

MAŁGORZATA RÓSZKIEWICZ

Kolegium Analiz Ekonomicznych
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Wykorzystanie podejścia wielopoziomowego do identyfikacji struktury zależności między wynikami ekonomicznymi przedsiębiorstw i poziomem ich zaangażowania w tworzenie aliansów oraz w internacjonalizację prowadzonej działalności

1. Wstęp

Powszechnie już uznaje się, że czynnikiem sprzyjającym podnoszeniu wyników ekonomicznych przedsiębiorstw i wzrostu ich konkurencyjności jest współpraca między przedsiębiorstwami, czyli tzw. alianse biznesowe¹. Od kilku lat jako czynnik osiągania przewagi konkurencyjnej nad przedsiębiorstwami lokalnymi wskazuje się w literaturze poświęconej zagadnieniom umiędzynarodowienia² internacjonalizację prowadzonej działalności, czyli zorientowanie firmy na rynki zagraniczne³. W poszukiwaniu tej przewagi autorzy upatrują przyczynę znacznego rozprzestrzeniania się procesu internacjonalizacji, który – jak wskazują badania empiryczne – obejmuje zarówno wielkie firmy, jak i małe

¹ J.D. Daniels, J. Bracker, *Profit performance: Do foreign operations make a difference?*, „Management International Review” 1989, vol. 1, no. 29, s. 46–56; J. Stopford, J.H. Dunning, *The world directory of the multinational enterprises 1982–1983*, Gale Research Company, Detroit 1983.

² Określenia „umiędzynarodowienie” oraz „internacjonalizacja” są traktowane jako synonimy.

³ J. Johanson, J.E. Vahlne, *The internationalization process of the firm*, „Journal of International Business Studies” 1977, no. 8, s. 23–32; W. Ruigrok, H. Wagner, *Internationalization and performance: An organizational learning perspective*, „Management International Review” 2003, First Quarter, vol. 43, s. 63–83; F.J. Contractor, *Is International Business Good for Companies? The Evolutionary or Multi-Stage theory of Internationalization vs Transaction Costs Perspective*, „Management International Review” 2007, vol. 3, no. 47, s. 453–475.

i średnie przedsiębiorstwa⁴. Jednym z elementów tej dyskusji w literaturze tematu jest postać modelu zależności wyników ekonomicznych przedsiębiorstwa względem obu tych procesów⁵. W przypadku oddziaływania współpracy na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw nie zdefiniowano ściśle określonej postaci modelu. Niemniej istnieje zgodność poglądów odnośnie do tego, że zależność ta jest dodatnia, a niektórzy autorzy przyjmują, że związek ten ma postać liniową. Z kolei w przypadku wpływu internacjonalizacji na wyniki ekonomiczne zdania są podzielone. Wyniki badań empirycznych wskazywały, że zależność ta może mieć zarówno postać krzywoliniową, jak i liniową, a także mieszaną w zależności od stopnia zaangażowania w internacjonalizację⁶. Większość analiz prowadzonych w tym obszarze koncentruje się jednak jedynie na prostej ocenie zakresu współwystępowania różnorodnych wskaźników opisujących intensywność zaangażowania w internacjonalizację oraz zaangażowania we współpracę i wybranych wyników ekonomicznych⁷. Tematem praktycznie niepodejmowanym w literaturze tematu jest zaś próba konstrukcji zagregowanych miar poziomu zaangażowania w oba procesy oraz powiązania tego zaangażowania z wynikami ekonomicznymi przedsiębiorstw.

W badaniu zrealizowanym w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie⁸ podjęto próbę analizy związku wyników ekonomicznych polskich przedsiębiorstw średniej wielkości z poziomem ich zaangażowania w internacjonalizację oraz w procesy współpracy, mając świadomość, że – jak wskazują wyniki nielicznych badań – polskie firmy nie są wysoce zinternacjonalizowane, a literatura tematu sygnalizuje także niski poziom współpracy oraz deklarowanej skłonności do takich zachowań⁹. Badanie empiryczne przeprowadzono w 2010 r. na losowej próbie warstwowej z 310 efektywnie zrealizowanymi wywiadami w grupie małych

⁴ N. Pangarkar, *Internationalization and performance of small- and medium-sized enterprises*, „Journal of World Business” 2008, no. 43, s. 479–481.

⁵ B. Kogut, U. Zander, *Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation*, „Journal of International Business Studies” 1993, vol. 4, no. 24, s. 516–529; D. Sullivan, *Measuring the degree of internationalization of a firm*, „Journal of International Business Studies” 1994, vol. 25, no. 2, s. 325–342; W. Ruigrok, H. Wagner, op.cit.

