

Rafał Bołoz

Rozwój teorii internacjonalizacji przedsiębiorstwa w naukach ekonomicznych

Streszczenie

Głównym celem artykułu jest określenie charakteru rozwoju teorii internacjonalizacji, czyli określenie tego, czy jest on ewolucyjny, czy rewolucyjny. Opisano podstawowe nurty badawcze, a w ich ramach – ważniejsze koncepcje dotyczące umiędzynarodowienia przedsiębiorstw. Celem pracy jest również ukazanie związków pomiędzy wybranymi konwencjami teorii internacjonalizacji przedsiębiorstw. W artykule wykazano, że rozwój teorii internacjonalizacji przedsiębiorstw ma charakter ewolucyjny z uwagi na komplementarność nurtów badawczych wyodrębnionych na przestrzeni ostatnich lat, w których wykorzystywane są elementy charakterystyczne dla wcześniejszych perspektyw badawczych.

Słowa kluczowe: internacjonalizacja przedsiębiorstw, teoria internacjonalizacji, modele internacjonalizacji, przedsiębiorczość międzynarodowa.

Klasyfikacja JEL: F23, D21.

1. Wprowadzenie

Z powodu pogłębiającej się globalizacji współczesne przedsiębiorstwa funkcjonują w coraz bardziej dynamicznie zmieniającym się i turbulentnym otoczeniu, charakteryzującym się zarówno rosnącą konkurencją, jak i współzależnością podmiotów gospodarczych. Zjawiska te wymuszają na przedsiębiorcach rozpo-

czynanie lub rozszerzanie działalności na rynkach zagranicznych. Szybki rozwój technologii, zwłaszcza teleinformacyjnej (*information and communication technologies* – ICTs) przyspiesza ten proces. Skutkiem tych zmian jest rosnące zainteresowanie internacjonalizacją przedsiębiorstw, zarówno na płaszczyźnie teoretycznej, jak i empirycznej.

W literaturze przedmiotu podjęto kilka prób oceny rozwoju teorii internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Problem badawczy podejmowany w prezentowanej publikacji dotyczy określenia przebiegu rozwoju tych teorii. Celem artykułu jest sformułowanie odpowiedzi na pytanie, czy rozwój teorii internacjonalizacji przedsiębiorstw ma charakter ewolucji, czy rewolucji.

Dodatковым celem pracy jest przedstawienie głównych nurtów badawczych związanych z teoriami internacjonalizacji, a w ich ramach – wybranych modeli umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa. Aby uzupełnić opis przebiegu rozwoju tych teorii, podkreślone zostaną kwestie dotyczące związków pomiędzy ważniejszymi ujęciami. Metodą badawczą wykorzystaną w pracy jest analiza polskiej i zagranicznej literatury przedmiotu.

2. Geneza i typologia teorii internacjonalizacji przedsiębiorstwa

Zjawisko umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw rozpatrywane było już w drugiej połowie XVIII w. w ramach ekonomii klasycznej: m.in. przez A. Smitha – w teorii kosztów absolutnych, oraz D. Ricarda – w teorii kosztów komparatywnych (Przybylska 2013, s. 21). Z uwagi na to, że dominującą w owych czasach formą umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa była wymiana handlowa, internacjonalizację rozpatrywano w kontekście teorii handlu zagranicznego (Wach 2012a, s. 95). Rozważania naukowców skupiały się wówczas na poziomie makro- i mezoekonomicznym, czyli kraju, branż i sektorów (Gorynia i Jankowska 2007). Znaczny wkład w rozwój teorii internacjonalizacji przedsiębiorstwa w tamtym okresie miała znana neoklasyczna teoria obfitości zasobów Heckschera-Ohlina (Daszkiewicz 2015, s. 71). Za sprawą badań przeprowadzonych przez W. Leontiefa (paradoksu Leontiefa), które były empirycznym testem teorii Heckschera-Ohlina, podważającym założenia teorii obfitości (Rynarzewski i Zielińska-Głębocka 2008, s. 114–116), wyłoniły się dwa nowe nurty: wieloczynnikowy oraz neotechnologiczny (Rymarczyk 2004, s. 35). Na uwagę zasługują przede wszystkim prowadzone w ich ramach przez D.B. Keesinga badania nad czynnikiem pracy (Rynarzewski i Zielińska-Głębocka 2008, s. 108), koncepcja luki technologicznej M.V. Posnera (1961), teoria preferencji S.B. Lindera (1961) oraz model cyklu życia produktu R. Vernona (1966), rozwinięty potem m.in. przez S. Hirscha (Zielińska-Głębocka 2012, s. 69).

Internacjonalizacja przedsiębiorstwa jako niezależny nurt badawczy wyodrębniła się na przełomie lat 50. i 60. XX w. Dopóki umiędzynarodowienie przedsiębiorstw ograniczało się do wymiany dóbr i usług, teoria handlu zagranicznego była wystarczająca do wyjaśniania zachodzących w tym zakresie zjawisk. Nowością było dokonywanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które także stały się ważną formą internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Ograniczenia wynikające z obowiązywania teorii handlu zagranicznego, a w szczególności założenie o braku mobilności czynników produkcji, uniemożliwiały wytłumaczenie na jej gruncie zjawiska bezpośrednich inwestycji zagranicznych (Rymarczyk 2004, s. 34). Utorowało to drogę nowym poszukiwaniom, rozważaniom mającym na celu znalezienie rozwiązań lepiej wyjaśniających zachodzące procesy. Konsekwencją tego było sformułowanie nowej grupy teorii, tłumaczących internacjonalizację przedsiębiorstw z perspektywy mikroekonomicznej (Gorynia i Jankowska 2007, s. 1). Przyczyną zapoczątkowania badań na płaszczyźnie mikro, dających początek wielu nowym teoriom, były korporacje międzynarodowe (Przybylska 2013, s. 21). Koncepcja monopolistycznej przewagi przedsiębiorstwa była jedną z pierwszych teorii tego nurtu. S. Hymer (1976) rozpoczął wówczas dyskusję naukową na temat prowadzenia przez przedsiębiorstwa działalności zagranicznej. Do ważnych teorii z tamtego okresu należy niewątpliwie zaliczyć koncepcje: oligopolistycznej reakcji Knickerbockera, internalizacji Buckleya i Cassona, obszarów walutowych Aliberta, kosztów transakcyjnych Williamsona, lokalizacji, systemów wzajemnych powiązań, opcji rzeczywistych, zawłaszczania Magge'a, dywersyfikacji Agmona i Lessarda, międzynarodowej transmisji zasobów Fayerweathera, horyzontów globalnych Aharoniego, konkurencji globalnej Portera oraz słynny paradygmat eklektyczny Dunninga (model OLI) i jego rozwinięcia (Rymarczyk 2004, s. 36–55; Gorynia i Jankowska 2007, s. 21; Wach 2012a, s. 95 i 96; Daszkiewicz i Wach 2013, s. 54; Karasiewicz 2013, s. 109–132; Przybylska 2013, s. 21; Daszkiewicz 2016, s. 31–33). Warto podkreślić, że w opisywanym okresie rozwój teorii internacjonalizacji miał raczej charakter liniowy, nie skokowy, co świadczy o jego ewolucyjnym rozwoju.

