

KAUNO TECHNOLOGIJOS UNIVERSITETAS

RIMANTĖ SEDZINIAUSKIENĖ

**NAUJŪJŲ TARPTAUTINIŲ ĮMONIŲ
INTERNACIONALIZACIJA: RYŠIAI TARP LEMIANČIŲ
VEIKSNIŲ, PROCESO, TINKLŲ IR VEIKLOS REZULTATŲ**

Daktaro disertacijos santrauka

Socialiniai mokslai, vadyba (S 003)

2019, Kaunas

Disertacija rengta 2014–2018 m. Kauno technologijos universiteto Ekonomikos ir verslo fakulteto Ekonomikos, verslo ir vadybos akademiniame centre (anksčiau – Strateginio valdymo katedra). Mokslinius tyrimus rėmė Lietuvos mokslo taryba.

Mokslinė vadovė:

Prof. dr. Jurgita SEKLIUCKIENĖ (Kauno technologijos universitetas, socialiniai mokslai, vadyba, S 003)

Redagavo: Aurelija Gražina Rukšaitė (leidykla „Technologija“)

Vadybos mokslo krypties disertacijos gynimo taryba:

Prof. habil. dr. Robertas JUCEVIČIUS (Kauno Technologijos universitetas, Socialiniai mokslai, Vadyba, S 003) – pirmininkas;

Prof. dr. Liudmila BAGDONIENĖ (Kauno Technologijos universitetas, Socialiniai mokslai, Vadyba, S 003);

Prof. dr. Andreja JAKLIČ (Liublianos universitetas, Slovėnija, Socialiniai mokslai, Vadyba, S 003);

Doc. dr. Mirosław JAROSIŃSKI (Varšuvos Ekonomikos mokykla (SGH), Lenkija, Socialiniai mokslai, Vadyba, S 003);

Prof. dr. Asta SAVANEVIČIENĖ (Kauno Technologijos universitetas, Socialiniai mokslai, Vadyba, S 003).

Disertacija bus ginama viešame Vadybos mokslo krypties disertacijos gynimo tarybos posėdyje 2019 m. balandžio 18 d. 10 val. Kauno technologijos universiteto Rektorato salėje.

Adresas: K. Donelaičio g. 73-402, 44249 Kaunas, Lietuva.

Tel. +370 37 300 042; faks. +370 37 324 144; el. paštas doktorantura@ktu.lt.

Disertacijos santrauka išsiųsta 2019 m. kovo 18 d. Disertaciją galima rasti interneto svetainėje <http://ktu.edu> ir Kauno technologijos universiteto bibliotekoje (K. Donelaičio g. 20, 44239 Kaunas).

IVADAS

Temos aktualumas. Pasaulinė ekonomikos globalizacija paskatino tarptautinės prekybos suintensyvėjimą. Kartu su tarptautine prekyba augo ir įmonių veiklos internacionalizacijos mastai, lemiami greitų tarptautinės aplinkos pokyčių ir skirtingų rinkų poreikių. Internacionalizacijos procesas svarbus tiek valstybei, tiek verslo įmonėms. Žvelgiant iš šalies perspektyvos, valstybė eksportuoja prekes ir paslaugas importuojamoms prekėms ir paslaugoms, negaminamoms namų rinkoje, finansuoti. Pažymima, kad internacionalizacija padeda valstybėms suintensyvinti industrializacijos procesus per produktų ir procesų inovacijas, išaugusią specializaciją ir iš to kylančias galimybes pasinaudoti masto ekonomijos privalumais. Visa tai teigiamai veikia šalies ekonominę ir socialinę gerovę. Analizuojant iš verslo perspektyvos, išitraukimas į tarptautinį verslą įmonėms suteikia galimybę pasinaudoti naujausiomis technologijomis, įgyti konkurencinį pranašumą, išskaidyti verslo rizikas, pasiekti finansinių tikslų bei paskatinti tvarų įmonės augimą (Leonidou ir Katsikeas, 2010).

Tradiciškai tarptautinio verslo srities mokslininkai ypatingą dėmesį skyrė didelių tarptautinių korporacijų tyrimams (angl. *multinational enterprises* – MNEs). Kita vertus, didėjanti tarptautinio verslo integracija, pasireiškianti per mažėjančius prekybos apribojimus, laisvą kapitalo, prekių, paslaugų ir žmonių judėjimą, spartėjančius informacijos srautus, didėjančias investicijas į aukštąsias technologijas, kurių negalima kompensuoti tik vidaus rinkoje parduodamais produktais, bei produktų gyvavimo ciklo sutrumpėjimą ir globalią konkurenciją, skatina įmones internacionalizuoti savo veiklą, nepaisant įmonės, dydžio, disponuojamų išteklių ar veiklos rūšies. Pažymima, kad įmonės dydis ir amžius prarado iki tol turėtą reikšmę, tad jie nebėra laikomi pagrindine verslo vystymo užsienio rinkoje prielaida (Gabrielsson ir kt., 2008). Taigi mažos ir vidutinės įmonės (MVI), kaip vienos iš svarbiausių ekonomikos veikėjų, ne tik pradėjo vykdyti veiklą nacionalinėse rinkose, bet aktyviai ėmė skverbtis ir į tarptautines rinkas. Remiantis Europos Komisijos (2017) duomenimis, 2016 m. Europos Sąjungoje buvo 23 mln. mažų ir vidutinių įmonių. Šios įmonės sukūrė 90 mln. darbo vietų, o tai sudaro du trečdalius visų dirbančiųjų privačiame sektoriuje. Visa tai patvirtina poreikį giliau tyrinėti MVI internacionalizacijos procesus (Kalinic ir Forza, 2012). MVI internacionalizacija yra pagrindinė tarptautinio konkurencingumo ir inovacijų bei šalies gyventojų užimtumo, tvaraus ekonominio augimo ir socialinio stabilumo skatinimo priemonė. Pažymima, kad MVI internacionalizacija stiprina šalies ekonomiką daugelyje pramonės sektorių, ypač žinioms imliose (angl. *knowledge-intensive*) ir gamybos industrijoje (Oparocha, 2015).

Klaidinga teigti, kad mažos ir vidutinės įmonės tėra tik mažesnės didelių tarptautinių įmonių versijos, kadangi MVI ir didelių tarptautinių įmonių charakteristikos ir veikimo principai labai skiriasi. Dėl palyginti negausių

išteklių identifikuojami pagrindiniai MVĮ skirtumai, palyginti su didelėmis korporacijomis, kurie pastebimi vadybiniuose sprendimuose, valdymo strategijose, mokymosi procesuose, nuosavybės teisėse ir kt. (Brouthers ir Nakos, 2004). Atsižvelgiant į šiuos ypatumus, galima teigti, kad dauguma tyrimų rezultatų apie tarptautines įmones negali būti pritaikomi MVĮ kontekste be atitinkamų adaptacijų.

Nuo 1970-ųjų MVĮ internacionalizacijos procesą aiškino keletas teorinių paradigmu: Upsalos internacionalizacijos modelis (Cavusgil, 1980; Johanson ir Vahlne, 1977, 1990), transakcinių sąnaudų teorija (angl. *transaction cost theory*) (Williamson, 1985), išteklių paremta teorija (angl. *resource-based view*) (Barney, 1991). Iki šiol Upsalos modelis buvo bene plačiausiai naudojama teorija, aiškinanti MVĮ internacionalizacijos procesus. Upsalos modelis teigia, kad internacionalizacija yra mokymosi procesas, kurio metu įmonės palaipsniui plėtoja savo žinias apie užsienio rinkas ir etapais didina išpareigojimus už šalies ribų. Siekdamas paprastesnio patekimo, įmonės dažniausiai renkasi psichologiškai artimas užsienio rinkas (Johanson ir Vahlne, 1990).

Pastaraisiais metais pastebimi pokyčiai MVĮ elgsenoje privertė suabejoti Upsalos modelio pritaikomumu šiandieninėje greitai besikeičiančioje aplinkoje. Pavyzdžiui, daugelis bendrovių, tokių kaip „Ebay“ – didžiausia internetinių aukcionų platforma arba „Logitech“ – Šveicarijos asmeninių kompiuterių periferijos gamintojas, ignoravo tarptautinės veiklos apribojimus smulkiąjam verslui ir jau ankstyvame įmonės įsikūrimo etape pradėjo veiklą užsienio rinkose. Galima išskirti šiuos MVĮ elgesio modelius: (1) įėjimas į naują užsienio rinką dažnai priklauso nuo naujai atsirandančių / išskylančių galimybių; (2) ne visada internacionalizacija vyksta palaipsniui; (3) tuo pačiu metu gali būti derinami net keli įėjimo į užsienio rinką metodai; (4) remiamasi turimais tinklais bei antreprenerio žiniomis ir patirtimi (Johanson ir Mattson, 1988; McDougall ir kt., 1994; McDougall ir Oviatt, 2000; Chetty ir Campbell-Hunt, 2004). Chetty ir Campbell-Hunt (2004) pateikia keletą Upsalos teorijos trūkumų. Teigiama, kad ši teorija yra pernelyg deterministinė, kadangi, plėsdamos savo veiklą užsienio rinkose, įmonės dažnai nepaiso nuoseklių internacionalizacijos etapų. Taip pat teorija pernelyg supaprastina internacionalizacijos procesą ir ignoruoja galimą išorinių kintamųjų poveikį. Remiantis tuo galima teigti, kad Upsalos modelis negali iki galo paaiškinti mažų įmonių internacionalizavimo šiuolaikinėje globalioje rinkoje procesų (Andersson ir Wictor, 2003). MVĮ internacionalizavimosi elgseną aiškina naujai atsiradusios teorijos: tinklo teorija (angl. *network approach*) (Johanson ir Mattsson, 1988; Coviello ir Munro, 1997; Johanson ir Vahlne, 2009) ir naujųjų tarptautinių įmonių (NTĮ) (angl. *International New Ventures arba Born globals*) teorija (McDougall ir kt., 1994; McDougall ir Oviatt, 2000; Chetty ir Campbell-Hunt, 2004). Pastarąjį dešimtmetį ankstyvosios internacionalizacijos reiškinys pradėtas plačiai nagrinėti

tiesk konceptualiū, tiesk empiriniu požiūriu, taip prisidedant prie mokslinių žinių kūrimo naujųjų tarptautinių įmonių kontekste.

Sparčiai didėjantį susidomėjimą NTĮ fenomenu pagrindžia Jungtinių tautų, OECD, vadybos ir verslo mokslinėje literatūroje publikuoti konceptualūs ir empiriniai tyrimai. Pažymima, kad tai paskatino naujos akademinės mokslo krypties – tarptautinės antreprenerystės (Knigh, Madsen, Servais, 2004) – atsiradimą. 2000 m. žurnalas „Academy of Management Journal“ išleido specialų leidinį, o vėliau sukūrė ir visiškai naują žurnalą „Journal of International Entrepreneurship“, kuris buvo skirtas naujajai mokslo kryptčiai.

Naujosios tarptautinės įmonės vysto veiklą skirtinguose kontekstuose, dažniausiai mažose atvirose ekonomikose, pvz., Danijoje (Choquette ir kt., 2017; Madsen ir kt., 2000); Suomijoje (Kuivalainen ir kt., 2007; Luostarinen ir Gabrielsson, 2006); Naujojoje Zelandijoje (Freeman ir kt., 2006; Chetty ir Campbell-Hunt, 2004); Švedijoje (Tolstoy, 2012; Lindstrand ir kt., 2011); Jungtinėje Karalystėje (Bell ir kt., 2003); Čekijos Respublikoje (Musteen ir kt., 2010); Belgijoje (Bruneel ir kt., 2010); Islandijoje (Sigfusson ir Chetty, 2013). Visa tai byloja, kad naujųjų tarptautinių įmonių atsiradimas yra itin reikšmingas besikeičiančioje pasaulio ekonomikoje.

Tyrimo problema. Per pastaruosius du dešimtmečius sparčiai išaugo tyrimų, susijusių su naujųjų tarptautinių įmonių internacionalizavimu ir šių įmonių kuriamais tinklais (angl. *networks*), skaičius. Dažniausiai pastebima, kad tinklai moksliniuose tyrimuose yra tiriami kaip vieni iš pagrindinių faktorių, lemiančių ankstyvą ir sparčią internacionalizaciją (Baum ir kt., 2015; Cannone ir Ughetto, 2014; Gabrielsson ir kt., 2014; Gabrielsson ir Kirpalani, 2004). Reikšmingas indėlis į naujųjų tarptautinių įmonių literatūrą buvo atliktas tiriant tinklų vaidmenį internacionalizacijos modeliuose (Baum ir kt., 2015; Chandra ir kt., 2012; Crick ir Spence, 2005); ankstyvos internacionalizacijos rizikos mažinimo galimybes (Baum, Schwens ir Kabst, 2013; Sullivan Mort ir Weerawardena, 2006); įmonės mokymosi ar žinių įgijimo procesus (Casillas ir kt., 2015; Bruneel ir kt., 2010); jaunoms įmonėms būdingų internacionalizacijos kliūčių įveikimą bei NTĮ konkurencinį pranašumą (Chetty ir Campbell-Hunt, 2004; Freeman ir kt., 2006). Nepaisant per paskutiniuosius metus išaugusio suvokimo apie tinklų poveikį naujųjų tarptautinių įmonių internacionalizavimui, mokslinė literatūra šia tema išlieka gana fragmentiška, tad kyla gilesnių tyrimų poreikis.