⁶ F.J. Contractor, op.cit.

⁷ J. Hagemeyer, M. Kolasa, *Internationalization and economic performance of enterprises: evidence from firm-level data*, NBP Working Paper, no. 51, Warszawa 2008, s. 74–100.

⁸ Badanie zrealizowano w ramach badania statutowego w Kolegium Gospodarki Światowej Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie pod kierownictwem dr hab. M. Strzyżewskiej prof. SGH

⁹ B. Mikołajczyk, *Cele i strategie działania polskich przedsiębiorstw w perspektywie roku 2008 – wyniki badań*, w: *Biznes międzynarodowy a internacjonalizacja gospodarki narodowej*, red. E. Najlepszy, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2005.

i średnich przedsiębiorstw. Celem artykułu jest próba rozpoznania struktury zależności między wynikami ekonomicznymi przedsiębiorstw oraz intensywnością zaangażowania we współpracę i internacjonalizację, przy wykorzystaniu formuły dwupoziomowego modelu regresji dla zebranych danych empirycznych.

2. Podejście badawcze

W zrealizowanym podejściu badawczym za M. Strzyżewską¹⁰ przyjęto, że internacjonalizacja może być określona jako realizowanie operacji na rynkach zagranicznych, a jej wskaźnikami są:

- równoczesne wykorzystywanie eksportu oraz innych sposobów działania na rynku,
- zaangażowanie w sposoby działania na rynku inne niż eksport,
- zaangażowanie w eksport niezależnie od jego formy,
- liczba obsługiwanych rynków,
- udział wartości środków trwałych ulokowanych za granicą w wartości środków trwałych ogółem,
- okres działania na rynkach zagranicznych,
- udział sprzedaży zagranicznej w sprzedaży ogółem.

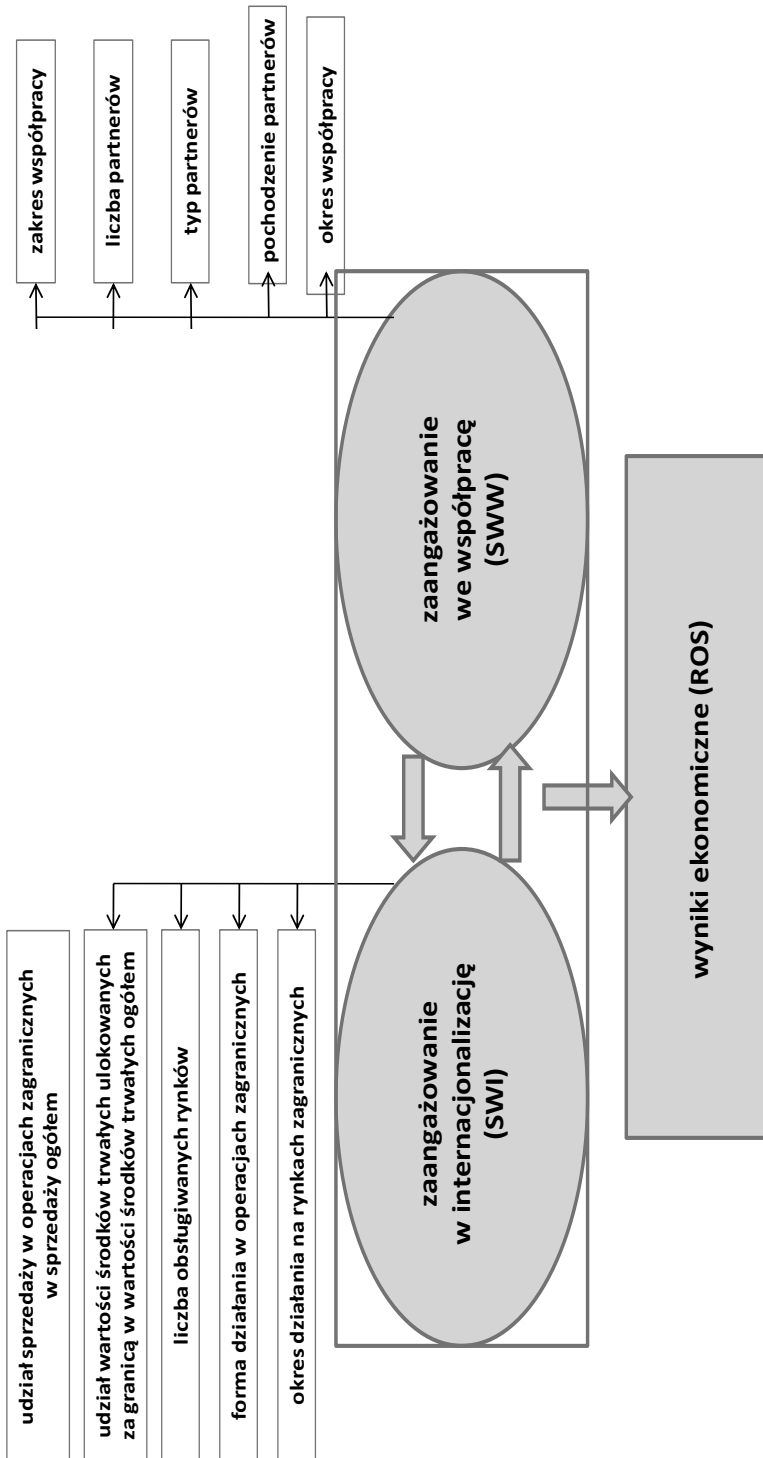
Również za Strzyżewską¹¹ w przeprowadzonej analizie przyjęto za współpracę wspólne decydowanie i działanie w celu osiągnięcia korzyści przez każdą z zaangażowanych stron, którymi są niezależne prawnie przedsiębiorstwa. Przy czym współpracą nie są jednorazowe transakcje rynkowe, lecz działania o dłuższym horyzoncie czasowym oraz działania powtarzane. Tak rozumiana współpraca obejmuje legalne relacje między wskazanymi podmiotami. Jej wskaźnikami są¹²:

- zakres współpracy, obejmujący produkcję, doskonalenie technologii, kształtowanie nowych produktów, dystrybucję, obsługę klientów i promocję,
- liczba partnerów,
- typ partnerów, wśród których występują zarówno konkurenci, jak i dostawcy oraz nabywcy i pośrednicy,

¹⁰ M. Strzyżewska, *Współpraca między przedsiębiorstwami – odniesienie do polskiej praktyki*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.

¹¹ Ibidem.

¹² Ibidem.



Rysunek 1. Diagram ścieżkowy zależności rentowności ze sprzedaży na rynkach zagranicznych względem zaangażowania w internacjonalizację i we współpracę

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Strzyżewska, *Współpraca między przedsiębiorstwami – odniesienie do polskiej praktyki*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.

- pochodzenie partnerów, wśród których występują zarówno firmy zagraniczne, jak i firmy polskie,
- okres współpracy.

W przeprowadzonej analizie za wskaźnik wyników ekonomicznych przyjęto poziom rentowności ze sprzedaży na rynkach zagranicznych. Rozważono ponadto takie wskaźniki, jak: zysk netto, wzrost sprzedaży oraz różnie liczone wskaźniki rentowności (rentowność kapitału własnego ROE oraz wskaźnik zysku netto do wartości aktywów ROA¹³). O wyborze rentowności ze sprzedaży na rynkach zagranicznych jako miary opisującej wyniki ekonomiczne badanych przedsiębiorstw zdecydowała dostępność danych empirycznych. Biorąc pod uwagę zakres rozważanych zjawisk, w celu weryfikacji hipotezy o synergicznym oddziaływaniu obu form zaangażowania na wyniki ekonomiczne polskich średnich przedsiębiorstw zastosowano podejście wielowymiarowe. Analizowany model zależności przyjął zatem postać, który ilustruje diagram ścieżkowy przedstawiony na rysunku 1.

3. Metoda badawcza

W pierwszej kolejności dokonano wyskalowania obu zmiennych niezależnych opisujących zaangażowanie badanych przedsiębiorstw w oba procesy. W konstrukcji zmiennych zagregowanych mierzących poziom zaangażowania w internacjonalizację (SWI) oraz poziom zaangażowania we współpracę (SWW) wykorzystano koncepcję skali sumarycznej. Oznacza to, że wszystkie składniki pełniące rolę zmiennych diagnozujących poziom zaangażowania w oba procesy pełnią równorzędną rolę w kształtowaniu zagregowanego wskaźnika, zjawisko zaś, które za pomocą tego wskaźnika jest zoperacjonalizowane, ma naturę jednowymiarową. Analiza rzetelności i jednowymiarowości zaproponowanych przez Strzyżewską wskaźników zaangażowania w internacjonalizację oraz zaangażowania we współpracę potwierdziła dobre własności zmiennych zagregowanych¹⁴. W budowaniu każdego ze wskaźników zagregowanych zrealizowano procedurę dwuetapową. W pierwszej kolejności, zgodnie z wymaganiami