Kolejną istotną kwestią jest współczesna użyteczność omówionego dorobku teoretycznego. Przedstawione koncepcje, choć stanowiły silną podbudowę teoretyczną kolejnych propozycji, w dużej mierze nie przystają do realiów współczesnej gospodarki, możliwości wyjaśniania za ich pomocą złożonych mechanizmów procesu internacjonalizacji są ograniczone. Jest to związane z tym, że powstające na przestrzeni lat modele internacjonalizacji były odzwierciedleniem zjawisk zachodzących w danym okresie. Są pewnego rodzaju teoretycznym świadectwem historii umiędzynarodowienia przedsiębiorstw ukazującym ją z różnych perspektyw. Można z tego wywnioskować, że żaden model nie będzie wyczerpująco wyjaśniał tak złożonego zjawiska, jakim jest internacjonalizacja przedsiębiorstw.

A.M. Rugman, A. Verbeke i Q.T. Nguyen (2011) wyróżnili siedem nurtów badawczych w teorii internacjonalizacji: teorie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), modele ewolucyjne (etapowe), paradygmat eklektyczny, teorie internacjonalizacji i kosztów transakcyjnych, podejście szkoły zasobowej, teorie instytucjonalne, grupę teorii międzynarodowych nowych przedsięwzięć (*international new venture* – INV) oraz *born global*. Należy zaznaczyć, że teorie BIZ, internacjonalizacji oraz kosztów transakcyjnych dotyczą przede wszystkim korporacji transnarodowych. Również B. Mtigwe (2006, s. 7) zaproponował ogólną typologię, wyróżniając cztery grupy teorii: klasyczne, niedoskonałości rynku – wczesne, niedoskonałości rynku – późne, teorie internacjonalizacji, w tym koncepcje etapowe, sieciowe oraz przedsiębiorczości międzynarodowej. Według M. Hilmerssona, M. Johanssona, H. Lundberg i S. Papaioannou (2017, s. 24) w badaniach nad internacjonalizacją przedsiębiorstw należy wyodrębnić dwa wiodące nurty: procesowe podejście do umiędzynarodowienia oraz podejście międzynarodowych nowych przedsięwzięć. E. Costa, A.L. Soares i J. Pinho de Sousa (2017, s. 1184) wyróżnili trzy główne nurty, w których uwzględniono małe i średnie przedsiębiorstwa (MŚP): podejście inkrementalne (etapowe), koncepcje sieciowe oraz perspektywę szkoły przedsiębiorczości międzynarodowej. Y. Chandra i I.F. Wilkinson (2017, s. 691) zaproponowali podział na cztery grupy teorii: oparte na teorii stosunków międzynarodowych, etapowe, oparte na możliwościach (*opportunity-based view of internationalisation* – OBV) i takie, w których podkreśla się rolę sieci i relacji. M. Ruzzier, R.D. Hisrich oraz B. Antoncic (2006, s. 482–488) wyróżnili podejścia: etapowe, zasobowe, sieciowe i przedsiębiorczości międzynarodowej.

Również polscy badacze biznesu międzynarodowego opracowują klasyfikacje. M.K. Witek-Hajduk (2010, s. 29) dzieli współczesne teorie internacjonalizacji na cztery kategorie: podejście etapowe, koncepcje sieciowe, teorie wczesnej internacjonalizacji oraz alternatywne konwencje. Jedną z popularnych typologii, często przywoływaną w polskiej literaturze przedmiotu, jest propozycja K. Wacha (2012b) (Daszkiewicz i Wach 2013, s. 51–53; Fudaliński 2015, s. 87; Daszkiewicz 2016, s. 32 i 33; Majzel i Byczkowska 2016, s. 27; Costa, Soares i Pinho de Sousa 2017), który wyróżnia siedem perspektyw: etapową, zasobową, sieciową, szkołę przedsiębiorczości międzynarodowej, zarządczo-strategiczną, protoholistyczną oraz podejście alternatywne.

Przełom w rozwoju teorii internacjonalizacji nastąpił, kiedy to naukowcy zwrócili szczególną uwagę na rozwój MŚP (Daszkiewicz i Wach 2013, s. 50). Jak zauważyła N. Daszkiewicz (2004, s. 33 i 34), przydatność teorii handlu zagranicznego i BIZ do wyjaśniania procesu internacjonalizacji MŚP jest znikoma, a niewielka możliwość ich dostosowania dotyczy przede wszystkim paradygmatu eklektycznego Dunninga i koncepcji konkurencji globalnej Portera.

W literaturze naukowej dotyczącej umiędzynarodowienia MŚP w zasadzie istnieje zgodność co do głównych założeń poszczególnych nurtów badawczych. Z oczywistych względów istnieją pewne odstępstwa i niezgodności powstające m.in. w wyniku odpowiedniego sklasyfikowania niektórych modeli, dotyczy to przede wszystkim tych postrzeganych jako holistyczne z uwagi na to, że są osadzone we wcześniejszych koncepcjach teoretycznych (Wach 2012b, s. 245 i 246).