Visų pirma, nepaisant daugiau nei dviejų dešimtmečių trukmės tyrinėjimų ankstyvosios smulkaus verslo internacionalizacijos tema, tarptautinės antreprenerystės teorijos šalinininkai nepasiekė konsensuso dėl NTĮ apibrėžimo. Sisteminė literatūros analizė atskleidė, kad operatyviniai internacionalizuojančių įmonių apibrėžimai ankstyvajame amžiuje, vartojami empiriniuose tyrimuose, yra labai skirtingi. Dėl šios priežasties gauti tyrimų rezultatai „yra susiskaidę, o

dabartinė praktika yra neveiksminga mokslo pažangai pasiekti šioje srityje“ (Cesinger ir kt., 2012, p.1835). Pažymima, kad tyrimų, susijusių su mažų ir vidutinių įmonių internacionalizacija bei tinklais, nėra daug (Hohenthal ir kt., 2014), labai dažnai nėra aiškios apibrėžties ar sukurtos tinklų koncepcijos, o skirtingos tinklų tipologijos ne visada yra identifikuojamos (pvz., Sullivan Mort ir Weerawardena, 2006; Coviello, 2006; Loane ir Bell, 2006; Harris ir Wheeler, 2005; Freeman ir kt., 2006). Aiškios apibrėžties stoka ir ypač tinklų konceptualizavimo nebuvimas daugumoje mokslinių tyrimų apsunkina internacionalizuojančios įmonės rezultatų analizes (Hohenthal ir kt., 2014). Taigi galima teigti, kad pasigendama aiškiai konceptualizuotų konstruktyvų, reikia išsamiau išnagrinėti sąsajas tarp įmonės tinklų mezgimo ir ankstyvosios internacionalizacijos, kurių svarba grindžiama tarptautinio verslo ir tarptautinės antreprenerystės mokslų srityse.

Antra, mokslinėje literatūroje identifikuojamas ne tik aiškių konceptų, bet ir priežastinių veiksnių, aiškinančių NTĮ fenomeno atsiradimą, trūkumas. Mokslininkai (Baum ir kt., 2015; Keupp ir Gassmann, 2009) pabrėžia, kad egzistuoja tik keletas tyrimų, apimančių platų sąrašą ir skirtingo lygmens veiksnius, siekiant paaiškinti ir atskleisti NTĮ tarptautinės plėtros aspektus. Iki šiol tokiuose tyrimuose fokusuojamasi į vieną ar keletą veiksnių, tačiau vis dar pasigendama kompleksiškos teorinės priegigos, apimančios platesnį požiūrį į tai, kas skatina antreprenerišką įmones sėkmingai veikti tarptautinėse įmonėse. Be to, šiame kontekste tyrimai dažniausiai orientuojasi į skirtingų veiksnių įtaką internacionalizacijos elgsenos modeliams (angl. *internationalization patterns*), t. y. atliekamos tradicinių ir naujųjų tarptautinių įmonių palyginamosios analizės, vertinant skirtingus internacionalizacijos veiksnius (pvz., Andersson ir kt., 2013; Baum ir kt., 2015). Tačiau, atsižvelgiant į tai, kad naujosios tarptautinės įmonės pasižymi antrepreneriškomis savybėmis, o tarptautinių verslo galimybių atpažinimas ir jų realizavimas tarptautinės antreprenerystės teorijoje yra įvardinamas kaip viena iš pagrindinių sudedamųjų dalių antreprenerystės procese (Muzychenko ir Liesch, 2015, Shane ir Venkataraman, 2000), šiame darbe identifikuojamas poreikis giliau suvokti veiksnius, lemiančius tarptautinių verslo galimybių atpažinimą ir jų realizavimą.

Trečia, nepaisant didėjančio mokslininkų susidomėjimo ir gilėjančio suvokimo apie tarptautinės antreprenerystės atliekamą vaidmenį naujųjų tarptautinių įmonių internacionalizacijoje, antreprenerišką požiūrį į įmonės internacionalizacijos procesą ir į tai, koks yra verslo galimybių atpažinimo ir realizavimo bei turimų įmonės tinklų santykis, yra iki šiol neištirtas objektas tarptautinės antreprenerystės literatūroje naujųjų tarptautinių įmonių kontekste. Identifikuojama vos keletas tyrimų, siekiančių atlikti šią mokslinėje literatūroje pastebimą spragą, pvz., Kontinen ir Ojala (2011) nagrinėjo antrepreneriškų MVĮ tinklų poveikį tarptautinių galimybių atpažinimui; Presutti, Boari ir Fratocchi (2007) tyrinėjo, kokią poveikį užsienio socialiniai tinklai daro tarptautinių

galimybių atpažinimo ir realizavimo rezultatams. Tačiau tik vos keletas iš šių tyrimų analizavo, kaip naujųjų tarptautinių įmonių internacionalizacijos procesas daro įtaką tinklų vystymuisi (pvz., Slotte-Kock ir Coviello, 2010). Daugybė mokslininkų (Loane ir Bell, 2006; Ojala, 2009) pabrėžė, kad tinklai gali būti užmezgami internacionalizacijos procese – nebūtinai iki šio proceso; tačiau tai dar nėra pakankamai iširta. Be to, prielaida apie fundamentalų ryšį tarp tinklų ir NTĮ internacionalizacijos nepakankamai įrodyta. Šios abejonės kyla dėl prieštaravimų egzistuojančioje mokslinėje literatūroje, kadangi ankstesni tyrimai suponuoja skirtingus rezultatus: vieni liudijo apie teigiamą (Oparaocha, 2015; Loane ir Bell, 2006; Freeman ir kt., 2010), kiti – neigiamą ryšį (Lu ir Beamish, 2001; Prashantham ir Birkinshaw, 2015), tretį atskleidė, kad reikšmingas ryšys tarp abiejų tirtų konstruktų neegzistuoja (Belso-Martínez, 2006; Li ir kt., 2012). Taip pat reikia pažymėti, kad, nepaisant augančio suvokimo apie egzistuojančius skirtingus tinklų tipus, kurie gali būti tiek vadovų (Harris ir Wheeler, 2005; Kontinen ir Ojala, 2011; Lindstrand ir kt., 2011), tiek organizacijos lygmeniu (Oparaocha, 2015; Amoako ir Lyon, 2014), ir jų svarbą internacionalizacijai, dauguma mokslinės literatūros vis dar yra labai fragmentiška. Iki šiol pagrindinis dėmesys moksliniuose tyimuose buvo skiriamas verslo ar formaliems tinklams (pvz., O'Gorman ir Evers, 2011; Chetty ir Cambell-Hunt, 2003; Chetty ir Blankenburg Holm, 2000). Tad galima teigti, kad, nepaisant to, jog tinklai gali apimti daugybę skirtingų veikėjų, kurie atspindėtų skirtingus tinklo tipus, šie tipai iki šiol nesulaukė vienodo mokslininkų susidomėjimo, todėl vis dar trūksta žinių apie įvairių tipų tinklus naujųjų tarptautinių įmonių (NTĮ) kontekste.

Ketvirta, esami naujųjų tarptautinių įmonių tyrimai daugiausia buvo orientuoti į tiesioginio internacionalizacijos proceso poveikio internacionalizacijos veiklos rezultatams tyrimus, tačiau pats internacionalizavimo procesas negarantuoja sėkmingų rezultatų užsienio rinkoje. Sėkmė tarptautinėje rinkoje gali priklausyti nuo įmonės gebėjimo kurti tinklus (Wach ir Wehrmann, 2014). Tad galima identifikuoti poreikį atskleisti medijuojančio mechanizmo – tinklų – poveikį ryšiui tarp internacionalizacijos proceso (turint omenyje galimybių atpažinimą ir realizavimą) ir internacionalizacijos rezultatų, kadangi tokių tyrimų iki šiol trūksta (Zhou, Wu ir Luo, 2007).

Galiausiai NTĮ tyrimų rezultatai daugiausia grindžiami pažangių ekonomikų pavyzdžiais (pvz., Oparaocha, 2015; Milanov ir Fernhaber, 2014; Loane ir Bell, 2006), o NTĮ iš transformuojančių ekonomikų tyrimai išlieka vis dar labai riboti (Kiss, Danis ir Cavusgil, 2012). Transformuojančios ekonomikos skiriasi nuo išsivysčiusių ekonomikų. Transformuojančios ekonomikos sparčiai auga, o ekonomikos liberalizavimas yra pagrindinis šio spartaus augimo variklis; šių valstybių organizaciniam elgesiui didelę įtaką turi perėjimas iš planinės į laisvos rinkos ekonomiką (Sekliuckienė, 2017). Be to, NTĮ iš transformuojančių ekonomikų susiduria su tam tikrais iššūkiais ir kliūtimis, kurias lemia palyginti

silpna institucinė aplinka ir dažni teisinės sistemos pokyčiai, kurie gali trukdyti internacionalizacijai (Musteen, Francis ir Datta, 2010). Nepaisant visai neseniai išaugusio susidomėjimo naujosiomis tarptautinėmis įmonėmis iš transformuojančių ekonomikų, vis dėlto didžiausias dėmesys moksliniuose tyrimuose skiriamas Azijos šalių regionams, tokiems kaip Indija (Bangara, Freeman ir Schroder, 2012, Prashantham, Dhanaraj ir Kumar, 2015) ir Kinija (Filatotchev, Liu, Buck and Wright, 2009; Zhou, Barnes and Lu, 2010), arba Lotynų Amerikos regionui (Amoros, Basco ir Romani, 2014). Vis dėlto NTĮ tyrimai Vidurio ir Rytų Europos (angl. CEE) regione nėra pakankami; paminėtini tik keli reikšmingi tyrimai Lenkijoje (Danik ir Kowalik, 2015), Čekijos Respublikoje (Musteen ir kt., 2010), Estijoje (Vissak, 2007), Lietuvoje (Sekliuckienė, 2017). Todėl būtinas kompleksiškas požiūris į NTĮ, kilusių iš transformuojančių regionų, internacionalizacijos procesą ir tarptautinės veiklos rezultatus.

Šioje disertacijoje pagrindinė **mokslinė problema** formuluojama klausimu: kokie ryšiai egzistuoja tarp ankstyvąją internacionalizaciją lemiančių veiksnių, internacionalizacijos proceso, tinklų ir naujųjų tarptautinių įmonių internacionalizacijos rezultatų? **Tyrimo tikslas** – atskleisti ryšius tarp ankstyvąją internacionalizaciją lemiančių veiksnių, internacionalizacijos proceso, tinklų ir naujųjų tarptautinių įmonių internacionalizacijos rezultatų.

Tyrimo objektas: ryšiai tarp ankstyvąją internacionalizaciją lemiančių veiksnių, internacionalizacijos proceso, tinklų ir naujųjų tarptautinių įmonių internacionalizacijos rezultatų.

Tyrimo uždaviniai:

1. Išanalizuoti naujųjų tarptautinių įmonių ankstyvąją internacionalizaciją lemiančių veiksnių, internacionalizacijos proceso ir tarptautinės veiklos rezultatų konceptus tarptautinės antreprenerystės kontekste.
2. Ištirti tinklo konceptą ir tinklų ryšius su naujųjų tarptautinių įmonių internacionalizacija.
3. Teoriškai pagrįsti tarpusavio ryšius tarp veiksnių, tinklų, internacionalizacijos proceso ir jų poveikio tarptautiniams naujųjų įmonių veiklos rezultatams.
4. Sukurti tyrimo metodiką, siekiant atskleisti ryšius tarp ankstyvąją internacionalizaciją lemiančių veiksnių, internacionalizacijos proceso, tinklų ir naujųjų tarptautinių įmonių rezultatų.
5. Empiriškai patikrinti teoriškai pagrįstus ryšius tarp tiriamųjų konstrukto ir pateikti išvagas ateities tyrimams bei praktiniam pritaikymui.

