętniej, ujęcie to nadal stanowi mało poznany aspekt. W niniejszym artykule podjęto kwestię zależności pomiędzy poziomem (i wymiarami) internacjonalizacji branży a jej finansową efektywnością. Badania empiryczne przeprowadzono na próbie 441 branż polskiej gospodarki.

Słowa kluczowe: internacjonalizacja branży, efektywność, pozycja konkurencyjna.

JEL Classification: F14, L60, L80.

Wprowadzenie

Okres po 1989 roku stanowił dla Polski intensywny czas oddziaływania procesów o głębokim charakterze i zasięgu – transformacji ustrojowej, globalizacji i integracji z Unią Europejską [Gorynia, 2017, s. 11]. Procesy te bezpośrednio definiowały dalsze kierunki i możliwości rozwoju gospodarki. W pierwszych latach o kształcie zmian decydowała głównie transformacja, w wyniku której wykształciło się niezbędne do funkcjonowania środowisko instytucjonalne. W kolejnych latach istotności nabrały procesy o charakterze międzynarodowym – czyli integracja i globalizacja, które przesądziły o pozycji Polski na arenie międzynarodowej. Wszystkie trzy procesy dotyczyły licznych sfer życia społeczno-gospodarczego i determinowały zasady funkcjonowania wielu jednostek – w tym firm i branż.

Otwartość polskiej gospodarki przełożyła się na strategię adaptowane przez liczne podmioty rynkowe. Dużym zainteresowaniem badaczy cieszyły się zagadnienia związane z wpływem umiędzynarodowienia na szeroko rozumianą

efektywność i konkurencyjność przedsiębiorstw, czyli badania poziomu mikroekonomicznego. W ostatnich latach widać natomiast rosnące zainteresowanie ujęciem mezoekonomicznym, czyli perspektywą umiejscowioną pomiędzy badaniami mikro- a makroekonomicznymi. W ramach mezoekonomii wyróżnia się m.in. analizy branżowe. Podobnie jak procesy internacjonalizacyjne, mają przełożenie na funkcjonowanie przedsiębiorstw, skutki tych procesów są również zauważalne na poziomie kolektywu, jaki może stanowić branża. W literaturze przedmiotu można spotkać analizy dzielące branże na kategorie od lokalnych po globalne. Skala i złożoność procesów w różnych typach branż jest zróżnicowana, co w efekcie może się bezpośrednio przekładać na funkcjonowanie i efektywność uczestników takich branż.

Celem niniejszego artykułu jest empiryczna weryfikacja zależności, jakie występują pomiędzy wymiarami internacjonalizacji a jej efektywnością. Zarówno stopień i wymiary internacjonalizacji, jak i efektywność podmiotów to złożone pojęcia, które wymagają pewnego koncepcyjnego uściślenia, zanim zostaną poddane testom statystycznym, stąd w pierwszej części artykułu omówiono teoretyczne aspekty delimitacji branży, jej umiędzynarodowienia i rozumienia efektywności. Natomiast w części empirycznej badaniu poddano 441 branż polskiej gospodarki, na podstawie których rozstrzygnięto o istnieniu i ewentualnym kształcie tych relacji.

1. Branża i jej poziom internacjonalizacji

Podczas dyskusji nad poziomem internacjonalizacji branży kluczowe jest wprawdzie dokładne zdefiniowanie pojęcia samej branży. Jest to zadanie trudne, gdyż przegląd literatury przedmiotu nie pozwala jednoznacznie zdefiniować tego terminu ze względu na jego złożoność i nieostre granice. W naukach ekonomicznych analiza branżowa jest dokonywana na poziomie mezoekonomii [Gorzyńska, 1995], czyli poziomie pośrednim pomiędzy makroekonomią (spojrzenie na cały system gospodarczy) a mikroekonomią (koncentracja na jednostkach). Oparcie na analizie mezoekonomicznej pozwala jednak stwierdzić, że gdy mowa o branżach, analizie została poddana grupa podmiotów działająca w określonym obszarze geograficznym i zadaniowym. Aby termin ten sprecyzować, warto się odnieść do niektórych kluczowych pojęć literaturowych w tym zakresie.