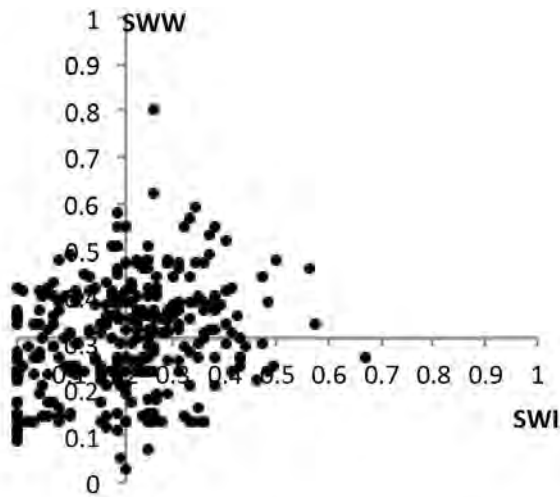
¹³ Na podstawie sugestii przedstawionych w: D. Sullivan, *Measuring the degree of internationalization of a firm*, „Journal of International Business Studies” 1994, vol. 25, no. 2, s. 328–329.

¹⁴ Por. M. Rószkiewicz, M. Strzyżewska, *Zależność między zaangażowaniem w internacjonalizację oraz we współpracę gospodarczą a zmianami w poziomie rentowności sprzedaży*

wielowymiarowej analizy porównawczej, dokonano normalizacji zmiennych wskaźnikowych obserwowanych empirycznie. Regułą normalizacji dostosowano do faktu, iż wszystkie zmienne obserwowane empirycznie były zdefiniowane jako stymulanty zarówno w przypadku zaangażowania w internacjonalizację, jak i w przypadku zaangażowania we współpracę. W drugim etapie dokonano konstrukcji wskaźników zaangażowania odpowiednio w internacjonalizację i we współpracę. Wskaźniki te powstały przez zastosowanie formuły addytywnej i reguły średniej arytmetycznej ze znormalizowanych zmiennych obserwowanych empirycznie. Tak skonstruowane wskaźniki zagregowane przyjęły wartości z przedziału $<0, 1>$, co ułatwia ich interpretację.

4. Współwystępowanie zaangażowania we współpracę oraz w internacjonalizację z wynikami ekonomicznymi przedsiębiorstw

Sprawdzenie, czy występuje efekt synergii w oddziaływaniu zaangażowania w internacjonalizację i zaangażowania we współpracę w kształtowaniu wyników ekonomicznych przedsiębiorstw, przeprowadzono przez eksplorację danych. Słabe skorelowanie obu zmiennych syntetycznych opisujących zaangażowanie w oba rozważane procesy, na poziomie 0,25 ($p < 0,001$), skłania do naturalnego w tej sytuacji podziału badanej grupy na cztery podgrupy przedsiębiorstw, które plasują badane jednostki w czterech podstawowych ćwiartkach układu współrzędnych zdefiniowanych przez wartości obu zmiennych ze środkiem wyznaczonym przez ich wartości średnie, co ilustruje rysunek 2. Grupę pierwszą (pierwsza ćwiartka) stanowią przedsiębiorstwa o zaangażowaniu w oba procesy na poziomie co najmniej takim jak wartości średnie. Grupa druga (druga ćwiartka) to przedsiębiorstwa o zaangażowaniu w internacjonalizację na poziomie co najmniej takim jak wartość średnia oraz zaangażowaniu we współpracę na poziomie poniżej średniej. Grupę trzecią (trzecia ćwiartka) tworzą przedsiębiorstwa o zaangażowaniu w oba procesy na poziomie poniżej wartości średnich, grupę czwartą (czwarta ćwiartka) zaś przedsiębiorstwa o zaangażowaniu w internacjonalizację na poziomie poniżej wartości średniej oraz zaangażowaniu we współpracę na poziomie co najmniej takim jak wartość średnia.



Rysunek 2. Rozkład obserwacji ze względu na zaangażowanie w internacjonalizację (SWI) oraz zaangażowanie we współpracę (SWW)

Źródło: opracowanie własne.

Wyodrębnione segmenty różnią się istotnie ze względu na strukturę kapitałową ($p < 0,001$), długość okresu prowadzenia działalności ($p = 0,06$) oraz rodzaj prowadzonej działalności ($p < 0,001$). Charakterystyczne jest to, że w segmencie pierwszym i drugim, a więc o relatywnie wyższym zaangażowaniu w internacjonalizację w porównaniu ze średnim zaangażowaniem, częściej niż w zbiorowości ogółem występowały firmy przetwórcze o kapitale zagranicznym lub mieszanym, w segmentach trzecim i czwartym zaś firmy usługowe o kapitale wyłącznie polskim. Najstarsze firmy występują w segmencie pierwszym i czwartym, o relatywnie wyższym w porównaniu ze średnią ogólną zaangażowaniu we współpracę (średni wiek odpowiednio 23,7 roku i 24 lata), najmłodsze zaś w segmencie trzecim, o najniższym zaangażowaniu w oba procesy (średni wiek 18,8 roku). Struktury te ilustrują dane zestawione w tabeli 1.