Mokslinis naujumas ir reikšmingumas. Visų pirma, šioje daktaro disertacijoje konceptualizuojamas sudėtingas naujųjų tarptautinių įmonių internacionalizacijos reiškinys susisteminant jį į kompleksiską modelį, apimančią veiksnus, skatinančius NTĮ internacionalizacijos procesą ir pasireiškiančius

trimis skirtingais lygmenimis: antrenerio, įmonės ir aplinkos; NTĮ internacionalizavimo procesą tarptautinių galimybių atpažinimo ir realizavimo požiūriu, tarptautinės veiklos rezultatus ir, galiausiai – tinklus. Pasitelkiant komplementarius požiūrius, šioje daktaro disertacijoje išsamiai atskleidžiamas antreneriškos internacionalizacijos reiškinys.

Antra, šiame tyrime yra pateikiama susisteminta daugiau nei dviejų dešimtmečių mokslinė literatūra, kurioje analizuojamos tinklų ir NTĮ sąsajos, todėl ši analizė reikšmingai prisideda prie tarptautinio verslo ir tarptautinės antrenerystės mokslo sričių plėtojimo. Disertacijoje išryškinamas tinklų akseleravimo vaidmuo ir dominuojantis teigiamas ryšys su naujų tarptautinių įmonių internacionalizacija. Tuo pat metu atkreipiamas dėmesys į kai kuriuos prieštarigus empirinius rezultatus apie tinklų vaidmenį NTĮ. Priešingai nei nusistovėjęs požiūris, šios sisteminės literatūros analizės išvados kvestionuoja vien tik reikšmingą tinklų poveikį NTĮ kontekste. Be to, atskleidžiamas ribotas suvokimas apie tinklų poveikį konkreitiems kintamiesiems, apibūdinantiems ankstyvą ir greitą augimą tarptautinėse rinkose. Taigi šioje disertacijoje pagrindžiamas mokslinių tyrimų reikalingumas tinklų ir NTĮ internacionalizacijos ryšiams atskleisti.

Ši daktaro disertacija prisideda prie naujų tarptautinių įmonių literatūros plėtojimo, integruojant skirtingas perspektyvas NTĮ tyrimuose, ir pateikia įrodymų apie ankstyvos internacionalizacijos veiksnius iš daugiapakopės perspektyvos. Pasak Keupp ir Gassmann (2009), Kuivalainen ir kt. (2012) ir Verbeke, Zargarzadeh ir Osiyevskyy (2014), randama vos keletas NTĮ tarptautinę plėtrą analizuojančių tyrimų, kuriuose kartu įtraukiami antrenerio ir įmonės lygmenį atspindintys veiksniai. Dėl šios priežasties šis tyrimas suteikia gilesnį supratimą ir kuria išsamesnes žinias apie tai, kas išties gali turėti reikšmingiausią poveikį NTĮ internacionalizacijos procesui, tuo pat metu kompleksiskai vertinant vadovo, įmonės ir aplinkos lygmenų veiksnius Lietuvos kontekste.

Be to, taikant tarptautinių verslo galimybių atpažinimo ir realizavimo perspektyvą NTĮ internacionalizacijos procesui, ši disertacija prisideda prie galimybėmis grįsto tarptautinės antrenerystės suvokimo. Šis mokslinis darbas gilina turimas žinias apie naujų tarptautinių įmonių internacionalizacijos proceso suvokimą, taip atsiliepdamas į Knight ir Liesch (2016) kvietimą integruoti antrenerystės ir tarptautinio verslo perspektyvas, siekiant sukurti naujus galimybėmis grįstus tarptautinės antrenerystės modelius. Be to, šiuo tyrimu prisidedama ir prie sisteminių internacionalizacijos proceso tyrinėjimų, kurių reikšmę byloja mokslininkų raginimai būtent į tai kreipti didesnę dėmesį (pvz., Rialp, Rialp ir Knight, 2005).

Disertacija prisideda prie tarptautinės antrenerystės ir tarptautinio verslo literatūros plėtojimo, papildomai pateikdama tyrimus, pagrindžiančius tiesioginį ryšį tarp internacionalizacijos proceso, analizuojamo per tarptautinių

verslo galimybių atpažinimą ir realizavimą, ir tarptautinės veiklos rezultatų, kadangi iki šiol tai nebuvo plačiai tiriama atliekant kiekybinius empirinius tyrimus.

Remiantis Ahmetoglu (2017) teiginiais, kad, siekiant suprasti įmonės tinklą kaip visumą, svarbu suprasti santykius tarp skirtingų tinklo veikėjų, šiame tyrime išsamiai išnagrinėjama tinklo struktūra. Tinklai suvokiami kaip skirtingų santykių rinkinys, apimantis įmonės ir / ar jos vadovų turimus ryšius su skirtingais išoriniais nepriklausomais partneriais, kurie gali būti klasifikuojami į šiuos skirtingus tipus: formalūs, neformalūs ir tarpininkaujantys. Be to, šia daktaro disertacija atsiliepiama į kvietimą atlikti daugiau lyginamųjų tyrimų, siekiant ištirti skirtingus tinklo tipus ir prisidėti prie gilesnio suvokimo, kaip skirtingi tinklai veikia NTĮ. Šia disertacija prisidedama prie tarptautinio verslo ir tarptautinės antreprenerystės teorijų plėtojimo per kompleksiskai tiriamus skirtingus tinklo tipus ir jų vaidmenį ryšiu tarp internacionalizacijos proceso ir NTĮ veiklos rezultatų.

Galiausiai šis tyrimas išplečia NTĮ tyrimų apimtį geografiniu požiūriu, nes pateikiami reikšmingi empirinių tyrimų rezultatai iš mažos Baltijos valstybės Vidurio ir Rytų Europoje, kadangi iki šiol daugiausia tyrimų apie ryšius tarp NTĮ internacionalizacijos bei tinklų buvo orientuoti į Šiaurės Europą arba Jungtines Amerikos Valstijas.

Disertacinio tyrimo praktinė reikšmė. Šios daktaro disertacijos išvados taip pat turi reikšmingą įtaką verslo atstovams bei politikos formuotojams:

- Sukurtas teorinis modelis praktikams (NTĮ įkūrėjams, eksporto plėtros vadovams ar politikos formuotojams) padeda geriau suprasti sėkmingos internacionalizacijos smulkiąjam verslui kompleksiskumą.
- Disertacijos rezultatai skatina verslo atstovus atkreipti didesnę dėmesį į organizacinio arba įmonės lygmens veiksmus, kurie įrodyti kaip turintys didžiausią teigiamą poveikį NTĮ internacionalizacijai.
- Atkreipdama dėmesį į tinklų svarbą internacionalizacijos procese ir NTĮ veikloje, ši daktaro disertacija skatina įmonių įkūrėjus ir vadovus, kurie planuoja ir vykdo užsienio plėtrą, atsižvelgti į intensyvesnį tinklų vystymą.
- Politikos formuotojai ir atsakingos valdžios institucijos skatinami kurti paramos programas ankstyvą internacionalizaciją vykdančioms įmonėms. Įvairi finansinė parama, eksporto skatinimo programos ir antreprenerystės ugdymo bei investuotojų pritraukimo konsultacijos gali būti stipri paskata ankstyvam internacionalizavimui ir tvariam vystymuisi užsienio šalyse.
- Politikos formuotojai turėtų inicijuoti programas, skatinančias įmones lengviau megzti ir plėtoti visų tipų (formalius, neformalius ir tarpininkaujančius) tinklus tiek nacionaliniu, tiek tarptautiniu lygmeniu.

Duomenų analizės metodai. Sisteminė ir palyginamoji mokslinės literatūros analizės buvo naudojamos siekiant konceptualizuoti pagrindinius šioje disertacijoje analizuojamus konstruktus. Vadovaujantis pasirinktomis ontologijos ir epistemologijos pozicijomis, šiame tyrime buvo taikoma kiekybinė mokslinių tyrimų strategija. Kiekybinė tyrimo prieiga suponavo apklausos strategijos pasirinkimą, todėl duomenys buvo renkami naudojant struktūrizuotą klausimyną. Be to, siekiant įvertinti priežastinius ryšius NTĮ kontekste, buvo taikoma keletas statistinių metodų. Tyrimo duomenys buvo apdoroti naudojant „IBM SPSS STATISTICS 23.0“ ir „IBM SPSS Amos 23“ programas. Taikyti šie statistiniai metodai: aprašomoji statistika, koreliacinė analizė, skirtingos faktorinės analizės (angl. *Exploratory factor analysis* (EFA), *Confirmatory factor analysis* (CFA)), tiesinės regresijos analizė (OLS – angl. *Multiple Regression analysis*) ir struktūrinio lygčių modeliavimo metodas (angl. *Structural Equation Modelling* (SEM)). Taip pat, siekiant išmatuoti medijavimo efektą, taikyti PROCESS Procedure „SPSS“ bei mažoms imtims naudojamas savirankos (angl. *Bootstrapping*) metodai „Amos“ programoje. Šios duomenų analizės metodai buvo taikomi nepriklausomai, siekiant patikrinti iškeltas hipotezes.

Tyrimo apribojimai. Nepaisant to, kad šia daktaro disertacija identifikuojami įdomūs atradimai ir prisidedama prie teorijos plėtojimo, vis dėlto galima įvardinti ir keletą darbo apribojimų. Vienas iš šios daktaro disertacijos apribojimų yra tai, kad jos rezultatai grindžiami santykinai nedidelės apimties lietuviškų naujųjų tarptautinių įmonių pavyzdžiu, todėl, prieš generalizuojant gautus rezultatus, tai turėtų būti tinkamai įvertinta. Be to, reikia atsižvelgti, kad Lietuva, kurioje gyvena tik apie 2,8 mln. gyventojų, yra maža ekonomika, todėl istoriškai šios sąlygos paskatino Lietuvos antreprenierius, siekiančius padidinti savo verslo pelningumą, intensyviau žvalgytis į užsienio rinkas. Taigi galima teigti, kad mažos šalies kontekstas labai skiriasi nuo didesniųjų šalių.

Be to, šios disertacijos rezultatai gali būti susiję su metodologiniais tyrimo apribojimais, susijusiais su tam tikrų konstrukto išmatavimo sunkumais. Pavyzdžiui, NTĮ tarptautinės veiklos rezultatai buvo matuojami remiantis savęs įvertinimo pagrindu, papildomai nevertinant antrinių ir objektyvių tarptautinę veiklą atspindinčių duomenų. Galima daryti prielaidą, kad tiriant pagrindinius šioje disertacijoje analizuotus konstruktus atrasti ryšiai skirsis, įtraukus antrinius ar kitus duomenis. Kita vertus, sprendimas tyrimui pasirinkti subjektyvius matavimo indikatorius grindžiamas šiais identifikuotais iššūkiais: 1) NTĮ nėra likusios viešai dalytis savo finansiniais duomenimis; 2) šalyje nėra oficialaus įpareigojimo atskleisti tokią informaciją viešai. Vis dėlto reikia pabrėžti, kad yra pagrįstų įrodymų apie subjektyvių veiklos rodiklių patikimumą ir tikslumą (Leonidou ir kt., 2002), taip pat naujųjų tarptautinių įmonių tyrimuose dažniausiai naudojami būtent subjektyvūs matavimo indikatoriai (pvz., Ellis, 2011; Filatotchev ir kt., 2009; Nakos, Brouthers ir Dimitratos, 2013).

Darbo struktūra. Disertaciją sudaro įvadas, 3 pagrindinės dalys ir išvados. Disertacijos apimtis yra 168 puslapiai. Joje yra 43 lentelės ir 16 paveikslų. Literatūros sąrašą sudaro 340 mokslinių šaltinių.