Nieoceniony wkład w analizę branży wniósł Porter [1986, 1998], który podjął się definiowania branży w kontekście jej konkurencyjności i kształtowania strategii przedsiębiorstw. Porter, analizując branżę, skupia się na tym, co za-

sadne z punktu widzenia formułowania efektywnych strategii dla przedsiębiorstw. Tym samym tworzy strukturalną definicję branży. Jego zdaniem branżą tworzą obecni konkurenci oraz przedsiębiorstwa, które w przyszłości mogą się nimi stać. Konkurentami są nie tylko podmioty dostarczające na rynek zbliżone produkty, ale także firmy, które tworzą ich substytuty. Co więcej, jeśli przedsiębiorstwa nie ograniczają się w prowadzeniu swoich działań do rynku krajowego, zdaniem Portera narzucanie sztucznych granic utożsamianych z podziałem geograficznym nie ma w kontekście branży uzasadnienia.

Porter, ale także inni (np. Robinson [1969]), mówiąc o branży, przywołują jeden z dwóch nurtów – popytowy. Meritum podziału stanowi tutaj zaspokojenie jednakowych potrzeb odbiorcy, niezależnie od rodzaju oferowanego produktu lub usługi. Drugi z nurtów – podażowy – wyodrębnia branże na podstawie innych kryteriów. Marshall [1972] sugerował przyjęcie homogeniczności procesu produkcji jako wyznacznika definiującego branżę. Tym samym można powiedzieć, że podejście popytowe pozwala na szerokie definiowanie branży, a ujęcie podażowe mocno zawęża jej rozumienie.

Ze względu na różnice i brak konsensusu w podejściach często zamiast pojęcia branży używa się terminu „działalność gospodarcza”. W Unii Europejskiej dane dotyczące działalności gospodarczej gromadzi się zgodnie z ujęciem podażowym. Kraje członkowskie są zobowiązane do prowadzenia statystyk według klasyfikacji NACE Rev. 2 lub jej krajowego odpowiednika (klasyfikacji pochodnej). W Polsce obowiązuje podział działalności gospodarczej według PKD 2007 odwołujący się do unijnych zasad. Wyróżnia się pięć poziomów agregacji danych: sekcje, działy, grupy, klasy i podklasy. Zgodnie z zasadą homogeniczności procesu produkcji [Marshall, 1972] można zakładać, że z branżą powinny być utożsamiane grupy lub klasy. Grupy są wyodrębnione na podstawie analizy „procesu produkcyjnego, przeznaczenia produkcji bądź też charakteru usługi lub charakteru odbiorcy tych usług” [GUS, 2006]. Klasy stanowią głębszy podział uwzględniający „specjalizację procesu produkcyjnego, czy też działalności usługowej” [GUS, 2006].

Przy dyskusji nad poziomem internacjonalizacji branży problem stanowi nie tylko definiowanie branży, ale także rozumienie stopnia internacjonalizacji. Stopień internacjonalizacji, niezależnie od poziomu analizy (przedsiębiorstwo, czy branża), może być interpretowany w różny sposób. Po pierwsze, wielu autorów rozumie go jako miernik stosunku przychodów z działań zagranicznych do przychodów ogółem. W efekcie wiele publikacji powołuje się na udział przychodów eksportowych w ogólnych przychodach firmy czy branży [por. np. Shearmur, Doloreux i Laperriere, 2015; Knight i Cavusigl, 2004; Rodriguez i Nieto,

2012; Ruigrok, Amann i Wagner, 2007]. Podejście to ma swoje uzasadnienie, gdyż pozwala na prosty, ale logiczny podział branż (lub przedsiębiorstw) w zależności od ich zaangażowania na zagranicznych rynkach. Z drugiej jednak strony perspektywa przychodów mówi jedynie o skali (lub inaczej intensywności) internacjonalizacji. W perspektywie branżowej inną zmienną determinującą strukturę zaangażowania międzynarodowego jest stosunek eksporterów (lub szerzej przedsiębiorstw zaangażowanych w zagraniczną kooperację) do łącznej liczby podmiotów zarejestrowanych w branży. Wskaźnik ten nie obrazuje skali tego procesu, lecz uściśla strukturę branży w kontekście umiędzynarodowienia. Innym spojrzeniem na internacjonalizację jest analiza jej szerokości, czyli wymiaru geograficznej koncentracji uczestników branży. Zobrazowaniu tego zjawiska służą różne miary koncentracji lub proste wskaźniki średniej liczby krajów (lub kontynentów), w których są obecne przedsiębiorstwa danej branży.