Każda z wyodrębnionych grup przedsiębiorstw charakteryzuje się innym poziomem wyników ekonomicznych, mierzonym przez rentowność ze sprzedaży na rynkach zagranicznych, a odnotowane różnice okazały się statystycznie istotne ($p < 0,001$), jednak nie dotyczy to wszystkich porównań parami. Wartości średnie zmiennej zależnej oraz obu zmiennych niezależnych w wyodrębnionych czterech podgrupach przedsiębiorstw zestawiono w tabeli 2.

Tabela 1. Struktury wyodrębnionych grup przedsiębiorstw ze względu na strukturę kapitałową, średni okres prowadzonej działalności oraz rodzaj działalności

Wyszczególnienie	Numer grupy				Ogółem
	1	2	3	4	
Kapitał wyłącznie polski	69,1%	71,4%	84,7%	92,2%	78,6%
Kapitał wyłącznie zagraniczny	17,5%	17,5%	5,9%	3,1%	11,3%
Kapitał mieszany	13,4%	11,1%	9,4%	4,7%	10,0%
Ogółem	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Średnia długość okresu prowadzenia działalności w latach	23,7	21,9	18,8	24,0	22,0
Przemysł przetwórczy	97,9%	98,4%	88,2	89,1%	93,5%
Usługi	2,1%	1,6%	11,8%	10,9%	6,5%
Relatywny rozmiar segmentu	31,45	20,4%	27,5%	20,7%	100,0%

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 2. Wartości średnie zaangażowania we współpracę, zaangażowania w internacjonalizację oraz rentowności ze sprzedaży ogółem w wyodrębnionych grupach przedsiębiorstw oraz ogółem

Zmienna	Numer grupy				p^*	Ogółem
	1	2	3	4		
SWI	0,3076	0,3081	-0,0925	0,1139	< 0,001	0,2084
SWW	0,4096	0,2224	0,2026	0,3902	< 0,001	0,3105
Rentowność ze sprzedaży ogółem (w %)	13,79	6,85	8,84	7,40	< 0,001	9,58

* istotność krytyczna dla testu o równości średnich grupowych

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki przedstawione w tabeli 2 wskazują, że przy relatywnie wysokim zaangażowaniu we współpracę i relatywnie wysokim zaangażowaniu w internacjonalizację wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw kształtują się na względnie wysokim poziomie, istotnie wyższym niż średnia ogólna (segment 1), zaś przy relatywnie słabym zaangażowaniu we współpracę i relatywnie słabym zaangażowaniu w internacjonalizację wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw kształtują się na poziomie względnie niskim, istotnie niższym od średniej ogólnej (segment 3). Natomiast przy relatywnie silnym zaangażowaniu w internacjonalizację, istotnie wyższym od średniej ogólnej, lecz słabym zaangażowaniu we współpracę, istotnie niższym od średniej ogólnej, wyniki ekonomiczne kształtują się na umiarkowanym poziomie, nieistotnie różnym od średniej ogólnej (segment 2) i nie różnią się istotnie od wyników ekonomicznych odnotowywanych przy relatywnie niskim

zaangażowaniu w internacjonalizację mimo wysokiego zaangażowania we współpracę (segment 4). Podsumowując wyniki analizy porównawczej badanej grupy przedsiębiorstw, można sądzić, że relatywnie wyższe wyniki ekonomiczne występują tylko wówczas, gdy obie zmienne opisujące zaangażowanie przedsiębiorstw kształtują się na relatywnie wysokim poziomie, silne zaangażowanie we współpracę zaś nie przekłada się na lepsze wyniki, jeśli brakuje silnego zaangażowania w internacjonalizację. Można zatem przypuszczać, że zaangażowanie w internacjonalizację jest moderatorem zależności między zaangażowaniem we współpracę i wynikami ekonomicznymi, mierzonymi stopą rentowności ze sprzedaży na rynkach zagranicznych.