3. Współczesne teorie internacjonalizacji przedsiębiorstwa

3.1. Ujęcie etapowe

Na podstawie przeglądu literatury przedmiotu należy przyjąć, że do najważniejszych współczesnych teorii umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa należą koncepcje: etapowa, zasobowa, sieciowa i przedsiębiorczości międzynarodowej. Podejście etapowe jest jedną z głównych perspektyw badawczych, której założenia są wykorzystywane w badaniach dotyczących internacjonalizacji przedsiębiorstw, zwłaszcza tych z sektora MŚP. Początki podejścia etapowego sięgają lat 70. XX w., kiedy to szwedzcy oraz fińscy naukowcy, niemal jednocześnie, opierając się na behawioralnej teorii przedsiębiorstwa, opracowali model wyjaśniający proces umiędzynarodowienia przedsiębiorstw (Wach 2015, s. 38–39). Perspektywa procesowa dała początek nowemu nurtowi w teorii umiędzynarodowienia – koncepcjom opartym na idei stopniowej internacjonalizacji (Wach 2012b, s. 250). Prekursorami tego podejścia byli J. Johanson oraz F. Wiedersheim-Paul (1975). Jak stwierdził K. Wach (2012a, s. 105), modele etapowe tworzą główną oś teoretyczną internacjonalizacji przedsiębiorstw, na podstawie której przeprowadza się najwięcej badań empirycznych z tego zakresu.

Najbardziej reprezentatywnym przykładem ujęcia etapowego, najczęściej opisywanym w literaturze przedmiotu, jest model uppsalski (u-model), zaproponowany przez J. Johansona i J.E. Vahlnego (1977). Wspólne dla wszystkich modeli procesowych tego nurtu jest opisywanie sekwencyjnego przechodzenia firm przez poszczególne etapy procesu internacjonalizacji. Każdy kolejny etap wiąże się ze zwiększeniem zaangażowania przedsiębiorstwa w działalność na rynkach zagranicznych. U-model pozwala zatem zobrazować, jak wiedza rynkowa wpływa na decyzje o internacjonalizacji, a podejmowana następnie aktywność międzynarodowa – na większe zaangażowanie i znajomość rynków, co jest katalizatorem dalszej ekspansji (Dominguez i Mayrhofer 2017, s. 1052). Model opracowany przez J. Johansona i J.E. Vahlnego (1977, s. 30) opiera się w zasadzie na dwóch rodzajach zmiennych: stałych (wiedza i zaangażowanie rynkowe) oraz dynamicznych (zaangażowanie decyzyjne, bieżąca działalność).

Jak zauważyła N. Daszkiewicz (2015, s. 71), większość modeli procesowych różni głównie liczba etapów rozszerzania działalności za granicą. W modelach etapowych istotne są przede wszystkim kwestie dotyczące uczenia się, zdobywania informacji i wiedzy o nowych rynkach (Costa, Soares i Pinho de Sousa 2017, s. 1183 i 1184). Ważnym elementem jest również charakterystyka przedsiębiorcy lub menedżera, jego kompetencje, umiejętności, doświadczenie, styl zarządzania, wykształcenie, komunikatywność oraz wielojęzyczność (Wach 2012a, s. 101). W modelach procesowych uwzględnia się ponadto ograniczenia posiadanych zasobów, którymi zarządza kadra menedżerska, decydująca o ich alokacji. Alokacja dokonuje się na skutek poszerzania wiedzy i bazy informacyjnej na temat nowych rynków: im wiedza jest w tym zakresie większa, tym mniejsze jest ryzyko związane z wchodzeniem na nowe rynki oraz większa skłonność do alokacji zasobów na tych rynkach (Hilmersson i in. 2017, s. 24). W podejściu etapowym firma wybiera przede wszystkim takie rynki zagraniczne, w wypadku których tzw. dystans psychiczny (rozumiany szeroko, jako zbiór elementów, takich jak: język, kultura, system prawny i polityczny) jest najmniejszy. W związku z tym są to najczęściej rynki krajów sąsiedzkich. Następnie przedsiębiorcy, poznając rynki zbliżone do macierzystego, na podstawie zebranego doświadczenia oraz w wyniku procesu uczenia się podejmują decyzję o eksploracji kolejnych rynków i w ten sposób dokonuje się umiędzynarodowienie w ujęciu etapowym (Kim i Aguilera 2015, s. 115).

Należy także wspomnieć o innowacyjnych modelach internacjonalizacji, stanowiących osobną grupę w ramach podejścia procesowego. W modelach innowacyjnych uwzględnia się fazowy proces uczenia się, a punktem wyjścia w ich wypadku jest innowacja *sensu largo* (Wach 2012a, s. 105). Innymi słowy, działania menedżera związane z wyborem formy umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa, wybór rynków czy ocena szans rozwoju przedsiębiorstwa mają znamiona innowacji (Przybylska 2013, s. 38 i 39). Warto również zwrócić uwagę na to, iż mimo że, jak uważa K. Wach (2012a, s. 105), podejście etapowe należy do głównego nurtu teorii internacjonalizacji, często jest poddawane krytyce w środowisku naukowym. Wątpliwości wzbudza zasadność założenia o fazowym procesie internacjonalizacji nieuwzględniającego zjawiska *leapfrogging*¹. Nieuwzględnianie możliwości przyspieszonej i natychmiastowej internacjonalizacji, aspektów podejścia strategicznego oraz procesów przedsiębiorczych, a także niemożność zastosowania tych modeli w wypadku przedsiębiorstw usługowych – są to główne zarzuty wobec podejścia etapowego (Wach 2015, s. 39). Twórcy najbardziej popularnego modelu – uppsalskiego – J. Johanson i J.E. Vahlne (2009) dokonali jego rewizji, dostosowując koncepcję do założeń podejścia sieciowego. W ostatniej aktualizacji

¹ *Leapfrogging* oznacza przeskakiwanie lub omijanie niektórych etapów w procesie umiędzynarodawiania.

modelu z 2014 r. uwzględniono znaczenie innowacji oraz elementy teorii przedsiębiorczości międzynarodowej (Wach 2014, s. 17).