Istnieją jednak badania, które postrzegają poziom internacjonalizacji jako zmienną wielowymiarową [por. np. Szymura-Tyc, 2013; Sullivan, 1994; Fischer i Reuber, 2008; Stewart, 1997; Shearmur, Doloreux i Laperriere, 2015]. Takie spojrzenie oznacza stworzenie mierników syntetycznych, które pozwalają na uchwycenie kilku wymiarów internacjonalizacji jednocześnie. Wybór odpowiedniego konstruktów wskaźnika poziomu internacjonalizacji jest kluczowy, ale równocześnie musi być podyktowany celem badania. Makhija, Kim i Williamson [1997, s. 681] zaznaczają, że niezależnie od ostatecznego kształtu stopień ten powinien:

- dobrze oddawać strukturę branży, tzn. brać pod uwagę wszystkich lub możliwie wielu uczestników branży, a nie jedynie wybranych przedstawicieli,
- pozwalać na znaczące zróżnicowanie badanej grupy,
- oddawać fakt kreowania wartości dodanej na zagranicznych rynkach.

Biorąc pod uwagę wspomniane wytyczne, nie zawsze łatwo jednoznacznie rozstrzygnąć, czy powinno się stosować mierniki proste, czy też syntetyczne. W ostatnich latach można zauważyć wskazanie, aby w pomiarze *stricte* stopnia internacjonalizacji stosować mierniki syntetyczne, natomiast w badaniach, gdzie poziom umiędzynarodowienia stanowi tło innych zjawisk, stosować miary proste.

2. Efektywność finansowa jako miara pozycji konkurencyjnej branży

Definiując pojęcie efektywności, należy mieć w pamięci jej kontekst w badaniach dotyczących szeroko rozumianego umiędzynarodowienia firm i branż. Efektywność bardzo często jest wiązana z pojęciem konkurencyjności, czyli

wielowymiarowym, porównawczym obrazem badanego obiektu [Gorynia, 2009, 2010]. Jednym z powszechnych modeli przedstawiających złożoność tego pojęcia jest powołanie się na konkurencyjność *ex ante* i *ex post* [Gorynia, 2009], czyli wskazanie kluczowych elementów konkurencyjności:

- potencjału konkurencyjnego,
- strategii konkurencyjnej,
- pozycji konkurencyjnej.

Pojęcie efektywności bardzo często jest utożsamiane z jednym z wymienionych elementów, mianowicie z pozycją konkurencyjną. Pozycja konkurencyjna jest miarą wynikową, która bezpośrednio zależy od posiadanego potencjału konkurencyjnego i stosowanej strategii. Pojęcie to jest odnoszone do wielu poziomów badawczych, a w pracach dotyczących biznesu międzynarodowego najczęściej dotyka poziomu mikro. W niniejszym opracowaniu efektywność będzie nas interesowała w kontekście poziomu mezoekonomicznego, a dokładniej w odniesieniu do branż.