Jeśli hipoteza ta byłaby prawdziwa, to zebrane dane odnoszące się do stopy rentowności powinny mieć strukturę hierarchiczną względem zaangażowania w internacjonalizację. Jako sprawdzian tej hipotezy przyjęto stopień korelacji międzyklasowej, gdzie za zmienną grupującą uznano zaangażowanie w internacjonalizację. Hipotezę mówiącą o takiej strukturze zależności obu rozważanych determinant potwierdziła istotność wariancji międzyklasowej stopy rentowności na rynkach zagranicznych ($p < 0,001$) oraz oszacowany na jej podstawie współczynnik korelacji międzyklasowej, przy założeniu, że klasy wyznacza intensywność zaangażowania w internacjonalizację. Wartość tego współczynnika w procedurze tzw. modelu zerowego dla rentowności ze sprzedaży na rynkach zagranicznych procedury regresji wielopoziomowej oszacowano na poziomie 0,897. Wynik ten dał podstawę do wykorzystania modelu dwupoziomowego regresji rentowności ze sprzedaży na rynkach zagranicznych względem zaangażowania we współpracę na pierwszym poziomie zależności oraz zaangażowania w internacjonalizację na drugim poziomie zależności. W procedurze estymacji parametrów modelu zmienne niezależne obu poziomów wystandaryzowano, co pozwoliło nadać interpretację oszacowanej wartości wyrazu wolnego jako średniej stopy rentowności ze sprzedaży na rynkach zagranicznych. Najwyższe dopasowanie do danych empirycznych i istotne oceny parametrów uzyskano w formule modelu dwupoziomowego z losowym wyrazem wolnym i losowym współczynnikiem regresji, przy założeniu skorelowania współczynnika regresji z wyrazem wolnym. Ogólną postać tzw. najlepszego modelu wyraża zatem następujące równanie:

$$\log Y_{ij} = \gamma_{00} + \gamma_0 ZSWW_{ij} + \gamma_0 ZSWI_{ij} + \gamma_1 ZSWW_{ij} ZSWI_{ij} + u_j ZSWW_{ij} + u_{0j} + e_{ij}, \quad (1)$$

gdzie:

Y_{ij} – rentowność ze sprzedaży na rynkach zagranicznych dla i -tego poziomu standaryzowanego wskaźnika zaangażowania we współpracę (ZSWW) przy

j -tym poziomie standaryzowanego wskaźnika zaangażowania w internacjonalizację (ZSWI);

γ_{00} – wyraz wolny;

γ_0 – współczynnik regresji pierwszego poziomu;

e_{ij} – składnik losowy, odnośnie do którego zakłada się, że jego wartość średnia wynosi zero i ma stałą wariancję;

u_{0j} , u_{1j} – składniki losowe, odnośnie do których zakłada się, że ich wartości średnie równe są zero, a wariancje wynoszą odpowiednio σ^2_{u0} i σ^2_{u1} oraz kowariancja jest różna od zera; są one niezależne od składnika losowego e_{ij} .

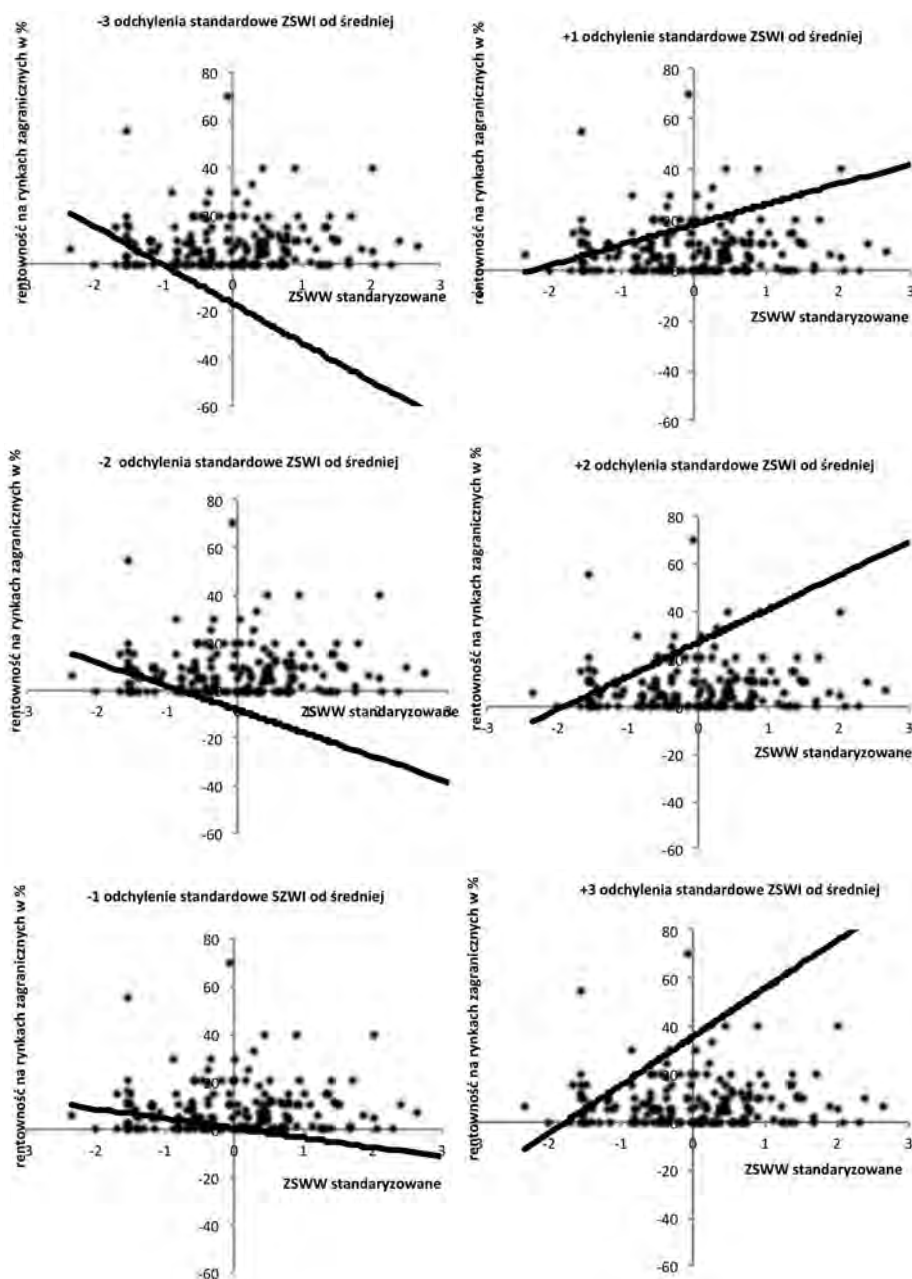
Taka postać modelu oznacza, że zaangażowanie przedsiębiorstw w internacjonalizację miało nie tylko wpływ na średni poziom stopy rentowności, ale również na jej wrażliwość względem zaangażowania we współpracę. Wyniki estymacji parametrów ustalonych oraz losowych modelu regresji dwupoziomowej stopy rentowności ze sprzedaży na rynkach zagranicznych względem standaryzowanych wartości wskaźnika zaangażowania we współpracę (ZSWW) na pierwszym poziomie oraz standaryzowanego wskaźnika zaangażowania w internacjonalizację (ZSWI) na drugim poziomie zestawia tabela 3.