3.2. Ujęcie zasobowe

Podstawę teoretyczną modeli zasobowych stanowi przede wszystkim teoria rozwoju przedsiębiorstwa Penrose'a oraz teoria zasobowej zależności firmy Pfeffer i Salancika, przekształcona potem w zasobową teorię przedsiębiorstwa oraz zasobowe podejście do trwałej przewagi konkurencyjnej Barneya (Czakoń 2010, s. 1), osadzona w nurcie zarządzania strategicznego. Należy wyraźnie zaznaczyć, że modele zasobowe nie zostały opracowane na potrzeby teorii internacjonalizacji, tylko wyjaśniają przyczyny wzrostu przedsiębiorstwa z perspektywy jego zasobów. Z uwagi jednak na to, że wielu naukowców uwzględnia w swoich pracach założenie, iż wzrost przedsiębiorstwa determinuje jego internacjonalizację, teorie wzrostu często są wykorzystywane do wyjaśniania procesów umiędzynarodowienia (Daszkiewicz 2004, s. 34). Co ciekawe, jest to najbardziej rozpowszechnione podejście teoretyczne w badaniach z zakresu zarządzania strategicznego, o czym świadczy liczba cytowań (zob. Czakoń 2010, s. 1). Według W. Czakoń (2010) podejście zasobowe (*resource-based-view* – RBV) należy uznać za główny nurt w zarządzaniu strategicznym. Jak zauważyli M. Ruzzier, R.D. Hisrich i B. Antoncic (2006, s. 486), zainteresowanie RBV w badaniach naukowych stale rośnie. Opiera się ono na założeniu, że organizacja posiada zasoby i kompetencje, głównie niematerialne, od których zależy jej internacjonalizacja (Daszkiewicz 2015, s. 72).

Teorię internacjonalizacji opartą na zasobach odróżnia od koncepcji etapowych także pewna bardzo ważna kwestia: nie traktuje się w niej procesu umiędzynarodowienia jako uniwersalnego wzorca internacjonalizacji firm (Daszkiewicz i Wach 2013, s. 62). Z założeń tej teorii wynika, że organizacje są zróżnicowane, ponieważ posiadają odmienne zasoby i kompetencje, a sposób ich łączenia i wykorzystania przynosi inne efekty, a zatem każda firma tworzy własną, unikatową ścieżkę rozwoju i umiędzynarodowienia (Barney 1991). Ponadto, jak podkreślili J.R. Galbraith i R. Kazanjinan (1986, za: Daszkiewicz 2016, s. 45), odmienne kompetencje i zasoby oraz różne możliwości ich wykorzystania prowadzą do uzyskania nieskończonej liczby opcji w zakresie strategicznych działań firmy. Zgodnie z teorią zasobową wartość zasobów przedsiębiorstwa zależy przede wszystkim od sposobu ich wykorzystania (Przybylska 2013, s. 66), dlatego podejście zasobowe daje większe możliwości interpretacyjne i lepiej przystaje do realiów współczesnej praktyki biznesowej niż teorie etapowe (Daszkiewicz i Wach 2013, s. 62).

Pierwsze badania prowadzone z perspektywy szkoły zasobowej dotyczyły głównie dwóch sfer, tj. unikatowej przewagi firmy oraz behawioralnych aspektów

działań decydentów odpowiedzialnych za umiędzynarodowienie przedsiębiorstwa. Wraz z rozwojem teorii w tym zakresie konstruowano modele oparte na większej liczbie czynników, takich jak strategia internacjonalizacji firmy czy kompetencje (Wach 2012a, s. 108–109). Do ważnych modeli tego nurtu należy koncepcja opracowana przez L.S. Welcha i R. Luostarinen (1988, s. 39), jedna z pierwszych tego typu. Model opisuje proces internacjonalizacji w zasadzie jako wypadkową zasobów materialnych (ludzkich, finansowych, organizacyjnych) i niematerialnych firmy (wiedzy, umiejętności, doświadczenia). Interesującą alternatywą jest model Wiklunda (Wiklund 1996), opracowany zgodnie z podejściem zasobowym, ale zawierający elementy charakterystyczne dla nurtów adaptacyjnych i motywacyjnych, w wypadku którego decydującą rolę w procesie internacjonalizacji odgrywa właściciel (menedżer), a właściwie jego wiedza i doświadczenie. Na uwagę zasługuje również model zasobowo-sektorowy opisany przez N. Daszkiewicz (2004, s. 63–66), oparty na podejściu REM oraz modelu Wiklunda: osoba właściciela (menedżera) jest centralnym punktem koncepcji, a zasoby, otoczenie oraz sektor określają kierunek strategicznych decyzji podejmowanych w organizacji.

3.3. Ujęcie sieciowe

Pod koniec lat 80. XX w. wyodrębnił się nowy kierunek badań w zakresie internacjonalizacji przedsiębiorstw – za sprawą wykorzystania koncepcji organizacji sieciowej (Daszkiewicz 2016, s. 46). Podejście sieciowe jest osadzone w nurcie etapowym, opiera się jednak na powiązaniach organizacyjnych jako decydującym czynnikiem umiędzynarodowienia przedsiębiorstw (Wach 2012a, s. 109).

W podejściu sieciowym zakłada się, że umiędzynarodowienie przedsiębiorstwa dokonuje się nie z perspektywy jednego podmiotu (jak w podejściu etapowym), lecz grupy współpracujących przedsiębiorstw (Przybylska 2013 s. 49), istotne są więc relacje i zależności pomiędzy podmiotami (m.in. dostawcami, konkurentami, klientami), ich wzajemne powiązania (formalne i nieformalne), tworzące sieć biznesową (Coviello i Munro 1997, s. 365). G.O. Oparaocha (2015, s. 864) wyróżnił trzy warstwy powiązań sieciowych: relacje społeczne, biznesowe i instytucjonalne, które nakładając się na siebie, tworzą sieć organizacyjną i strategiczną.