Jeśli przyjąć założenie, że mimo różnic w jednostkach analizy efektywność powinna obrazować podobne zjawiska, można próbować przełożyć logikę pomiaru efektywności w przedsiębiorstwach na pomiar efektywności branż. SkaWińska [2002] twierdzi, że w odniesieniu do firm koncept ten będzie mówił o rynkowej sile przedsiębiorstwa, tzn. jego udziałach w rynku, sytuacji finansowej i zdolności do zrównoważonego wzrostu. Odnosząc to do poziomu mezoekonomicznego, można poszukiwać informacji o udziale w krajowym PKB, ogólnej sytuacji finansowej całej branży i tempa jej rozwoju. Inni (np. Pierściołek [2008]; Venkatraman i Ramanujam [1986]) ograniczają się w swojej analizie głównie do czynników finansowych obrazujących sytuację przedsiębiorstwa. Utożsamianie efektywności ze wskaźnikami finansowymi jest dla badaczy dość wygodne, gdyż w przypadku przedsiębiorstwa miary te wskazują (a przynajmniej powinny wskazywać), na ile organizacja firmy pozwala na osiągnięcie zadowalających rezultatów, a w przypadku branży, na ile dany obszar działalności jest wart potencjalnych inwestycji. Istnieje jednak spór odnośnie do wyboru adekwatnych miar, nawet przy założeniu wykorzystania tylko wskaźników finansowych.

Nauki o zarządzaniu sugerują jednak, że dążenie do osiągnięcia efektywności finansowej nie jest faktycznym zamiarem wielu przedsiębiorstw [Trąpczyński, 2014]. Dla przykładu przynależność do grupy kapitałowej może oznaczać, że różne spółki będą miały wyznaczone odmienne cele działalności, co w praktyce oznacza, że nie wszystkie będą dążyły do generowania nadzwyczajnych wyników finansowych. W zależności od celowości ich działania może się oka-

zać, że efektywność takich firm rozumiana jako stopień realizacji wyznaczonych działań [Gasparski, 1999] będzie bardzo wysoka, mimo iż efektywność *stricte* finansowa będzie niezadowalająca. Liczba i wielkość obrotów takich przedsiębiorstw będzie się natomiast przekładała na obraz całej branży.

Jak dotychczas wykazano, logiczne jest, aby efektywność operacjonalizować zarówno za pomocą miar ilościowych, np. poprzez użycie wskaźników finansowych, jak i miar jakościowych odpowiadających na pytanie, na ile są spełnione założenia i dążenia podmiotów gospodarczych. Teoretycznie rozróżnienie to można by także próbować zastosować do analizy branżowej. W praktyce jednak pozyskanie danych dotyczących tak mgliście zdefiniowanej miary, jak stopień realizacji celów przedsiębiorstw w branży wyraźnie sugeruje, że w przypadku poziomu mezoekonomicznego ciężar analizy zostanie przeniesiony na aspekty wydajności. W niniejszych badaniach empirycznych były rozważane dwa wskaźniki – zyskowność branży rozumiana jako stopa zysku netto branży oraz stopa jej wartości dodanej. Jednak ze względu na niepełną informację na temat wartości dodanej analizowanych branż ostatecznie w badaniu zostanie zastosowana jedynie stopa zysku netto.

3. Wymiary internacjonalizacji a efektywność finansowa polskich branż

Analiza literaturowa nie dała odpowiedzi na pytanie, jakie modele ekonometryczne najczęściej znajdują zastosowanie w analizie branżowej. Stąd na podstawie wstępnej analizy dostępnych danych statystycznych i po uwzględnieniu rodzaju danych zastosowano modele panelowe. Pozyskane dane tworzą panel zbilansowany (przekrojowo-czasowy), ponieważ w całym analizowanym okresie (2007-2014) był dostępny komplet informacji o wszystkich wyselekcjonowanych branżach. Dobór okresu badawczego był uwarunkowany zmiennymi w tym czasie warunkami ekonomicznymi w Polsce i na świecie (wystąpienie kryzysu gospodarczego), co pozwalało na testowanie zależności w zmiennych okolicznościach. W modelu uwzględniono zmienną zależną obrazującą zyskowność branży oraz zmienne niezależne dotyczące stopnia jej umiędzynarodowienia, a także zmienne kontrolne (tabela 1). Próba badawcza obejmowała 441 z 532 aktywnych w Polsce branż o charakterze zarówno produkcyjnym, jak i nieprodukcyjnym.