DISERTACIJOS APŽVALGA

1. RYŠIŲ TARP ANKSTYVĄJĄ INTERNACIONALIZACIJĄ LEMIANČIŲ VEIKSNIŲ, INTERNACIONALIZACIJOS PROCESO, TINKLŲ IR VEIKLOS REZULTATŲ KONCEPTUALIZACIJA

Pirmame disertacijos skyriuje teoriškai analizuojami ir konceptualizuojami ryšiai tarp ankstyvąją internacionalizaciją lemiančių veiksnių, internacionalizacijos proceso, tinklų ir tarptautinių rezultatų. Skyrius sudarytas iš 5 poskyrių. Pirmame poskyryje (1.1. poskyris) analizuojamos naujų tarptautinių įmonių (NTĮ) atsiradimo ištakos, nagrinėjant internacionalizacijos procesą aiškinančias teorijas. Analizė atskleidė, kad NTĮ požiūris kvestionuoja tradicinį ėjimo į užsienio rinkas aiškinimą, todėl, išnagrinėjus literatūrą, pagrindžiama, kad didžiausią indėlį, aiškinant smulkiųjų įmonių ankstyvąją internacionalizaciją, turėjo tarptautinės antreprenerystės teorija ir tinklų teorija, kadangi šios teorijos labiausiai atliepia ankstyvą antrepnieriškų įmonių, kurios dažnai pasikliauna turimais tinklais, elgseną. Taip pat šioje dalyje lyginami ir analizuojami skirtingi internacionalizacijos elgsenos modeliai (angl. *internationalization patterns*), t. y. tradicinės tarptautinės įmonės, naujosios tarptautinės įmonės (angl. *International New Ventures*) bei atgimusios globaliomis įmonės (angl. *Born-Again Global*). **NTĮ apibrėžiama kaip maža ar vidutinė įmonė, kuri siekia įgyti konkurencinį pranašumą panaudodama turimus išteklius ir vykdydama pardavimus daugelyje užsienio šalių ir per trejus metus nuo įmonės įkūrimo pasiekia ne mažiau kaip 25 proc. pardavimų apimtį užsienio rinkose.** Taip pat šioje dalyje analizuojami ankstyvąją internacionalizaciją lemiantys veiksniai. Atlikus mokslinės literatūros analizę, reikšmingi veiksniai, turintys esminį poveikį NTĮ internacionalizavimui, buvo identifikuoti ir suklasifikuoti į tris lygmenis: vadovo, įmonės ir aplinkos. Teoriškai buvo pagrįsta tokių veiksnių įtaka NTĮ internacionalizacijos procesui: vadovo lygmens veiksniai, tokie kaip ankstesnė patirtis ir globali vadovo mąstysena; įmonės lygmens veiksniai – įmonės turimi ištekliai ir įmonės antrepnieriška orientacija (proaktyvumas, inovatyvumas ir polinkis rizikuoti) ir aplinkos lygmens veiksniai – pažanga informacinių ir ryšių technologijų srityse, rinkų globalumas ir paklausos kintamumas bei konkurencija industrijoje.

Antrasis poskyris (1.2 poskyris) apima internacionalizacijos proceso aiškinimą, pasitelkiant tarptautinės antreprenerystės teoriją ir galimybėmis pagrįstą požiūrį. NTĮ internacionalizacija yra suprantama kaip antrepnieriškas

procesas, kurio metu siekiama atpažinti ir realizuoti tarptautines verslo galimybes.

Dar vienas poskyris (1.3 poskyris) šioje teorinėje disertacijos dalyje pateikia tinklų konceptų ir skirtingų teorinių požiūrių analizę. Taip pat pristatomos pagrindinės tinklo charakteristikos. Išsami analizė leidžia konstatuoti, kad tinklas yra santykių tarp skirtingų veikėjų įvairiose pramonės šakose ir skirtingose valstybėse sistema, ir ši sistema yra strategiškai svarbi įmonėms, įeinančioms į tinklą. Teoriškai pagrindžiama, kad bendrosios tinklų charakteristikos arba, kitaip tariant, tinklo turinys, orientuotas į tinklų klasifikavimą pagal įsitraukimo į tinklą priežastis, yra esminis tinklo tiriamasis bruožas. Tai įgalina tinklus klasifikuoti į formalius, neformalius bei tarpininkaujančius. Taigi šioje daktaro disertacijoje ***tinklas yra visi formalūs, neformalūs ir tarpininkaujantys ryšiai tarp naujosios tarptautinės įmonės ir kitų veikėjų, stengiantis sukurti vertę bendradarbiaujantiems partneriams, siekiantiems bendro tikslo.*** Sisteminė literatūros apžvalga apie tinklų ir NTĮ ryšius atskleidė, kad per pastaruosius du dešimtmečius susidomėjimas šia tema sparčiai išaugo, tačiau literatūra vis dar gana fragmentiška. Visų pirma, atlikus tyrimų sintezę identifikuota, kad Šiaurės Europa ir Naujoji Zelandija yra dominuojantys regionai, kur atliekami tinklo ir ankstyvosios internacionalizacijos sąsajų tyrimai, kas leidžia teigti apie pernelyg siaurą ir geografiškai ribotą fenomeno ištyrimą. Be to, tiriant tinklus būtina atsižvelgti į skirtingas tinklų tipologijas, tačiau šie tipai literatūroje ligi šiol nesulaukė vienodo dėmesio.

Ketvirtasis poskyris (1.4 poskyris) skirtas tarptautinės veiklos rezultatų arba įmonės tarptautinių rezultatų ir juos atspindinčių rodiklių analizei. Identifikuota, kad tarptautiniai rezultatai yra galutinė įmonės pastangų tarptautinėje rinkoje pasekmė, kuri tiksliausiai atspindima vertinant keletą skirtingų rodiklių. NTĮ kontekste daugeliu atvejų tarptautiniai rezultatai yra matuojami subjektyviais rodikliais. Be to, šioje dalyje pateikiama išsami mokslinės literatūros analizė, vertinant daugiau nei 20 metų laikotarpio literatūrą, tiriant tinklų ryšius su tarptautiniais NTĮ veiklos rezultatais. Sisteminė literatūros analizė patvirtino teigiamą tinklų poveikį NTĮ tarptautiniams rezultatams, kita vertus, pabrėžiami ir kiti moksliniai darbai, liudijantys apie neigiamą arba neegzistuojančią tinklų įtaką.

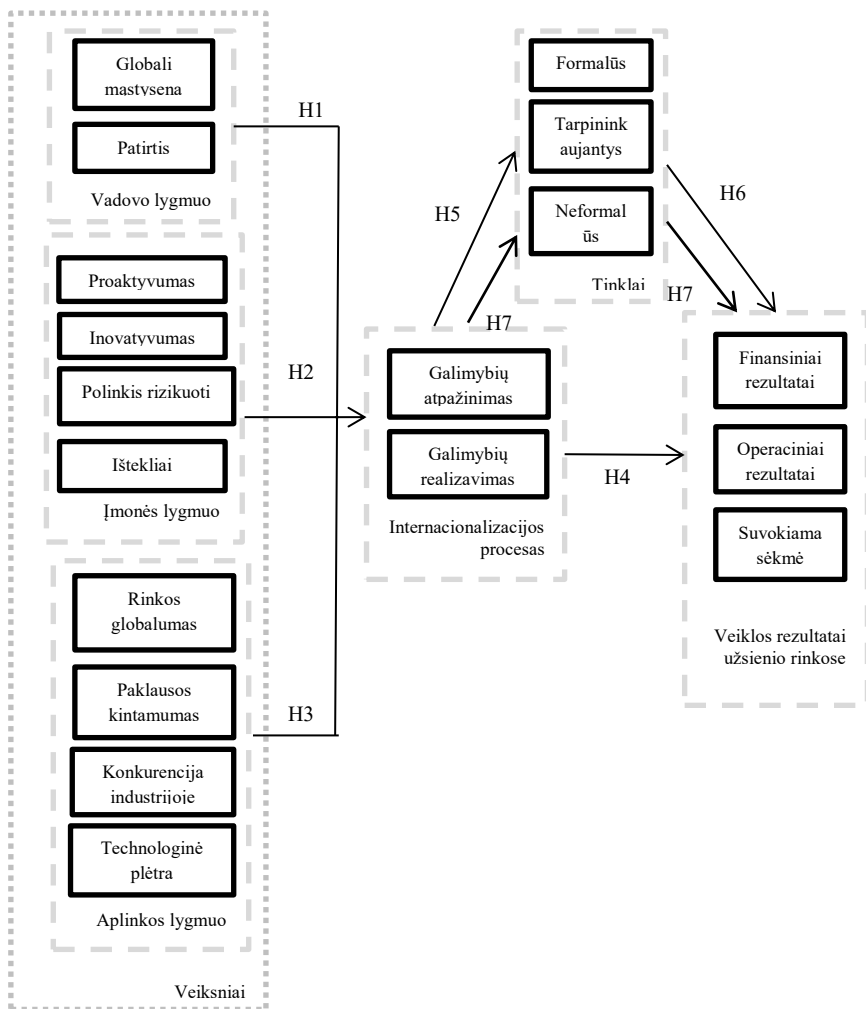
Paskutiniame šio skyriaus poskyryje (1.5 poskyris) analizuota mokslinė literatūra susisteminama į kompleksinę struktūrą, atspindinčią tiriamų konstrukčių tarpusavio ryšius.

2. RYŠIŲ TARP ANKSTYVAJĄ INTERNACIONALIZACIJĄ LEMIANČIŲ VEIKSNIŲ, INTERNACIONALIZACIJOS PROCESO, TINKLŲ IR VEIKLOS REZULTATŲ ANALIZĖS METODOLOGIJA

Atsakant į mokslinio darbo tikslą – atskleisti ryšius tarp ankstyvąją internacionalizaciją lemiančių veiksnių, internacionalizacijos proceso, tinklų ir naujųjų tarptautinių įmonių internacionalizacijos rezultatų Lietuvoje, buvo parengta tyrimo metodologija.

Tikint, kad egzistuoja nepriklausoma realybė, kurią galima rasti ir ištirti nepriklausomai nuo tyrėjo suvokimo ir interpretacijų, šiame moksliniame darbe laikomasi *objektyvistinės ontologijos pozicijos*. Tyrimo epistemologinės pozicijos pasirinkimą nulėmė nuostata, kad priežasties ir pasekmės principas yra esminis ir atspindintis bendrą socialinės tikrovės veikimo modelį, todėl moksliniame darbe laikomasi *pozityvizmo filosofinės orientacijos*. Tyrimas parengtas vadovaujantis *dedukcine tyrimo logika*, kai sisteminės ir palyginamosios mokslinės literatūros analizės metu yra suformuojamos hipotezės ir vėliau tikrinamos empiriškai. Vadovaujantis pasirinktomis ontologijos ir epistemologijos pozicijomis, šiame tyrime buvo taikoma *kiekybinė mokslinių tyrimų strategija*. Kiekybinė tyrimo prieiga suponavo *apklausos strategijos pasirinkimą*, todėl duomenys buvo renkami naudojant struktūrizuotą klausimyną.

Siekiant išnagrinėti ir atskleisti NTĮ internacionalizaciją ir jų tarptautinius rezultatus bei įvertinti tinklų poveikį, buvo sukurtas ir pagrįstas unikalus mokslinis tyrimo instrumentas. Tyrimo instrumentą sudaro 6 tiriamų konstrukto blokai, sudaryti iš 13 mažesnių konstrukto. Siekiant užtikrinti klausimyno validumą ir identifikuoti klaidas, klausimynas buvo tikrinamas dviejų srities ekspertų (Tarptautinio verslo klasterio nariai, Kauno technologijos universitetas) bei išsiųstas 5-iems tarptautinių įmonių vadovams bei eksporto vadovams. Teorinės disertacijoje keliamos prielaidos buvo transformuotos į NTĮ reiškinio priežastinį modelį, todėl mokslinis tyrimo instrumentas apima įvairius ankstyvąją internacionalizaciją lemiančių veiksnių lygmenis, internacionalizacijos procesą, laikantis tarptautinės antreprenerystės perspektyvos, tinklus ir tarptautinius NTĮ rezultatus. Iškeltos 7 hipotezės, siekiant patikrinti ryšius tarp tiriamųjų konstrukto (žr. 1 pav.). Visų pirma, daromos prielaidos apie skirtingų lygmenų (vadovo, įmonės, aplinkos) veiksnių poveikį internacionalizacijos procesui, matuojant jį per tarptautinių verslo galimybių atpažinimą ir realizavimą (H1-H3). Taip pat keliami hipotezė, kad tarptautinių verslo galimybių atpažinimas ir realizavimas teigiamai veikia tarptautinės veiklos rezultatus (H4) ir turi teigiamą poveikį įmonės tinklo plėtrai (H5). Tinklai taip pat suponuojami kaip darantys teigiamą reikšmingą poveikį tarptautiniams rezultatams (H6). Galiausiai daroma prielaida, kad ryšys tarp internacionalizacijos proceso ir tarptautinių rezultatų gali būti medijuojamas NTĮ tinklu (H7).



1 pav. Ryšiai tarp lemiančių veiksnių, internacionalizacijos proceso, tinklų ir veiklos rezultatų užsienio rinkose: tyrimo modelis

Tyrime dalyvavo 101 naujųjų tarptautinių įmonių kriterijus (įmonės dydis, eksporto apimtys, pirmas eksportas nuo įmonės įkūrimo) atitinkanti įmonė, pasinaudojant didžiausią eksportuotojų bazę turinčios organizacijos „Versli Lietuva“ duomenimis. Atsižvelgiant į potencialią NTĮ populiaciją Lietuvoje, imties dydis yra tinkamas daryti išvadas apie ryšius tarp ankstyvąją internacionalizaciją lemiančių veiksnių, internacionalizacijos proceso, tinklų ir naujųjų tarptautinių įmonių veiklos rezultatų su 95 proc. patikimumu.