W podejściu sieciowym podkreśla się także rolę zasobów niematerialnych (Krzewicki 2016, s. 174), podobnie jak w ujęciu etapowym i perspektywie zasobowej, przede wszystkim rolę wiedzy, informacji, doświadczenia, *know-how*. Jak zauważył K. Wach (2012a, s. 109), synergia, do której dochodzi w wyniku migracji wiedzy pomiędzy podmiotami wspieranej w procesie uczenia się uczestników sieci, jest katalizatorem procesu internacjonalizacji przedsiębiorstwa. B. Axelsson i J. Johanson (1992, s. 208, za: Przybylska 2013, s. 52) pisali o sieci w kontekście internacjonalizacji przedsiębiorstwa jako „zestawie połączonych

procesów uczenia”. Według N. Coviello i H. Munro (1997, s. 365) sieć ułatwia wejście na zagraniczne rynki, jest pewnego rodzaju wartością dodaną. Sieć pełni funkcję źródła wiedzy, m.in. na temat rynków międzynarodowych, której zdobycie w wypadku braku przynależności do takiego układu wymagałoby poniesienia dużych kosztów, a proces umiędzynarodowienia trwałby wtedy znacznie dłużej.

Należy zaznaczyć, że ujęcie sieciowe nie jest nową koncepcją w teorii zarządzania, nowatorska natomiast była jego implementacja na grunt teorii internacjonalizacji, przeprowadzona przez J. Johansona i L.G. Mattsona (1988, s. 298, za: Wach 2012a, s. 110). Jako pierwsi wykazali oni zależność pomiędzy stopniem internacjonalizacji przedsiębiorstwa a jego poziomem usieciowienia, wyróżniając cztery typy podmiotów: wcześnie rozpoczynające działalność (*early starter*), „samotne międzynarodowo” (*lonely international*), późno rozpoczynające internacjonalizację (*late beginner*), silnie zinternacjonalizowane w silnie umiędzynarodowionej sieci (*international among others*) (Ruzzier, Hisrich i Antoncic 2006, s. 484 i 485).

M. Ruzzier, R.B. Hisrich i B. Antoncic (2006, s. 488) stwierdzili, że rozwój podejścia sieciowego oraz zasobowego zachodzi równolegle. Według tych autorów zasoby wewnętrzne i zewnętrzne przedsiębiorstwa tworzą kompleksowy zestaw zasobów pozostających do dyspozycji firmy. W celu uzyskania dostępu do zasobów spoza organizacji firma może podjąć kooperację w sieci: o charakterze pionowym – w ramach łańcucha wartości, w którym funkcjonuje, lub poziomym – z własnymi konkurentami. K. Fonfara wymienił zasoby jako jeden z trzech elementów tworzących strukturę sieci biznesowych (obok podmiotów i działań) (*Zachowanie...* 2009, s. 28). Strukturę sieci tworzą także powiązania występujące między wymienionymi elementami. Model internacjonalizacji przedsiębiorstwa oparty na zasobach w ujęciu sieciowym przedstawił również P. Ahokangas (1998), łącząc zasoby wewnętrzne i zewnętrzne (sieciowe) oraz strategiczne działania przedsiębiorstwa w procesie internacjonalizacji. Potwierdzeniem silnego związku między podejściem etapowym a sieciowym jest zrewidowany model Johansona i Vahlnego. Warto zaznaczyć, że N. Daszkiewicz i K. Wach (2013, s. 69) również zwrócili uwagę na komplementarność podejścia sieciowego z ujęciem etapowym, stwierdzając, że nie można tych konwencji traktować jako alternatywnych. Podejście etapowe, zasobowe i sieciowe są to zatem trzy różne, ale uzupełniające się perspektywy, które stosowane razem dokładniej obrazują proces internacjonalizacji przedsiębiorstw.

3.4. Koncepcja przedsiębiorczości międzynarodowej

Duży wpływ na kierunki rozwoju badań w zakresie internacjonalizacji przedsiębiorstw miała szkoła przedsiębiorczości międzynarodowej (Ruzzier, Hisrich i Antoncic 2006, s. 489). Koncepcja ta, rozwijana w połowie lat 90. XX w., oparta

jest na założeniach dotyczących biznesu międzynarodowego i teorii przedsiębiorczości (Wach 2012a, s. 112). Pojęcie przedsiębiorczości międzynarodowej jako pierwsza zdefiniowała P.P. McDougall (1989, s. 389, za: Przybylska 2013, s. 72), pisząc, że charakteryzuje ona nowe międzynarodowe przedsiębiorstwa, które od początku powstania biorą udział w międzynarodowej działalności gospodarczej. Warto podkreślić, że P.P. McDougall i B.M. Oviatt są obecnie uznawani za prekursorów tego nurtu (Daszkiewicz 2015, s. 73).

Według P.P. McDougall i B.M. Oviatta podstawowym przedmiotem badań z zakresu przedsiębiorczości międzynarodowej jest ustalenie, jak, przez kogo i z jakim skutkiem są wykorzystywane okazje przedsiębiorcze na rynkach międzynarodowych (Kraśnicka 2012, s. 17). Jak zauważyła N. Daszkiewicz (2015, s. 72), w koncepcji przedsiębiorczości międzynarodowej istotny jest przedsiębiorca (menedżer) i jego indywidualne cechy. Jest to zgodne z podejściem K. Wacha (2012a, s. 113), który uważa, że podstawowymi zmiennymi większości modeli przedsiębiorczości międzynarodowej są: po pierwsze, przedsiębiorca wraz z jego postawami i kompetencjami, po drugie, uwarunkowania bliższego (krajowego) oraz dalszego (międzynarodowego) otoczenia, po trzecie, ocena pojawiających się okazji i możliwości, jakie stwarza rynek, a po czwarte, ich wykorzystanie.

Na gruncie przedsiębiorczości międzynarodowej powstało wiele nurtów badawczych, a w ich ramach całe grupy modeli i koncepcji dotyczących procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw. Aby zobrazować skalę badań w tym zakresie, warto przywołać pracę (Jones, Coviello i Tang 2011), zawierającą przegląd teorii dotyczących przedsiębiorczości międzynarodowej. Na podstawie analizy 323 artykułów autorzy opracowali mapę przedsiębiorczości międzynarodowej z 14 głównymi odgałęzieniami (wyróżniono m.in. nurt sieci, typy przedsięwzięć, typy przedsiębiorczości), w obrębie których wydzielono całe grupy modeli (Jones, Coviello i Tang 2011, s. 633 i 636).