Uzyskane wyniki empiryczne wskazują, że przy niskim zaangażowaniu w internacjonalizację zaangażowanie we współpracę nie prowadziło do wzrostu rentowności, natomiast pozytywny efekt synergii ujawniał się dopiero przy relatywnie wyższym poziomie tego zaangażowania. Im wyższe było zaangażowanie w internacjonalizację, tym silniejszą stymulantą stopy rentowności okazywało się zaangażowanie we współpracę. Zależność stopy rentowności od zaangażowania we współpracę moderowaną przez zaangażowanie w internacjonalizację zilustrowano na przykładzie sześciu charakterystycznych poziomów zaangażowania w internacjonalizację. Najniższe zaangażowanie w internacjonalizację opisano jako trzy odchylenia standardowe poniżej średniej, niskie zaangażowanie jako dwa odchylenia standardowe poniżej średniej, zaś typowe – słabsze zaangażowanie jako jedno odchylenie standardowe poniżej średniej. Z kolei najwyższe zaangażowanie w internacjonalizację opisano jako trzy odchylenia standardowe powyżej średniej, wysokie zaangażowanie jako dwa odchylenia standardowe powyżej średniej, zaś typowe – wyższe zaangażowanie jako jedno odchylenie standardowe powyżej średniej. Przebieg tych zależności na tle zarejestrowanych danych empirycznych przedstawia rysunek 3.

Tabela 3. Wyniki estymacji parametrów ustalonych oraz losowych modelu regresji dwupoziomowej stopy rentowności ze sprzedaży na rynkach zagranicznych względem standaryzowanych wartości wskaźnika zaangażowania we współpracę (ZSWW) na pierwszym poziomie oraz standaryzowanego wskaźnika zaangażowania w internacjonalizację (ZSWI) na drugim poziomie

– 2 logarytm wiarygodności						1180,606
Kryterium informacyjne Akaikiego (AIC)						1192,606
Kryterium Hurvicha i Tsaia (AICC)						1193,128
Kryterium Bozdogana (CAIC)						1217,350
Kryterium bayesowskie Schwarza (BIC)						1211,350
Testy efektów stałych: źródło zmienności			df_1	df_2	F	istotność
Stała			1	138,528	132,61	0,000
ZSWW			1	58,444	4,280	0,043
Oceny parametrów efektów stałych		oszacowanie	błąd stand.	df	t	istotność
Stała (wartość średnia rentowności w %)		9,354644	0,81235	138,528	11,516	0,000
ZSWW		1,990271	0,96204	58,444	2,069	0,043
Oceny parametrów kowariancji (efekty losowe)		oszacowanie	błąd stand.		$Wald$	istotność
Reszta		2,199653	0,773709		2,843	0,004
Stała + ZSWW [obiekt = ZSWI]	UN (1,1)	76,989079	11,881828		6,480	0,000
	UN (2,1)	36,507923	12,874401		2,836	0,005
	UN (2,2)	39,406499	20,124819		1,958	0,050

Źródło: opracowanie własne.