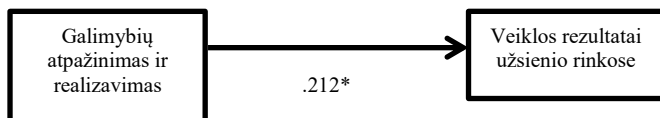
Tyrimė taikyti net keli statistiniai metodai (skirtingos faktorinės analizės, tiesinės regresijos analizė ir struktūrinių lygčių modeliavimo metodas, „SPSS“ funkcijos PROCESS procedūra bei savirankos (angl. *Bootstrapping*) metodas), leidžiantys įvertinti priežasčių ir pasekmių ryšius ir atspindintys bendrą socialinės realybės veiklos modelį, ypač NTĮ kontekste. Šios duomenų analizės metodai buvo taikomi nepriklausomai, siekiant patikrinti iškeltas hipotezes.

3. RYŠIŲ TARP ANKSTYVAJĄ INTERNACIONALIZACIJĄ LEMIANČIŲ VEIKSNIŲ, INTERNACIONALIZACIJOS PROCESO, TINKLŲ IR VEIKLOS REZULTATŲ EMPIRINĖ ANALIZĖ

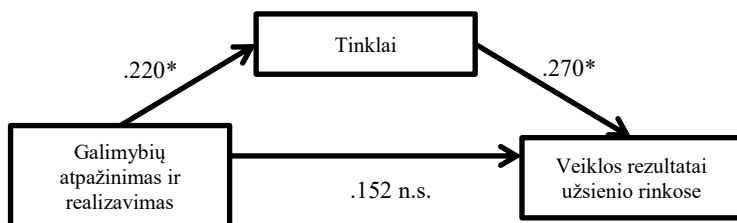
Trečioje disertacijos dalyje analizuojami empiriniai darbo rezultatai. Atlikus faktorines analizes ir nustčius pagrindinius tyrime naudojamus konstruktus bei patikrinus šių konstruktvų validumą ir patikimumą, buvo atlikta hierarchinė paprastoji mažiausių kvadratų (angl. *Ordinal Least Square – OLS*) regresinė analizė, siekiant nustatyti ankstyvąją internacionalizaciją lemiančių veiksnų poveikį internacionalizacijos procesui per tarptautinių verslo galimybių atpažinimą ir realizavimą. Atlikus kelių modelių skaičiavimus, nustatyta, kad 4-asis hierarchinės regresijos modelis, apimantis visus internacionalizaciją skatinančių veiksnų lygmenis, statistiškai reikšmingiausiai paaiškina ryšius tarp tiriamųjų, todėl, remiantis šio modelio rezultatais, nustatyta, kad įmonės inovatyvumas, proaktyvumas, turimi ištekliai bei paklausos kintamumas turi tiesioginį teigiamą poveikį NTĮ tarptautinių galimybių atpažinimui ir realizavimui (H2a; H2b; H2d; H3b).

Kitas žingsnis, naudojant Baron ir Kenny (1986) metodą, įvertinti tinklų poveikį ryšiui tarp internacionalizacijos proceso per tarptautinių verslo galimybių atpažinimo-realizavimo ir veiklos rezultatų užsienio rinkose (žr. 2 pav.). Atliekant skaičiavimus šiuo metodu, visų pirma buvo nustatyti koreliaciniai ryšiai tarp tiriamųjų konstruktvų (internationalizacijos procesas su tinklais; tinklai su veiklos rezultatais užsienio rinkose; internacionalizacijos procesas su veiklos rezultatais užsienio rinkose). Taip pat buvo nustatyti regresiniai ryšiai tarp minėtų konstruktvų; tai kartu leido patvirtinti H4 ir H5 hipotezes. Atliekant regresinę analizę ir tiriant tarptautinių verslo galimybių atpažinimo ir realizavimo poveikį veiklos rezultatams užsienio rinkose, kartu analizuojant ir tinklų poveikį (H6), nustatyta, kad tarptautinių verslo galimybių atpažinimo ir realizavimo poveikis tampa statistiškai nereikšmingas. Tai leidžia teigti, kad tinklai medijuoja ryšį tarp tarptautinių verslo galimybių atpažinimo ir realizavimo ir veiklos rezultatų užsienio rinkose (H7).

1) Nemedijuojamas modelis

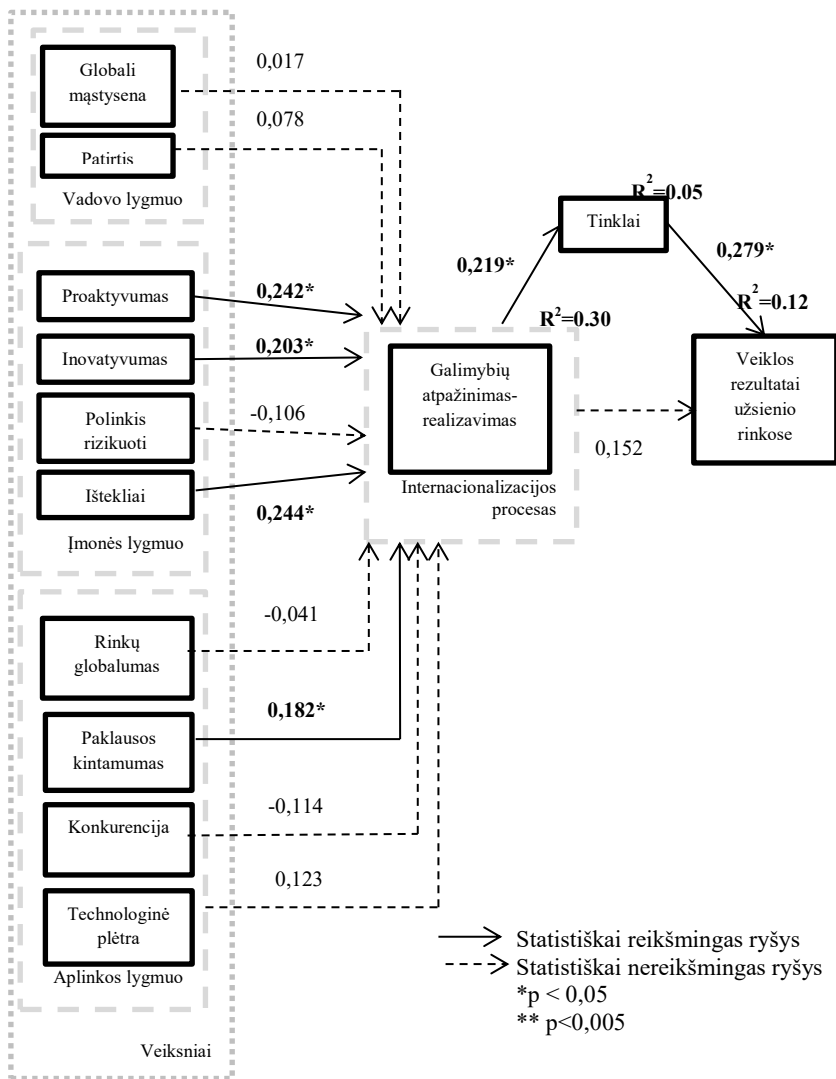


2) Medijuojamas modelis



2 pav. Tinklų poveikis ryšiui tarp internacionalizacijos proceso ir veiklos rezultatų užsienio rinkose

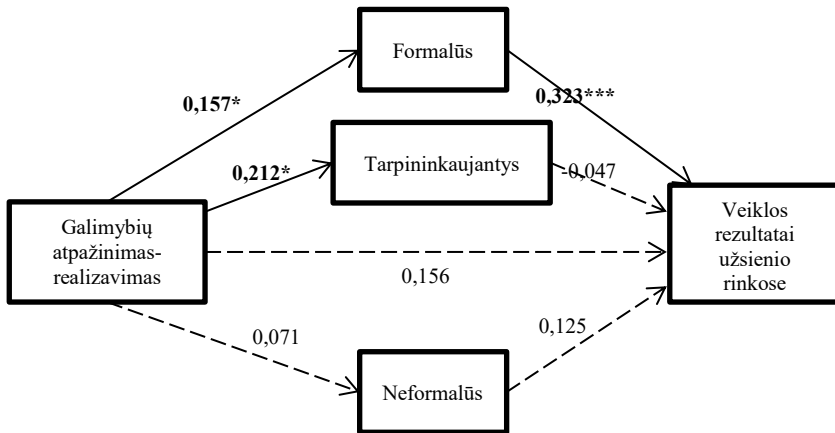
Atsižvelgiant į regresinės analizės ribotumus, gautieji rezultatai patikrinti struktūrinių lygčių modeliavimo metodu (angl. *Structuring Equation Modeling*, SEM). Struktūrinio modeliavimo lygtys leidžia išmatuoti norimus iširti ryšius viename modelyje, todėl tai leidžia gauti patikimesnius tyrimo rezultatus. Atlikus analizę, ankstesnių tyrimų metu gauti ryšiai buvo patvirtinti (žr. 3 pav.). Verta pažymėti, kad statistinio patikimumo rodikliai struktūrinių lygčių modeliavimo metodo metu pagerėjo, palyginti su atskirų regresinių lygčių pateiktais statistiniais reikšmingumais (pvz., vietoje $p < 0,1$ iki $p < 0,05$).



3 pav. Ryšiai tarp lemiančių veiksnių, internacionalizacijos proceso, tinklų ir veiklos rezultatų užsienio rinkose: empirinio tyrimo rezultatai

Įrodžius tinklų medijuojamąjį poveikį, buvo atlikta išsamesnė skirtingų tinklo tipų analizė. Atlikus „SPSS“ funkcijos PROCESS procedūrą, kuri įgalina

kelis mediatorius tikrinti vienu metu, įrodyta, kad būtent formalūs tinklai vaidina svarbiausią vaidmenį medijavimo procese (H7a) (žr. 4 pav.).



4 pav. Ryšiai tarp skirtingų tinklo tipų, internacionalizacijos proceso ir veiklos rezultatų užsienio rinkoje

Gautieji rezultatai reikšmingai prisideda prie mokslinės literatūros plėtojimo sukuriant internacionalizacijos modelį, kuris atspindi, kaip internacionalizacijos galimybių atpažinimo ir realizavimo procesas pagerina NTĮ veiklos rezultatus užsienio rinkose per turimus įmonės tinklus ir šių tinklų tipus.

IŠVADOS

1. Daktaro disertacijoje teoriškai apibrėžtos koncepcijos buvo konceptualizuotos tarptautinės antreprenerystės teorijos kontekste, adaptuojant galimybės grįstą požiūrį:

- **Internacionalizacijos procesas** suprantamas kaip antrepreneriškas procesas, kaip galimybių atpažinimas ir realizavimas už nacionalinės rinkos ribų, kuriant naujas prekes ar paslaugas.
- Ankstyvąją **internacionalizaciją lemiantys veiksniai** aiškinami kaip determinantai, kurie daro reikšmingą įtaką NTĮ internacionalizacijai. Šie veiksniai gali būti klasifikuojami į *vadovo* (pvz., vadovo ankstesnę patirtį ir globalų požiūrį), *įmonės* (turimi įmonės ištekliai; antrepreneriška orientacija – proaktyvumas, inovatyvumas ir polinkis rizikuoti); *aplinkos* (pvz., informacinių ir ryšių technologijų pažanga,

rinkų globalumas, industrijos konkurencingumas, paklausos kintamumas) lygmenis.