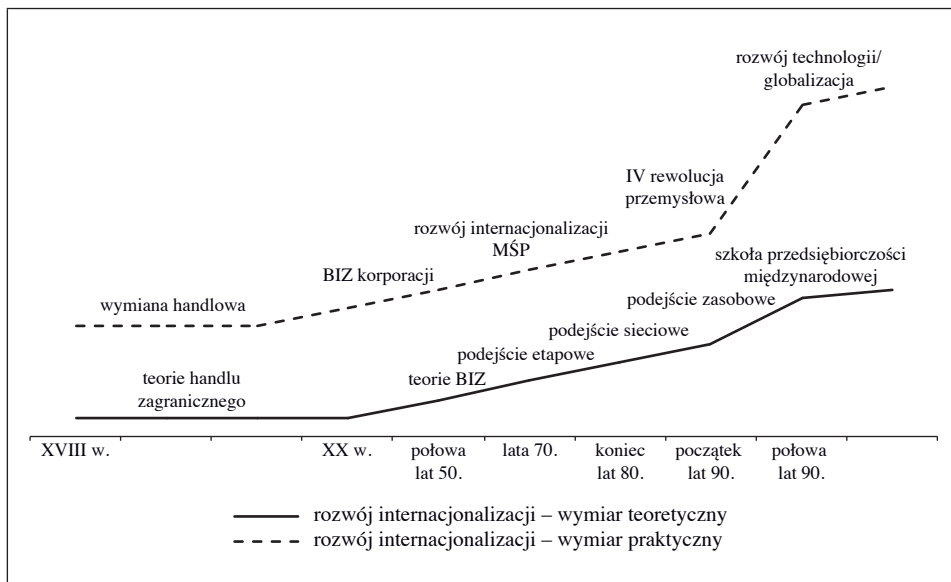
W mnogości podejść i koncepcji teoretycznych dotyczących przedsiębiorczości międzynarodowej kilka jest wartych szczególnej uwagi, ponieważ przyczyniło się do zapoczątkowania nowych kierunków badań. Przede wszystkim należy wyróżnić koncepcję międzynarodowych nowych przedsięwzięć autorstwa B.M. Oviatta i P.P. McDougall (1994). Zdefiniowali oni INV jako „organizacje biznesowe, w których od momentu założenia dąży się do uzyskania znacznej przewagi konkurencyjnej dzięki wykorzystaniu zasobów i sprzedaży w wielu krajach” (Oviatt i McDougall 1994, s. 49). Jak zauważył K. Wach (2012a, s. 116 i 117), koncepcja ta stoi w opozycji do konwencjonalnego, procesowego ujęcia internacjonalizacji: proces przebiega dynamicznie i zaczyna się wcześniej, zaraz po rozpoczęciu działalności, jednocześnie zakłada się możliwość wystąpienia zjawiska *leapfrogging*, w wypadku którego sieć oraz procesy uczenia się akcelują wczesną ekspansję.

W ramach podejścia międzynarodowych nowych przedsięwzięć wyróżnia się koncepcję *born global*. W uproszczeniu: są to przedsiębiorstwa, w wypadku których od momentu ich powstania świat traktuje się jako jeden, docelowy rynek, a rynek macierzysty jest wsparciem działalności międzynarodowej (*Emerging...* 1993, s. 9)². Warto także wymienić inne koncepcje nawiązujące do zjawiska natychmiastowej internacjonalizacji: *born regional*, *born-again global firms*, *born internationals* czy *born glocal* (Przybylska 2013, s. 78).

Należy również wspomnieć o ogólnych modelach przedsiębiorczości międzynarodowej (Wach 2012a, s. 113). Do najbardziej znanych modeli przedsiębiorczości międzynarodowej zalicza się koncepcję M. Ruzziera, R.D. Hisricha i S. Antoncica (2006, s. 491), zgodnie z którą internacjonalizacja jest pochodną kapitału społecznego (m.in. percepcji przedsiębiorczej, orientacji międzynarodowej i umiejętności), charakterystyki firmy i środowiska biznesowego. S.A. Zahra i G. George (2002, s. 50) oparli z kolei swój model na trzech rodzajach czynników (strategicznych, organizacyjnych i środowiskowych). M.V. Jones i N.E. Coviello (2005) traktują proces internacjonalizacji jako przedsiębiorcze działania firmy, w wypadku których przedsiębiorca w istotny sposób przyczynia się do zrozumienia zachowań w procesie umiędzynarodowienia. H. Etemad (2004, s. 9 i 10) zaproponował natomiast zintegrowany model oparty na tzw. systemie DOCAS (*dynamic open complex adaptive system*).

Wyłonienie się szkoły przedsiębiorczości międzynarodowej, a w jej ramach takich koncepcji jak *INV*, *born global* czy *born regional*, jest najlepszym przykładem świadczącym o zmianie dotychczasowego myślenia o internacjonalizacji jako o procesie etapowym. S.T. Cavusgil (1994, za: Wach 2012a, s. 119) po opublikowaniu słynnego raportu dotyczącego badań australijskich przedsiębiorstw, uznawanego za pierwszy dokument, w którym opisano organizacje *born global*, stwierdził, że nastąpił koniec ery modeli procesowych. Według przyjętego przez M. Ruzziera, R.D. Hisricha i S. Antoncica (2006) punktu widzenia w tej kwestii stwierdzenie to nie zyskuje jednak potwierdzenia. Istotne jest to, że zarówno klasyczne, jak i nowe modele umiędzynarodowienia przedsiębiorstw, przede wszystkim podejście zasobowe i sieciowe, zostały uwzględnione w teorii przedsiębiorczości międzynarodowej. Zdaniem B. Mtigwe (2006, s. 16) teoria przedsiębiorczości międzynarodowej wraz z teorią sieci reprezentują najnowszy stan wiedzy na temat internacjonalizacji przedsiębiorstw. Uaktualniona wersja modelu uppsalskiego (z 2014 r.), w której uwzględniono m.in. elementy teorii przedsiębiorczości międzynarodowej (Wach 2014, s. 17), jest tego potwierdzeniem.