Tabela 1. Operacjonalizacja zmiennych badania

Rodzaj	Zmienna	Operacjonalizacja	Źródło danych
Zależna	Zyskowność branży	Stopa zysku netto branży	Baza Pont-Info Gospodarka (na podstawie GUS)
Niezależna	Przychody z działalności zagranicznej	Wskaźnik przychodów uzyskiwanych na zagranicznych rynkach w stosunku do przychodów ogółem	Baza Pont-Info Gospodarka (na podstawie GUS)
Niezależna	Liczba eksporterów	Wskaźnik liczby eksporterów do liczby zarejestrowanych podmiotów gospodarczych danej branży	Baza Pont-Info Gospodarka (na podstawie GUS)
Niezależna	Dominująca forma działalności	Zmienna dychotomiczna określająca przeważającą formę internacjonalizacji: 0 – dla form niekapitałowych, 1 dla form kapitałowych (podział na podstawie przychodów uzyskiwanych na zagranicznych rynkach)	Dane GUS i NBP
Kontrolna	Wielkość branży	Liczba osób zatrudnionych w branży	Baza Pont-Info Gospodarka (na podstawie GUS)
Kontrolna	Typ branży	Klasyfikacja Eurostat [skala numeryczna]	Baza Pont-Info Gospodarka (na podstawie GUS)
Kontrolna	Dotacje	Wskaźnik wielkości dotacji dla branży w stosunku do przychodów ogółem branży [%]	Baza Pont-Info Gospodarka (na podstawie GUS)

Źródło: Opracowanie własne.

Przy wyborze estymatora modelu oparto się na testach Walda oraz Breuschy-Pagana (testy diagnostyczne dla modeli panelowych), które pozwoliły zdiagnozować, czy w modelu można zauważyć istotne efekty indywidualne. Wśród alternatyw modeli brano pod uwagę klasyczną metodę najmniejszych kwadratów (KMNK), a także estymator o ustalonych albo losowych efektach. Ze względu na wynik testu Walda (test o łącznej istotności nierówności średnich grupowych) ostatecznie posłużono się metodą najmniejszych kwadratów, chociaż test Breuschy-Pagana wskazał także na możliwość zastosowania estymatora o losowych efektach indywidualnych. W kolejnym kroku przeprowadzono test White'a w celu wykluczenia heteroskedastyczności składników losowych. Otrzymana wartość sugerowała, że nie ma podstaw, by odrzucić hipotezę o homoskedastyczności składników losowych, stąd nie stosowano ważonej metody najmniejszych kwadratów. Zakłada się zatem, że oszacowane estymatory są nieobciążone, zgodne i efektywne.

Ogólna trafność modelu mierzona wartością R kwadrat jest dostatecznie wysoka, gdyż wyjaśnia 52% zmienności rentowności branży. Warto nadmienić, że w analogicznych badaniach nad rentownością przedsiębiorstw (czyli przy uwzględnieniu innego poziomu badawczego) akceptowano modele, które miały nawet niższy wskaźnik determinacji [por. np. Fischer i Reuber 2008].

Tabela 2. Operacjonalizacja zmiennych badania

Zmienna	Współczynnik	Błąd st.	Stat. t	Wartość p	Istotność
Stała	5,26	0,38	13,79	<0,00001	***
Przychody z działalności zagranicznej	0,29	0,46	2,56	0,01	**
Liczba eksporterów	-0,08	0,37	-0,22	0,83	
Dominująca forma działalności	-0,10	0,41	-0,35	0,74	
Typ	-0,25	0,16	-1,59	0,11	
Wielkość	0,12	0,04	12,07	<0,00001	***
Dotacje	0,51	2,29	0,22	0,82	
Cykl życia	3,52	1,42	2,48	0,01	**
R ²					0,52
Skorygowany R ²					0,51
AIC					7672,71
BIC					7714,05
HQC					7687,66

*** zmienna istotna przy poziomie istotności 1%; ** zmienna istotna przy poziomie istotności 5%; * zmienna istotna przy poziomie istotności 10%.

Źródło: Opracowanie własne.