- **NTĮ veiklos rezultatai** užsienio rinkose suprantami kaip galutinė įmonės pastangų tarptautinėje rinkoje pasekmė, kuri tiksliausiai atspindima vertinant keletą skirtingų rodiklių.
2. Skirtingų teorinių požiūrių į tinklus bei tinklų ryšių su NTĮ internacionalizacija ir tarptautinės veiklos rezultatais analizė leidžia konstatuoti, kad:
- Tinklas yra santykių tarp skirtingų veikėjų įvairiose pramonės šakose ir skirtingose šalyse sistema, ir ši sistema yra strategiškai svarbi įmonėms, įeinančioms į tinklą.
 - Tinklo turinys, kuris yra natūrali tinklo savybė, įgalina klasifikuoti NTĮ tinklus atsižvelgiant į priežastis, dėl kurių įsitraukiama į tinklą. Todėl NTĮ **tinklai yra suprantami kaip visi formalūs, neformalūs ir tarpininkaujantys ryšiai tarp naujosios tarptautinės įmonės ir kitų partnerių, kai bendradarbiaujama kuriant vertę ir siekiant bendrų tikslų.**
 - **Formalūs tinklai** yra formaliai susieti ryšiai tarp dalyvių, pvz., konkurentų, tiekėjų, klientų, platintojų ir kt.
 - **Neformalūs tinklai** – tai ryšiai, grindžiami asmeniniais santykiais tarp dalyvių, pvz., ryšiai su šeima, draugais ir pažįstamais.
 - **Tarpininkaujantys tinklai** yra santykiai su užsienio prekybos skatinimo agentūromis, prekybos rūmais, tarptautinės plėtros organizacijomis ir pan., kur nėra tiesioginio ryšio tarp pardavėjo ir pirkėjo.
 - Teorinė pastarųjų dviejų dešimtmečių mokslinės literatūros analizė atskleidė, kad tinklai daro teigiamą poveikį internacionalizacijai, taigi ir tarptautiniams NTĮ rezultatams, per suteikiamas žinias, patarimus ir pasidalintą patirtinį mokymąsi ar išteklių įvairovę, taip pat tinklai gali sumažinti riziką užsienio rinkose.
 - Nors šioje disertacijoje pabrėžiama, kad dauguma mokslinių tyrimų rodo teigiamą tinklų poveikį, tačiau literatūros analizės metu buvo identifikuoti kai kurie prieštaringi empiriniai rezultatai apie tinklų vaidmenį NTĮ internacionalizacijoje (t. y. nereikšmingą arba neigiamą tinklų poveikį).
3. Gili teorinių konstruktyvų analizė įgalino suformuluoti ir sujungti tarpusavio ryšius į bendrą daugialypę sistemą, kuri prisideda prie tarptautinės antreprenerystės teorijos vystymo, integruodama antreprenerystės ir tarptautinio verslo perspektyvas, siekiant suprasti NTĮ vykdomą internacionalizacijos procesą. Pagrįsti šie teoriniai ryšiai tarp tiriamųjų konstruktyvų:

- Siekiant užtikrinti kompleksinį požiūrį, modelis apima trijų skirtingų lygmenų – vadovo, įmonės ir aplinkos – veiksnius, lemiančius ankstyvą NTĮ internacionalizacijos procesą.
- **Vadovo charakteristikos**, tokios kaip globalus mąstymas ir ankstesnė patirtis, gali teigiamai paveikti NTĮ internacionalizacijos procesą tarptautinių galimybių atpažinimo ir realizavimo požiūriu.
- Suponuojama, kad tokie reikšmingi **įmonės veiksniai**, kaip inovatyvumas, proaktyvumas, polinkis rizikuoti ir ištekliai turi teigiamą poveikį tarptautinių galimybių atpažinimui ir realizavimui.
- Daroma prielaida, kad **aplinkos pokyčiai**, tokie kaip informacinių ir ryšių technologijų plėtra, paklausos kintamumas, industrijos konkurencingumas ir rinkos globalumas, paskatins NTĮ inicijuoti tarptautinių galimybių atpažinimą ir realizavimą.
- Suponuojama, kad **internacionalizacijos procesas, vertinant per galimybių atpažinimą ir realizavimą**, teigiamai veikia NTĮ veiklos rezultatus tarptautinėse rinkose.
- Manoma, kad tarptautinių verslo galimybių atpažinimas ir realizavimas turi teigiamą poveikį **įmonės tinklų plėtojimui**, vertinant jų dydį.
- **Tinklai** (atsižvelgiant į formalius, neformalius ir tarpininkaujantį tinklo tipus) gali teigiamai paveikti tarptautinės NTĮ veiklos rezultatus.
- Daroma prielaida, kad ryšys tarp NTĮ internacionalizacijos proceso ir tarptautinės veiklos rezultatų yra **medijuojamas** priežastinio mechanizmo, kuris šiame darbe laikomas NTĮ tinklu.

4. Remiantis teorinių konstruktyvų analize buvo sukurta ir pagrįsta unikali metodologija, kuri prisideda prie tarptautinės antreprenerystės teorijos plėtojimo metodologinės analizės požiūriu, integruojant antreprenerystės ir tarptautinio verslo perspektyvas, siekiant suprasti galimybes grįstą NTĮ internacionalizaciją:

- Teoriškai grindžiama sąveika tarp determinantų, internacionalizacijos proceso, tinklų ir veiklos rezultatų užsienio rinkose buvo transformuota į priežastinį NTĮ reiškinių modelį. Unikalus mokslinių tyrimų instrumentas **apima keletą aspektų – tris skirtingus lygmenis (vadovo, įmonės, aplinkos), ankstyvąją internacionalizaciją lemiančius veiksnius, NTĮ internacionalizacijos procesą, remiantis tarptautinės antreprenerystės perspektyva, tinklus, jų skirtingus tipus bei NTĮ veiklos rezultatus užsienio rinkose.**
- Empirinis NTĮ priežastinio modelio ištyrimas reikalauja vadovautis **objektyvistine ontologijos pozicija bei pozityvistine epistemologijos pozicija ir atliekant tyrimą taikyti kiekybinę tyrimų strategiją.**

- Sukurtas metodologinis instrumentas įgalina detalų **ikiinternacionalizacinį ir pointernacionalizacinį** (angl. *pre- and post-*) reiškinio išnagrinėjimą.
 - Ši tyrimo metodologija bei suformuotas tyrimo instrumentas gali būti lengvai taikomi ir kituose kontekstuose, siekiant iširti NTĮ fenomeną.
5. Empirinis tyrimas atskleidė, kad Lietuvos NTĮ kontekste ryšiai tarp veiksmų, lemiančių ankstyvąją NTĮ internacionalizaciją, internacionalizacijos proceso, tinklų ir tarptautinės NTĮ veiklos rezultatų, yra šie:
- Nustatytas teigiamas tiesioginis *paklausos kintamumo* poveikis NTĮ internacionalizacijos procesui, atspindintis **aplinkos lygmens veiksnių** įtaką tarptautinių verslo galimybių atpažinimui ir realizavimui.
 - Didžiausią įtaką tarptautinių verslo galimybių atpažinimui ir realizavimui turi **įmonės lygmens veiksniai**. Nustatyta, kad įmonės *proaktyvumas, inovatyvumas* ir disponuojami *ištekliai* turi teigiamą poveikį naujų tarptautinių verslo galimybių atpažinimui ir realizavimui.
 - Vadovo lygmens veiksniai, tiriant visus veiksmų lygmenis vienu metu, neturi reikšmingos įtakos internacionalizacijos procesui per tarptautinių verslo galimybių atpažinimą ir realizavimą.
 - Empiriškai įrodyta, kad, analizuojant ankstyvąją internacionalizaciją lemiančius veiksmus, nėra tikslinga juos vertinti individualiai; tik **skirtingus lygmenis (vadovo, įmonės, aplinkos) integruojantis kompleksinis modelis** leidžia objektyviai įvertinti statistiškai reikšmingą tiriamų veiksmų poveikį naujų tarptautinių verslo galimybių atpažinimui ir realizavimui.
 - Kuo intensyviau NTĮ **atpažįsta ir realizuoja tarptautines verslo** galimybes, tuo geresni yra ilgalaikiai veiklos rezultatai užsienio rinkose, išreiškiami finansiniais ir operaciniais rezultatais bei suvokiama įmonės sėkme.
 - Empiriškai patvirtintas teigiamas **internacionalizacijos proceso** per tarptautinių galimybių atpažinimą ir realizavimą **poveikis NTĮ tinklams**.
 - Patvirtintas tiesioginis teigiamas ir statistiškai reikšmingas **tinklų** poveikis NTĮ veiklos rezultatams užsienio rinkose finansiniu, operaciniu ir suvokiamos sėkmės požiūriu.
 - Remiantis platesniu tinklų požiūriu, šiame tyrime buvo įrodyta, kad **tinklai veikia kaip mediatorius** ir kad internacionalizacijos procesas (tarptautinių verslo galimybių atpažinimo ir realizavimo požiūriu) daro teigiamą įtaką NTĮ veiklos rezultatams užsienio rinkose per tinklus Lietuvos kontekste.
 - Išsamesnė tinklo tipų analizė atskleidė, kad **skirtingi tinklo tipai turi skirtingą poveikį** ryšiui tarp internacionalizacijos proceso ir NTĮ tarptautinės veiklos rezultatų. Įrodyta, kad būtent tik **formalūs tinklai**

atlieka svarbų vaidmenį medijuojant ryšį tarp internacionalizacijos proceso ir NTĮ veiklos rezultatų užsienio rinkose, nes tik šie ryšiai yra statistiškai reikšmingi. Neformalūs ir tarpininkaujantys tinklai statistiškai reikšmingai nemediuoja ryšį tarp internacionalizacijos proceso ir NTĮ veiklos rezultatų užsienio rinkose.

LITERATŪROS ŠARŠAS

1. Ahmetoglu G. (2017). *The Wiley Handbook of Entrepreneurship*. Wiley-Blackwell.
2. Amoako, I.O., & Lyon, F. (2014). We don't deal with courts': Cooperation and alternative institutions shaping exporting relationships of small and medium sized enterprises in Ghana'. *International Small Business Journal*, 32(2), 117–139.
3. Amoros, J.E., Basco, R. & Romani, G. (2014). Determinants of early internationalization of new firms: the case of Chile. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(1), 1-25.
4. Andersson, S. & Wictor, I. (2003). Innovative Internationalisation in New firms: Born Globals—the Swedish Case. *Journal of International Entrepreneurship*, 1(3), 249–275.
5. Andersson, S., N. Evers, & Griot, C. (2013). Local and International Networks in Small Firm Internationalization: Cases from the Rhone-Alpes Medical Technology Regional Cluster. *Entrepreneurship and Regional Development*, 25, 867-888.
6. Bangara, A., Freeman, S. & Schroder W. (2012). Legitimacy and Accelerated Internationalisation: an Indian Perspective. *Journal of World Business*, 47, 623-634.
7. Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120.
8. Baron, R.M., & Kenny, D.A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
9. Baum, M., C. Schwens, & Kabst, R. (2015). A Latent Class Analysis of Small Firms' Internationalization Patterns. *Journal of World Business*, 50, 754-768.
10. Baum, M., Schwens, C. & Kabst, R. (2013). International as Opposed to Domestic New Venturing: the Moderating Role of Perceived Barriers to Internationalization, *International Small Business Journal*, 31, 536-562.
11. Bell, J., McNaughton, R., Young, S. & Crick, D. (2003). Towards an Integrative Model of Small Firm Internationalisation. *Journal of International Entrepreneurship*, 1, 339–362.

12. Belso-Martinez, J.A. (2006). Why are Some Spanish Manufacturing Firms Internationalizing Rapidly? The Role of Business and Institutional Networks. *Entrepreneurship & Regional Development*, 18, 207–226.
13. Brouthers, K.D. & Nakos, G. (2004). SME Entry Mode Choice and Performance: A Transaction Cost Perspective. *Entrepreneurship Theory and Practice*. February, 1042-2587. The University of Manchester Library.
14. Bruneel, J., Yli-Renko, H. & Clarysse, B. (2010). Learning from Experience and Learning from Others: How Congenital and Interorganizational Learning Substitute for Experiential Learning in Young Firm Internationalization. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 4, 164-182.
15. Calof, J.C. & Beamish, P. (1995). Adapting to foreign markets: explaining internationalization. *International Business Review*, 4(2), 115-131.
16. Cannone, G., & Ughetto, E. (2014). Born Globals: A Cross-Country Survey on High-Tech Start-Ups. *International Business Review*, 23, 272-283.
17. Casillas, J.C., Barbero, J.L. & Sapienza, H.J. (2015). Knowledge Acquisition, Learning, and the Initial Pace of Internationalization. *International Business Review*, 24, 102-114.
18. Cavusgil, S. T. (1980). On the internationalization process of firms. *European Research*, 8, 273-281.
19. Cesinger, B., Fink, M., Madsen, T.K., Kraus, S. (2012). Rapidly internationalizing ventures: how definitions can bridge the gap across contexts. *Management Decision*, 50(10), 1816-1842.
20. Chandra, Y., Styles, C. & Wilkinson I.F. (2012). An Opportunity-Based View of Rapid Internationalization. *Journal of International Marketing*, 20, 74-102.
21. Chetty, S. & Campbell-Hunt, C. (2004). A Strategic Approach to Internationalization: A Traditional Versus a “Born-Global” Approach. *Journal of International Marketing*, 12(1), 57-81.
22. Chetty, S., & Campbell-Hunt, C. (2003). Explosive International Growth and Problems of Success amongst Small to Medium-Sized Firms. *International Small Business Journal*, 21, 5-20.
23. Chetty, S.K., & Blankenburg Holm D. (2000). Internationalisation of Small to Medium-Sized Manufacturing Firms: A Network Approach. *International Business Review*, 9, 77-93.
24. Choquette, E., Rask, M., Sala, D., & Schröder, P. (2017). Born globals – is there fire behind the smoke? *International Business Review*, 26(3), 448–460.
25. Coviello, N.E. (2006). The Network Dynamics of International New Ventures. *Journal of International Business Studies*, 37, 713-731.
26. Coviello, N.E., & Munro, H.J. (1997). Network Relationships and the Internationalisation Process of Small Software Firms. *International business review*, 6, 361-386.