² Definicje pojęcia *born global* są bardziej szczegółowe i sformalizowane. Wzmianka na ten temat ma na celu jedynie przedstawienie głównej idei tej koncepcji.



Rys. 1. Rozwój internacjonalizacji przedsiębiorstw – wymiar teoretyczny i praktyczny

Źródło: opracowanie własne.

Wydaje się zatem konieczne zwrócenie uwagi na coraz większy rozdźwięk pomiędzy sferą praktyczną i teoretyczną. Mimo empirycznych dowodów potwierdzających nieliniarny, skokowy i dynamiczny rozwój niektórych przedsiębiorstw (Wach 2017) teoria internacjonalizacji nie odcina się od dotychczasowych ustaleń w tym zakresie, wręcz przeciwnie – wykorzystuje się w niej najważniejsze wcześniejsze osiągnięcia (m.in. podejście etapowe, zasobowe, sieciowe) (zob. rys. 1), co świadczy o tym, że umiędzynarodowienie przedsiębiorstwa jest złożonym i wieloaspektowym procesem, niedającym się uchwycić w jednym uniwersalnym modelu.

4. Podsumowanie

Przedstawione rozważania na temat rozwoju teorii internacjonalizacji przedsiębiorstw z pewnością nie są wyczerpujące. Należy jednak podkreślić, że głównym celem artykułu było przedstawienie ważniejszych perspektyw badawczych dotyczących umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa w celu uchwycenia charakteru rozwoju tej teorii.

W praktyce gospodarczej formy internacjonalizacji przedsiębiorstw rozwijały się od prostej wymiany handlowej przez BIZ po dynamiczne zjawiska, których

przykładem są INV czy *born global*. Zmiany wynikające z przyspieszonej i natychmiastowej internacjonalizacji miały zatem charakter rewolucyjny. Rozwój głównych nurtów teorii internacjonalizacji ma jednak charakter inkrementalny. Jak wykazano w artykule, podejścia etapowe, zasobowe i sieciowe są komplementarne. Chociaż w zakresie przedsiębiorczości międzynarodowej, w tym nowym obszarze badawczym, wprowadzono wiele przełomowych (rewolucyjnych) koncepcji, to jednak w większości modeli teoretycznych tego nurtu poza założeniami typowymi dla tego podejścia (dotyczącymi m.in. znaczenia indywidualnych cech przedsiębiorcy, dostrzegania i wykorzystywania szans rynkowych) uwzględniono także elementy wcześniejszych koncepcji, głównie zasobowej, sieciowej i procesowej. Można więc wyciągnąć wniosek, że rozwój teorii internacjonalizacji przedsiębiorstw ma charakter ewolucyjny.

Literatura

- Ahokangas P. (1998), *Internationalisation and Resources: An Analysis of Processes in Nordic SMEs*, Universitas Wasaensis, Vaasa.
- Barney J. (1991), *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, „Journal of Management”, vol. 17, nr 1, <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>.
- Chandra Y., Wilkinson I.F. (2017), *Firm Internationalization from a Network-centric Complex-systems Perspective*, „Journal of World Business”, vol. 52, nr 5, <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2017.06.001>.
- Costa E., Soares A.L., Pinho de Sousa J. (2017), *Institutional Networks for Supporting the Internationalisation of SMEs: The Case of Industrial Business Associations*, „Journal of Business and Industrial Marketing”, vol. 32, nr 8, <https://doi.org/10.1108/jbim-03-2017-0067>.
- Coviello N., Munro H. (1997), *Network Relationships and the Internationalisation Process of Small Software Firms*, „International Business Review”, vol. 6, nr 4, [https://doi.org/10.1016/s0969-5931\(97\)00010-3](https://doi.org/10.1016/s0969-5931(97)00010-3).
- Czakon W. (2010), *Zasobowa teoria firmy w krzywym zwierciadle*, „Przegląd Organizacji”, nr 4.
- Daszkiewicz N. (2004), *Internacjonalizacja małych i średnich przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce*, Scientific Publishing Group, Gdańsk.
- Daszkiewicz N. (2015), *Internacjonalizacja przedsiębiorstw z branż high-tech*, „Problemy Zarządzania”, vol. 13, nr 4(56), <https://doi.org/10.7172/1644-9584.56.4>.
- Daszkiewicz N. (2016), *Internacjonalizacja przedsiębiorstw działających w branżach high-tech*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Daszkiewicz N., Wach K. (2013), *Małe i średnie przedsiębiorstwa na rynkach międzynarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Dominguez N., Mayrhofer U. (2017), *Internationalization Stages of Traditional SMEs: Increasing, Decreasing and Re-increasing Commitment to Foreign Markets*, „International Business Review”, vol. 26, nr 6, <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2017.03.010>.
- Emerging Exporters: Australia's High Value-added Manufacturing Exporters* (1993), McKinsey and Co., Australian Manufacturing Council, Melbourne.