Jak pokazują wyniki estymacji przedstawione w tabeli 2, tylko jeden z trzech rozpatrywanych wymiarów internacjonalizacji okazał się mieć istotny wpływ na zyskowność branży – przychody z rynków zagranicznych. Statystycznie nieistotne okazały się natomiast wskaźniki liczby eksporterów oraz dominująca forma działalności. Wśród zmiennych kontrolnych istotny wpływ wykazały wielkość branży, a także fazy cyklu życia branży.

Badanie empiryczne przedstawione w niniejszym opracowaniu stanowi jedynie przyczynek do badań w zakresie poziomu internacjonalizacji branży, jego rozwoju i wpływu na efektywność tych branż. Stąd zawiera w sobie wiele ograniczeń, które autorka ma nadzieję wyeliminować w kolejnych badaniach. Niemniej stawianym sobie celem była jedynie weryfikacja, czy na poziomie branży istnieje zależność między działaniami zagranicznymi a efektywnością w kontekście uzyskiwanych wyników finansowych.

Zawężony zakres badania stanowi jego pierwsze ograniczenie. Oznacza bowiem, że pod uwagę jest brany tylko i wyłącznie aspekt umiędzynarodowienia – jej przychody, struktura i firma działalności. Ze względu na brak danych i nie-

możność włączenia w analizę aspektu koncentracji geograficznej trudno przesądzać, czy kierunki ekspansji, a zatem zasięg geograficzny branży także nie będzie decydował o jej zyskowności. Inną, być może wartą zbadania kwestią jest rozkład tych działań w zależności od pochodzenia kapitałowego analizowanych w branży firm. Rozszerzenie analizy o wspomniane czy inne aspekty powoduje zmianę rozumienia stopnia internacjonalizacji branży z wąskiego na szeroki, ale jest jak najbardziej uzasadniony. Stąd, jak wspomniano wcześniej, obecne badania mają stanowić jedynie wstęp, który w wyniku choć częściowego potwierdzenia istnienia tych relacji może zapoczątkować nowe pole analiz.

Ograniczeniem wynikającym z charakterystyki poziomu badawczego jest fakt, iż prowadzenie badań wśród branż, a nie przedsiębiorstw stwarza problemy natury porządkowej. Zgodnie z klasyfikacją PKD 2007 lub Nace Rev. 2 firmy prowadzące działalność w różnych obszarach, jeśli nie jest ona sprawozdawczo rozgraniczona, są przypisywane tylko i wyłącznie do jednego obszaru. Choć może to powodować pewne wątpliwości natury jakości analizowanych danych, jest jednocześnie pewnym ujednoczeniem systemu sprawozdawczości stosowanej w Europie klasyfikacji. Pozwala to zakładać porównywalność uzyskiwanych wyników między różnymi krajami. Kolejne ograniczenie badania stanowi próba badawcza. Ze względu na brak niektórych istotnych informacji nie jest możliwe włączenie w badanie aż 71 branż. Jednak z uwagi na tajemnicę statystyczną pozyskanie tych danych jest obecnie niemożliwe.

Podsumowanie

Istnieje przekonanie, że im wyższy stopień internacjonalizacji branż, tym większe korzyści dla jej uczestników, a także dla całej gospodarki. Intensyfikacja internacjonalizacji zmienia strukturę branży, jej ekspozycję na działanie czynników zewnętrznych i tym samym wymusza adaptację w celu rozwoju, a czasem przetrwania. Jednak internacjonalizacja ma swoje wymiary i nie wszystkie z nich w ten sam sposób wpływają na jej finansową efektywność. Kluczowym aspektem w przypadku polskiej gospodarki okazała się intensywność działalności zagranicznej przedsiębiorstw, jednak pozostałe aspekty, takie jak formy zagranicznej kooperacji czy też kwestia liczby eksporterów, okazały się dla tych relacji statystycznie nieistotne.