27. Crick, D. & Spence M. (2005). The Internationalisation of 'High Performing' UK High-Tech SMEs: A Study of Planned and Unplanned Strategies. *International Business Review*, 14, 167-185.
28. Danik, L. & Kowalik, I. (2015). Success factors and development barriers perceived by the Polish born global companies. Empirical study results. *Journal of East European Management Studies*, 20(3), 360-390.
29. Ellis, P.D. (2011). Social Ties and International Entrepreneurship: Opportunities and Constraints Affecting Firm Internationalization. *Journal of International Business Studies*, 42, 99-127.
30. European Commission (2017). Annual Report on European SMEs 2016/2017: Focus on self-employment. K. Hope (Ed.). The Associated Press.
31. Filatotchev, I., Liu, X., Buck, T. & Wright, M. (2009). The Export Orientation and Export Performance of High-Technology SMEs in Emerging Markets: The Effects of Knowledge Transfer by Returnee Entrepreneurs. *Journal of International Business Studies*, 40, 1005-1021.
32. Freeman, S., Edwards, R. & Schroder, B. (2006). How Smaller Born-Global Firms Use Networks and Alliances to Overcome Constraints to Rapid Internationalization. *Journal of International Marketing*, 14, 33-63.
33. Freeman, S., Hutchings, K., Lazaris, M. & Zyngier, S. (2010). A Model of Rapid Knowledge Development: The Smaller Born-Global Firm. *International Business Review*, 19, 70-84.
34. Gabrielsson, M., & Kirpalani V.H.M. (2004). Born Globals: How to Reach New Business Space Rapidly. *International Business Review*, 13, 555-571.
35. Gabrielsson, M., Gabrielsson, P. & Dimitratos, P. (2014). International Entrepreneurial Culture and Growth of International New Ventures. *Management International Review*, 54, 445-471.
36. Gabrielsson, M., Kirpalani, V.H.M., Dimitratos, P., Solberg, C. A. & Zucchella, A. (2008). Born Globals: Propositions to Help Advance the Theory. *International Business Review*, 17, 385-401.
37. Harris, S. & Wheeler, C. (2005). Entrepreneurs' relationships for internationalization: functions, origins and strategies. *International Business Review*, 14(2), 187-207.
38. Hohenthal, J., Johanson, J., & Johanson, M. (2014). Network knowledge and business-relationship value in the foreign market. *International Business Review*, 23, 4-19.
39. Johanson, J. & Mattsson, L.G (1988). Internationalization in Industrial Systems – A Network Approach. In: Buckley P.J and Ghauri, P.N. (Eds) *The Internationalization of the Firm: A Reader*, 303-21. Academic Press, London.

40. Johanson, J. & Vahlne, J.E. (1977). The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign market commitment. *Journal of International Business Studies*, 8 (1), 23-32.
41. Johanson, J. & Vahlne, J.E. (1990). The mechanism of internationalization. *International Marketing Review*, 7(4), 11-24.
42. 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*, 40(9), 1411 -1431.
43. Kalinic, I. & Forza, C. (2012). Rapid internationalization of traditional SMEs: Between gradualist models and born globals. *International Business Review*, 21(4), 694-707.
44. Keupp, M.M., & Gassmann, O. (2009). The past and the future of international entrepreneurship: A review and suggestions for developing the field. *Journal of Management*, 35(3), 600–633.
45. Kiss, A.N., Danis, W.M. & Cavusgil, S.T. (2012). International entrepreneurship research in emerging economies: a critical review and research agenda. *Journal of Business Venturing*, 27(2), 266-290.
46. Knight G., Madsen T. K. & Servais, P. (2004). An inquiry into born-global firms in Europe and the USA. *International Marketing Review*, 21(6), 645 – 665.
47. Knight, G.A., & Liesch, P.W. (2016). Internationalization: From incremental to born global. *Journal of World Business*, 51(1), 93-102.
48. Kontinen, T. & Ojala, A. (2011). Network ties in the international opportunity recognition of family SMEs. *International Business Review*, 20 (4), 440-453.
49. Kuivalainen, O., Sundqvist, S. & Servais, P. (2007). Firms' degree of born-globalness, international entrepreneurial orientation and export performance. *Journal of World Business*, 42(3), 253-67.
50. Kuivalainen, O., Sundqvist, S., Saarenketo, S. & McNaughton, R. (2012). Internationalization patterns of small and medium-sized enterprises. *International Marketing Review*, 29(5), 448 – 465.
51. Leonidou, L. C. & Katsikeas, C. S. (2010). Integrative Assessment of Exporting Research Articles in Business Journals during the Period 1960–2007. *Journal of Business Research*, 63, 879–887.
52. Leonidou, L.C., Katsikeas, C.S., & Samiee, S., (2002). Marketing strategy determinants of export performance: a meta-analysis. *Journal of Business Research*, 55 (1), 51–67.
53. Li, L., Qian, G. & Qian, Z. (2012). Early Internationalization and Performance of Small High-Tech "Born-Globals". *International Marketing Review*, 29, 536-561.

54. Lindstrand, A., Melen, S. & Nordman, E.R. (2011). Turning social capital into business: A study of the internationalization of biotech SMEs. *International Business Review*, 20,194–212.
55. Loane, S. & Bell, J. (2006). Rapid internationalisation among entrepreneurial firms in Australia, Canada, Ireland and New Zealand. *International Marketing Review*, 23(5), 467 – 485.
56. Lu, J.W., & Beamish, P.W. (2001). The internationalization and performance of SMEs. *Strategic Management Journal* 22, 565–586.
57. Luostarinen, R. & Gabrielsson, M. (2006). Globalization and marketing strategies of born globals in SMOPECs. *Thunderbird International Business Review*, 48(6), 773–801.
58. Madsen, T.K., Rasmussen E.S. & Servais P. (2000). Differences and similarities between Born Globals and other types of exporters. *Advances in International Marketing*, 10, 247-265.
59. McDougall, P.P. & Oviatt, B.M. (2000). International Entrepreneurship: The Intersection of Two Research Paths. *Academy of Management Journal*, 43, 902-906.
60. McDougall, P.P., Shane, S. & Oviatt, B.M. (1994). Explaining the formation of international new ventures. *Journal of Business Venturing*, 9, 469-487.
61. Milanov, H., & Fernhaber, S.A. (2014). When Do Domestic Alliances Help Ventures Abroad? Direct and Moderating Effects from a Learning Perspective. *Journal of Business Venturing*, 29, 377-391.
62. Morgan, R. E. & Katsikeas, C. S. (1997). Theories of International Trade, Foreign Direct Investment and Firm Internationalization: A Critique. *Management Decision*, 35(1), 68–78.
63. Musteen, M., Francis, J. & Datta, D.K. (2010). The influence of international networks on internationalization speed and performance: a study of Czech SMEs. *Journal of World Business*, 45(3), 197-205.
64. Muzychenko, O. & Liesch P.W. (2015). International opportunity identification in the internationalization of the firm. *Journal of World Business*, 50, 704–717.
65. Nakos, G., Brouthers, K.D. & Dimitratos, P. (2013). International Alliances with Competitors and Non-Competitors: The Disparate Impact on SME International Performance. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 8(2), 167-182.
66. O’Gorman, C., & Evers, N. (2011). Network Intermediaries in the Internationalisation of New Firms in Peripheral Regions. *International Marketing Review*, 28, 340-364.
67. Oparaocha, G. O. (2015). SMEs and international entrepreneurship: An institutional network perspective. *International Business Review*, 24, 861–873.

68. Prashantham, S., & Birkinshaw, J. (2015). Choose Your Friends Carefully: Home-Country Ties and New Venture Internationalization. *Management International Review*, 55, 207-234.
69. Prashantham, S., Dhanaraj, C., & Kumar, K. (2015). Ties that Bind: Ethnic Ties and New Venture Internationalization. *Long Range Planning*, 48, 317-333.
70. Presutti, M., Boaria, C. & Fratocchi, L. (2007). Knowledge acquisition and the foreign development of high-tech start-ups: a social capital approach. *International Business Review*, 16(1), 23-46.
71. Rialp, A., Rialp, J., & Knight, G. A. (2005). The phenomenon of early internationalizing firms: what do we know after a decade (1993-2003) of scientific inquiry? *International Business Review*, 14(2), 147-166.
72. Sekliuckiene, J. (2017). Factors leading to early internationalization in emerging Central and Eastern European economies: Empirical evidence from new ventures in Lithuania. *European Business Review*, 29(2), 219-242.
73. Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217-226.
74. Sigfusson, T. & Chetty, S. (2013). Building international entrepreneurial virtual networks in cyberspace. *Journal of World Business*, 48, 260–270.
75. Slotte-Kock, S. & Coviello, N. (2010). Entrepreneurship Research on Network Processes: A Review and Ways Forward. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(1), 31-57.
76. Sullivan Mort, G. & Weerawardena, J. (2006). Networking Capability and International Entrepreneurship - How Networks Function in Australian Born Global Firms. *International Marketing Review*, 23, 549-572.
77. Tolstoy, D. (2012). Differentiation in Foreign Business Relationships: A Study on Small and Medium-Sized Enterprises after their Initial Foreign Market Entry. *International Small Business Journal*, 32, 17-35.
78. Verbeke, A., Zargarzadeh, M.A. & Osiyevskyy, O. (2014). Internalization theory, entrepreneurship and international new ventures. *Multinational Business Review*, 22 (3), 246–269.
79. Vissak, T. (2007). The emergence and success factors of fast internationalizers. *Journal of East-West Business*, 13(1), 11-33.
80. Wach, K. & Wehrmann, C. (2014). Entrepreneurship in International Business: International Entrepreneurship as the Intersection of Two Fields (chapter 1). In: Gubik, A.S. & Wach, K. (eds), *International Entrepreneurship and Corporate Growth in Visegrad Countries*. Miskolc: University of Miskolc, 9-22.
81. Williamson, O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.

82. Zhou, L., Barnes, B.R. & Lu, Y. (2010). Entrepreneurial Proclivity, Capability Upgrading and Performance Advantage of Newness among International New Ventures. *Journal of International Business Studies*, 41, 882-905.
83. Zhou, L., Wu, W., & Luo, X. (2007). Internationalization and the Performance of Born Global SMEs: The Mediating Role of Social Networks. *Journal of International Business Studies*, 38, 673–690.

MOKSLINIŲ PUBLIKACIJŲ DISERTACIJOS TEMA ŠARAŠAS

STRAIPSNIAI RECENZUOJAMUOSE MOKSLO LEIDINIUOSE Indeksuotuose mokslo leidiniuose su citavimo rodikliu („Web of Science“ ir „Scopus“ duomenų bazių leidiniuose su citavimo rodikliu)

1. **Sedziniauskiene, Rimante**; Sekliuckiene, Jurgita. Entrepreneurial orientation and new venture performance: the moderating role of network types. *European J. International Management*, 2019, Vol. x, No. x, pp.xx–xx. (in press)

2. Sekliuckienė, Jurgita; **Sedziniauskienė, Rimantė**; Vibury, Vilius. Adoption of open innovation in the internationalization of knowledge intensive firms // *Inžinerinė ekonomika = Engineering economics*. Kaunas: KTU. ISSN 1392-2785. eISSN 2029-5839. 2016, vol. 27, iss. 5, p. 607-617. DOI: 10.5755/j01.ee.27.5.15371. [IBSS: International Bibliography of the Social Sciences; Scopus; CEEOL – Central and Eastern European Online Library; Directory of Open Access Journals; Social Sciences Citation Index (Web of Science); Business Source Complete] [CiteScore: 0,93, SNIP: 0,866, SJR: 0,401 (2016, Scopus Sources)]

Indeksuotuose mokslo leidiniuose be citavimo rodiklio (Web of Science ir Scopus duomenų bazių leidiniuose be citavimo rodiklio) Tarptautinose leidyklose

1. **Morkertaitė, Rimantė**; Sekliuckienė, Jurgita. Collaboration, geographical proximity and its effects on firm’s open innovation activities// *Proceedings of the 11th European Conference on Innovation and Entrepreneurship*, 15-16 September, 2016, Jyväskylä, Finland/edited by I. Aaltio, M. T. Eskelinen. Reeding: ACPI, 2016. ISBN 9781911218074. eISBN 9781911218081. p. 496-502. [Conference Proceedings Citation Index - Social Science & Humanities (Web of Science)]

2. Sekliuckienė, Jurgita; **Morkertaitė, Rimantė**; Kumpikaitė-Valiūnienė, Vilmantė. The link between entrepreneurial features and immigrant flows in a regional entrepreneurship context// *Innovation, entrepreneurship and sustainable value chain in a dynamic environment: 8th annual conference of the EuroMed*

Academy of Business, September 16-18, 2015, Verona, Italy / Edited by D. Vrontis, Y. Weber, E. Tsoukatos. [S.l.]: EuroMed Press, 2015. ISBN 9789963711376. p. 1529-1542. [Conference Proceedings Citation Index-Social Science & Humanities (Web of Science)]

Kituose recenzuojamuose mokslo leidiniuose (Periodiniuose leidiniuose, testiniuose ir vienkartinuose straipsnių rinkiniuose) Nacionalinėse leidyklose

1. **Morkertaitė, Rimantė**; Sekliuckienė, Jurgita. Preconditions for born global internationalization: network approach = Gimusių globaliomis įmonių internacionalizacijos prielaidos: tinklaveikos požiūris// Social Sciences= Socialiniai mokslai / Kaunas University of Technology. Kaunas : KTU. ISSN 1392-0758. 2014, Vol. 84, No. 4, p. 7-13. DOI: 10.5755/j01.ss.86.4.9260. [SocINDEX with Full Text; Sociological Abstracts]

Konferencijų pranešimų medžiagoje Tarptautinėse leidyklose

1. **Sedziniauskienė, Rimantė**; Sekliuckienė, Jurgita; Zucchella, Antonella. Network and rapid internationalization of new ventures: a systematic literature review//EIBA 2016 [elektroninis išteklius]: 42nd European international business academy (EIBA) annual conference, December 2-4, 2016, Vienna, Austria: conference proceedings. Vienna: Vienna University of Economics and Business. 2016, p. 1-33.