- Etemad H. (2004), *International Entrepreneurship as a Dynamic Adaptive System: Towards a Grounded Theory*, „Journal of International Entrepreneurship”, vol. 2, nr 1–2, <https://doi.org/10.1023/b:jien.0000026905.90552.b5>.
- Fudaliński J. (2015), *Risk Taking Propensity and Firm Internationalisation Process*, „Entrepreneurial Business and Economics Review”, vol. 3, nr 2, <https://doi.org/10.15678/eber.2015.030207>.
- Gorynia M., Jankowska B. (2007), *Teorie internacjonalizacji*, „Gospodarka Narodowa”, nr 10, <https://doi.org/10.33119/gn/101377>.
- Hilmersson M., Johanson M., Lundberg H., Papaioannou S. (2017), *Time, Temporality, and Internationalization: The Relationship among Point in Time of, Time to, and Speed of International Expansion*, „Journal of International Marketing”, vol. 25, nr 1, <https://doi.org/10.1509/jim.16.0013>.
- Hymer S. (1976), *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, The MIT Press, Cambridge, MA.
- 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”, vol. 8, nr 1, <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490676>.
- Johanson J., Vahlne J.E. (2009), *The Uppsala Internationalization Process Model Revisited: From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership*, „Journal of International Business Studies”, vol. 40, nr 9, <https://doi.org/10.1057/jibs.2009.24>.
- Johanson J., Wiedersheim-Paul F. (1975), *The Internationalization of the Firm: Four Swedish Cases*, „Journal of Management Studies”, vol. 12, nr 3, <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.1975.tb00514.x>.
- Jones M.V., Coviello N.E. (2005), *Internationalisation: Conceptualising an Entrepreneurial Process of Behaviour in Time*, „Journal of International Business Studies”, vol. 36, nr 3, <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8400138>.
- Jones M.V., Coviello N., Tang Y.K. (2011), *International Entrepreneurship Research (1989–2009): A Domain Ontology and Thematic Analysis*, „Journal of Business Venturing”, vol. 26, nr 6, <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2011.04.001>.
- Karasiewicz G. (2013), *Marketingowe strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw. Podejście holistyczne*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Kim J.U., Aguilera R.V. (2015), *The World is Spiky: An Internationalization Framework for A Semi-globalized World*, „Global Strategy Journal”, vol. 5, nr 2, <https://doi.org/10.1002/gsj.1094>.
- Kraśnicka T. (2012), *Przedsiębiorczość międzynarodowa jako odrębny obszar badań (w:) Przedsiębiorczość międzynarodowa. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, red. T. Kraśnicka, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
- Krzewicki P. (2016), *Teoretyczne i empiryczne aspekty internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw*, „Studia i Materiały”, vol. 2, nr 22, <https://doi.org/10.7172/1733-9758.2016.22.13>.
- Linder S.B. (1961), *An Essay on Trade and Transformation*, Almquist & Wiksell, Stockholm.
- Majzel A., Byczkowska M. (2016), *Wiedza w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstw*, „Studies and Proceedings of Polish Association for Knowledge Management”, nr 81.

- Mtigwe B. (2006), *Theoretical Milestones in International Business: The Journey to International Entrepreneurship Theory*, „Journal of International Entrepreneurship”, vol. 4, nr 1, <https://doi.org/10.1007/s10843-006-5872-5>.
- Oparaocha G.O. (2015), *SMEs and International Entrepreneurship: An Institutional Network Perspective*, „International Business Review”, vol. 24, nr 5, <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2015.03.007>.
- Oviatt B.M., McDougall P.P. (1994), *Toward a Theory of International New Ventures*, „Journal of International Business Studies”, vol. 25, nr 1, <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490193>.
- Posner M.V. (1961), *International Trade and Technical Change*, „Oxford Economic Papers”, vol. 13, nr 3, <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.oep.a040877>.
- Przybylska K. (2013), *Born global. Nowa generacja małych przedsiębiorstw*, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Rugman A.M., Verbeke A., Nguyen Q.T. (2011), *Fifty Years of International Business Theory and Beyond*, „Management International Review”, vol. 51, nr 6, <https://doi.org/10.1007/s11575-011-0102-3>.
- Ruzzier M., Hisrich R.D., Antoncic B. (2006), *SME Internationalization Research: Past, Present, and Future*, „Journal of Small Business and Enterprise Development”, vol. 13, nr 4, <https://doi.org/10.1108/14626000610705705>.
- Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A. (2008), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Rymarczyk J. (2004), *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Vernon R. (1966), *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, „The Quarterly Journal of Economics”, vol. 80, nr 2, <https://doi.org/10.2307/1880689>.
- Wach K. (2012a), *Europeizacja małych i średnich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wach K. (2012b), *Wybrane modele internacjonalizacji przedsiębiorstw bazujące na wiedzy (w:) Innowacyjność i wiedza we współczesnym handlu międzynarodowym*, red. S. Wydymus, M. Maciejewski, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Wach K. (2014), *Theoretical Framework of the Firm-level Internationalisation in Business Studies (w:) Patterns of Business Internationalisation in Visegrad Countries: In Search for Regional Specifics*, red. A. Duréndez, K. Wach, Universidad Politécnica de Cartagena, Cartagena.
- Wach K. (2015), *Incremental versus Rapid Internationalisation of Firms: Results of Exploratory Investigation from Poland*, „Entrepreneurial Business and Economics Review”, vol. 3, nr 4, <https://doi.org/10.15678/eber.2015.030403>.
- Wach K. (2017), *Ewolucja uppsalskiego modelu internacjonalizacji przedsiębiorstwa: w kierunku nielinearności procesu umiędzynarodowienia (w:) Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*, red. M. Maciejewski, K. Wach, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków.
- Welch L.S., Luostarinen R. (1988), *Internationalization: Evolution of a Concept*, „Journal of General Management”, vol. 14, nr 2, <https://doi.org/10.1177/030630708801400203>.
- Wiklund J. (1996), *Theoretical Perspectives in Research on Firm Growth*, materiały konferencyjne, RENT X, Brussels.

- Witek-Hajduk M.K. (2010), *Strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa.
- Zachowanie przedsiębiorstwa w procesie internacjonalizacji. Podejście sieciowe* (2009), red. K. Fonfara, PWE, Warszawa.
- Zahra S.A., George G. (2002), *Absorptive Capacity: A Review, Reconceptualization, and Extension*, „Academy of Management Review”, vol. 27, nr 2, <https://doi.org/10.5465/amr.2002.6587995>.
- Zielińska-Głębocka A. (2012), *Współczesna gospodarka światowa. Przemiany, innowacje, kryzysy, rozwiązania regionalne*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.

Development of the Theory of Business Internationalisation in Economic Theory

(Abstract)

The main aim of the article is to determine the nature of development of internationalisation theory, answering the research issue posed in the work: Does the development of internationalisation theory have the nature of evolution or revolution? The work describes the main research streams, and within them, the more important concepts of internationalisation. The work also examines relations and dependencies between selected conventions of business internationalisation theory. The article indicates that the development of internationalisation theory assumes an evolutionary character due to the complementarity, in recent years, of research trends which have internalised the elements of previous research perspectives.

Keywords: entrepreneurial internationalisation, internationalisation theory, internationalisations models, international entrepreneurship.