Literatura

- Fischer E., Reuber B. (2008), *Survival of the Fittest. Which SMEs Internationalize Most Extensively and Effectively?* Conference Board of Ottawa, Ottawa.
- Gasparski W. (1999), *Prakseologia*, Oficyna Wydawnicza Warszawskiej Szkoły Zarządzania Szkoły Wyższej, Warszawa.
- Gorynia M. (1995), *Mezoeconomia – modele samoregulacji branży*, „*Ekonomista*”, nr 5-6, s. 816-837.
- Gorynia M. (2009), *Teoretyczne aspekty konkurencyjności* [w:] M. Gorynia, E. Łąźniewska (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, WN PWN, Warszawa.
- Gorynia M. (2010), *Konkurencyjność w ujęciu mikroekonomicznym* [w:] M. Gorynia, E. Łąźniewska (red.), *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, WN PWN, Warszawa.
- Gorynia M. (2017), *Nauki ekonomiczne wobec globalnych i regionalnych wyzwań drugiej dekady XXI wieku* [w:] C. Zając (red.), *Nauki Ekonomiczne w XXI wieku – dylematy, wyzwania, perspektywy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Wrocław, s. 11-22.
- GUS (2006), *Zasady metodyczne budowy Polskiej Klasyfikacji Działalności*, www.stat.gov.pl.
- Knight G.A., Cavusgil S.T. (2004), *Innovation, Organizational Capabilities, and the Born-global Firm*, “*Journal of International Business Studies*”, Vol. 35, No. 1, s. 124-141.
- Makhija M.V., Kim K., Williamson S.D. (1997), *Measuring Globalization of Industries Using a National Industry Approach: Empirical Evidence across Five Countries and over Time*, “*Journal of International Business Studies*”, Vol. 28, No. 4, s. 679-710.
- Marshall A. (1972), *Principles of Economics*, Macmillan, London.
- Pierścionek Z. (2008), *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, WN PWN, Warszawa.
- Porter M.E. (1986), *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, Boston.
- Porter M.E. (1998), *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York.
- Robinson J. (1969), *The Economics of Imperfect Competition*, London.
- Rodriguez A., Nieto M.J. (2012), *The Internationalization of Knowledge-intensive Business Services: The Effect of Collaboration and the Mediating Role of Innovation*, “*The Service Industries Journal*”, Vol. 30, No. 5, s. 1057-1075.
- Ruigrok W., Amann W., Wagner H. (2007), *The Internationalization-performance Relationship at Swiss Firms: A Test of the S-shape and Extreme Degrees of Internationalization*, “*Management International Review*”, Vol. 47, No. 3, s. 349-368.
- Shearmur R., Doloreux D., Laperriere A. (2015), *Is the Degree of Internationalization Associated with the Use of Knowledge Intensive Services or with Innovation?* “*International Business Review*”, Vol. 24, No. 3, s. 457-465.

- Skawińska E. (2002), *Konkurencyjność przedsiębiorstw – nowe podejście*, WN PWN, Warszawa-Poznań.
- Stewart D.B. (1997), *Domestic Competitive Strategy and Export Marketing Strategy: The Impact of Fit on the Degree of Internationalisation of SMEs*, “Journal of Marketing Management”, Vol. 13, s. 105-117.
- Sullivan D. (1994), *Measuring the Degree of Internationalisation of a Firm*, “Journal of International Business Studies”, Vol. 25, No. 2, s. 325-342.
- Szymura-Tyc M. (2013), *Measuring the Degree of Firms’ Internationalization at Their Early Stages of International Commitment*, “Journal of Economics and Management”, Vol. 13, s. 101-118.
- Trapczyński P. (2014), *Determinanty efektywności zagranicznych inwestycji bezpośrednich w procesie umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw*, Uniwersytet Ekonomiczny, Poznań (rozprawa doktorska).
- Venkatraman N., Ramanujam V. (1986), *Measurement of Business Performance in Strategy Research: A Comparison of Approaches*, “The Academy of Management Review”, Vol. 11, No. 4, s. 801-814.

INDUSTRY INTERNATIONALIZATION DIMENSIONS IN INDUSTRY EFFICIENCY RESEARCH

Summary: Although research based on the mesoeconomic perspective is gaining momentum and the industry aspects are brought to light, it is still a relatively underresearched area. The following article describes the dependencies between industry internationalization degree (and its dimensions) and industry financial efficiency. The empirical study is based on 441 production and non-production industries in Poland.

Keywords: industry internationalization, efficiency, competitive position.