Rysunek 3. Regresja empiryczna i teoretyczna stopy rentowności ze sprzedaży na rynkach zagranicznych względem standaryzowanych wartości wskaźnika zaangażowania we współpracę (ZSWW) w zależności od poziomu standaryzowanych wartości wskaźnika zaangażowania w internacjonalizację (ZSWI)

Źródło: opracowanie własne.

5. Podsumowanie i kierunki dalszych badań

Uzyskane wyniki wskazują, że rozpoczęcie procesu internacjonalizacji aktywizuje podmioty w zakresie współpracy w ogóle, a zawiązywane alianse dostarczają wymiernych korzyści z prowadzonej działalności. Słaba internacjonalizacja polskich firm stanowi zatem barierę wyznaczającą pułap możliwości ich rozwoju. Jej przełamanie otwiera pole do poszukiwania obszarów współpracy, co prowadzi do wyższych korzyści ekonomicznych, które bez tej koincydencji nie są możliwe do osiągnięcia.

Bibliografia

- Contractor F.J., *Is International Business Good for Companies? The Evolutionary or Multi-Stage theory of Internationalization vs Transaction Costs Perspective*, „Management International Review” 2007, vol. 3, no. 47, s. 453–475.
- Daniels J.D., Bracker J., *Profit performance: Do foreign operations make a difference?*, „Management International Review” 1989, vol. 1, no. 29, s. 46–56.
- Hagemeyer J., Kolasa M., *Internationalization and economic performance of enterprises: evidence from firm-level data*, NBP Working Paper, no. 51, Warszawa 2008.
- Johanson J., Vahlne J.E., *The internationalization process of the firm*, „Journal of International Business Studies” 1977, no. 8, s. 23–32.
- Kogut B., Zander U., *Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation*, „Journal of International Business Studies” 1993, vol. 4, no. 24, s. 516–529.
- Mikołajczyk B., *Cele i strategie działania polskich przedsiębiorstw w perspektywie roku 2008 – wyniki badań*, w: *Biznes międzynarodowy a internacjonalizacja gospodarki narodowej*, red. E. Najlepszy, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań 2005.
- Panek T., *Statystyczne metody wielowymiarowej analizy porównawczej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2009.
- Pangarkar N., *Internationalization and performance of small- and medium-sized enterprises*, „Journal of World Business” 2008, no. 43, s. 479–481.
- Rószkiewicz M., Strzyżewska M., *Zależność między zaangażowaniem w internacjonalizację oraz we współpracę gospodarczą a zmianami w poziomie rentowności sprzedaży polskich przedsiębiorstw. Wyniki badania empirycznego*, „Prace i Materiały” Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Gdańskiego, nr 4/8, Gdańsk 2011, s. 319–339.

- Ruigrok W., Wagner H., *Internationalization and performance: An organizational learning perspective*, „Management International Review” 2003, First Quarter, vol. 43, s. 63–83.
- Stopford J., Dunning J.H., *The world directory of the multinational enterprises 1982–1983*, Gale Research Company, Detroit 1983.
- Strzyżewska M., *Współpraca między przedsiębiorstwami – odniesienie do polskiej praktyki*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2011.
- Sullivan D., *Measuring the degree of internationalization of a firm*, „Journal of International Business Studies” 1994, vol. 25, no. 2, s. 325–342.

* * *

Applied multilevel approach to identifying the structure of relationship between economic performance of companies and their commitment to internationalisation and commitment to cooperation

Summary: Research shows that business cooperation is one of the factors that contribute to an improved economic performance of companies and that combined processes of internationalisation and cooperation can bring synergistic effects. The study attempted to link the elements of economic performance in medium-sized Polish companies to the level of their commitment to cooperation and internationalisation. The research used empirical data relating to the sector of small and medium-sized enterprises in Poland from an empirical study conducted in 2010. The research was coordinated by Marianna Strzyżewska, PhD, from the College of World Economy of Warsaw School of Economics. The results of estimation of two-level regression model showed that commitment to internationalisation boosts the relationship between economic performance of small and medium-sized companies and their commitment to cooperation.

Keywords: commitment to internationalisation, commitment to cooperation economic performance of companies, two-level regression