2. Sekliuckienė, Jurgita; **Morkertaitė, Rimantė**. Exploring the conceptual link between SMES internationalization and open innovation//EIBA 2015 [elektroninis išteklius]: 41st European international business academy (EIBA) annual conference, Rio de Janeiro, Brazil, December 1-3, 2015: conference proceedings. Rio de Janeiro: Pontifical Catholic University. 2015, p. 1-15.

MOKSLO MONOGRAFIJOS, STUDIJS IR JŲ DALYS Nacionalinėse leidyklose

1. Petraitė, Monika; Janiūnaitė, Brigita; Sekliuckienė, Jurgita; Čeičytė, Jolita; Długoborskytė, Vytautė; **Sedziniauskienė, Rimantė**; Užienė, Lina. Atvirųjų inovacijų ekosistema Lietuvoje/Ed. Monika Petraitė, Brigita Janiūnaitė. Kaunas: Technologija, 2018. ISBN 978-609-02-1510-4. e-ISBN 978-609-02-1511-1. p. 160

KITOS KNYGOS IR JŲ DALYS Tarptautinėse pripažintose leidyklose

1. Sekliuckienė, Jurgita; **Morkertaitė, Rimantė.** Fostering internationalization through networks: an interorganizational psychic distance perspective // Intercultural interactions in the multicultural workplace: traditional and positive organizational scholarship/editors: Rozkwitalska, Małgorzata, Sułkowski, Łukasz, Magala, Sławomir. Cham: Springer, 2017. ISBN 9783319397702. eISBN 9783319397719. p. 189-202. [SpringerLink]

INFORMACIJA APIE AUTORE

Išsilavinimas

2014–2018 Vadybos krypties doktorantūros studijos, Kauno technologijos universitetas

Lietuvos mokslo tarybos doktoranto stipendija 2015, 2016, 2017, 2018 metams už akademinis pasiekimus;

KTU rektorius stipendija kaip vienai aktyviausių doktorančių 2016 metais;

Lietuvių fondo Adomo Kantauto vardo stipendija už aktyvumą ir akademinis pasiekimus 2017 metais.

2012–2014 Tarptautinio verslo magistro laipsnis, Kauno technologijos universitetas

2008–2012 Viešojo administravimo bakalauro laipsnis, Kauno technologijos universitetas

KTU rektorius skatinamosios stipendijos už išskirtinius studijų ir mokslo rezultatus 2011, 2012 metais.

Darbo patirtis

Nuo 2018 lapkričio Bendradarbiavimo vystymo skyriaus vadovė, Kauno technologijos universitetas, Nacionalinis inovacijų ir verslo centras

2018 kovas–lapkritis Bendradarbiavimo vystymo projektų vadovė, Kauno technologijos universitetas, Korporatyvinių ryšių biuras

2015–2017 Jaunesnioji projekto mokslo darbuotoja, Kauno technologijos universitetas, Ekonomikos ir verslo fakultetas

Nuo 2014 Dėstytoja (modulis „Tarptautinis verslas“ – EN, LT kalbomis), Kauno technologijos universitetas, Ekonomikos ir verslo fakultetas

RESUMÉ

The relevance of the research topic. Globalization of the world economies induced an increase of internationalization, which is the process of adapting firms' operations to international environments (Calof and Beamish, 1995). The significance of internationalization to national and business grounds has been heavily documented in the literature. From a national perspective, exported goods and services generate the revenue to finance goods and services that cannot be produced inside the country. Moreover, it helps nations enhance their process of industrialization through the activities of product and process innovation, an increase in specialization and, consequently, encouragement in the profitable exploitation of economies of scale, all of which favorably affect national economic well-being and societal prosperity. From a business standpoint, international business involvement can assist firms in acquiring new technology, improving their competitive edge, spreading business risks, realizing financial goals and achieving sustainable growth (Leonidou and Katsikeas, 2010).

Traditionally, international business scholars have mainly focused on large multinational enterprises (MNEs). However, the growth of international business integration, such as falling trade barriers, free movement of capital, goods, services, and people, faster information flows, high technology investments that cannot be covered by sales in domestic market only, combined with shortening product life-cycles and globalizing competition creates a necessity for firms to internationalize despite the size of firm, managed resources, and type of the activity. Large firm size and age are no longer prerequisites for doing business internationally (Gabrielsson et al. 2008). Therefore, as one of the most important economic players, small and medium-sized enterprises (SMEs) started to operate not only in national markets but actively internationalize their business overseas. According to the European Commission (2017), there were 23 million SMEs in the European Union in 2016. They offered work to 90 million people – that is two thirds of the entire working population in the private sector. Consequently, the the process of SMEs' internationalization merits great attention (Kalinic and Forza, 2012). Internationalization of SMEs is a major tool for promoting international competitiveness and innovation, as well as sustaining employment, economic and social renewal and stability. Moreover, the internationalization of SMEs strengthens the backbone of the economy in many industry sectors, particularly within knowledge-intensive and manufacturing industries (Oparaocha, 2015; Paul, Parthasarathy and Gupta, 2017).

However, SMEs are not smaller versions of larger multinational firms; they tend to act in a different way and show distinct features. The main differences assert in managerial decisions, ownership, and independence, learning processes, and internationalization strategies since their resources are

limited in comparison to larger firms (Brouthers and Nakos, 2004). Therefore, such peculiarities presuppose that the findings concerned with the internationalization of an MNE cannot be uniformly applicable in the context of SMEs without any adaption.

Since the 1970s a number of theoretical streams have been trying to explain the internationalization process of SMEs: the Uppsala Internationalization model (Cavusgil, 1980; Johanson and Vahlne, 1977, 1990), the Transaction Cost Theory (Williamson, 1985), and Resource-based view (RBV) (Barney, 1991). Until recently, the Uppsala model has been widely used to explain the internationalization process of a small business. The Uppsala model argues that an “enterprise gradually increases its international involvement” (Johanson and Vahlne, 1990, p. 11), through incremental development of their market knowledge and gradual increase of commitment in international operations. A firm’s decision to enter new markets is usually linked to psychic distance: companies start their internationalization from those markets perceived as psychically near.

Nevertheless, the obvious changes in SMEs behavior have questioned the validity of the Uppsala gradual model. For instance, many companies, such as Ebay, which is the largest platform for internet auctions or the Swiss personal computer periphery producer Logitech, have ignored constraints of internationalization for small businesses and entered foreign markets very early in their establishments with the world market in mind. Therefore, some patterns of changing behavior of SMEs have been distinguished. These companies (1) enter a new market when opportunities arise, (2) do not always internationalize gradually as it was suggested by the psychic distance concept, (3) may use multiple modes of entry simultaneously, (4) may rely on the network relationship and the manager’s knowledge and international experience (Johanson and Mattsson, 1988; McDougall et al., 1994; McDougall and Oviatt, 2000; Chetty and Campbell-Hunt, 2004). In addition, Chetty and Campbell-Hunt (2004) summarize the main pitfalls of the Uppsala model. Scholars argue that this theory is too deterministic, firms frequently skip stages, it oversimplifies a complex process, and ignores acquisitions and the impact of exogenous variables. It became obvious that the Uppsala Model may not be fully able to explain the internationalization of small firms in today’s global market (Andersson and Wictor, 2003), thus, this kind of changes could be preferably explained by new emerged theories, such as the Network approach (Johanson and Mattsson, 1988; Coviello and Munro, 1997; Johanson and Vahlne, 2009) and International New Ventures or Born global approach (McDougall et al., 1994; McDougall and Oviatt, 2000; Chetty and Campbell-Hunt, 2004). The phenomenon of early internationalization has been extensively studied both from a conceptual and an empirical perspective, giving rise and substantial

improvement to the recent field of studies on the so-called International New Ventures (INVs) (Rialp, et al., 2005).

The interest in INVs has been reflected by the growing number of conceptual and empirical studies in the management literature, the business and textbook press, by the United Nations and OECD. Moreover, this has given impetus to the development of a new academic field – International Entrepreneurship (Knigh, Madsen, Servais, 2004). In 2000, the *Academy of Management Journal* devoted a special issue, for which a new journal, the *Journal of International Entrepreneurship*, has been developed.

International new ventures are found in a variety of locational contexts, although the significance of this phenomenon might be most apparent in small open economies such as Denmark (Choquette et al., 2017; Madsen et al., 2000); Finland (Kuivalainen, Sundqvist and Servais, 2007; Luostarinen and Gabrielsson, 2006); New Zealand (Freeman, Edwards and Schroder, 2006; Chetty and Campbell-Hunt, 2004); Sweden (Tolstoy, 2012; Lindstrand et al., 2011); the United Kingdom (Bell et al. 2003); Czech Republic (Musteen, Francis and Datta, 2010); Belgium (Bruneel, Yli-Renko and Clarysse, 2010); Iceland (Sigfusson and Chetty, 2013). Research on the emergence of INVs in numerous countries indicates the importance of this phenomenon which is the obvious evidence of recently converging global forces.

Research gap. The literature on the internationalization of new ventures and networks has grown rapidly over the last two decades. More frequently scientific literature examines networks as one of the key drivers of early and successful internationalization (Baum, Schwens, and Kabst, 2015; Cannone and Ughetto, 2014; Gabrielsson, Gabrielsson and Dimitratos, 2014; Gabrielsson and Kirpalani, 2004). A significant contribution has been added to the literature concerning international new ventures by researching the role of networks in internationalization patterns (Baum et. al., 2015; Chandra, Styles and Wilkinson, 2012; Crick and Spence, 2005); risk reduction of early internationalization (Baum, Schwens, and Kabst, 2013; Sullivan Mort and Weerawardena, 2006); firms' learning activities or knowledge acquisition (Casillas et. al., 2015; Bruneel et. al., 2010); overcoming constraints typical of young firms or developing competitive advantage (Chetty and Campbell-Hunt, 2004; Freeman et al., 2006). Nevertheless, while the understanding regarding the impact of networks on internationalization of INVs has advanced greatly over the years, literature is still rather fragmented and more recognition is needed.

First of all, despite more than two decades of research into early internationalization of small businesses, adherents of the International Entrepreneurship theory have not reached a consensus with regard to the definition of the INVs. A systematic literature review has shown that operational definitions of early internationalizers employed in empirical studies are highly

heterogeneous, therefore the “results are fragmented, and current practice is dysfunctional for achieving scientific progress in this field of research” (Cesinger et al., 2012, p.1835). Similarly, very few studies explicitly discuss or define networks (Hohenthal, Johanson and Johanson, 2014) – very often no clear definition is given or construct development about the concept of networks and typologies are not always robust in the studies devoted to this topic (e.g. Sullivan Mort and Weerawardena, 2006; Coviello, 2006; Loane and Bell, 2006; Harris and Wheeler, 2005; Freeman et al., 2006). The lack of definition and especially the absence of clear conceptualization of networks in most studies related with SMEs internationalization impede the analysis of the outcome for the internationalizing firm (Hohenthal et. al., 2014). Therefore, there is a lack of theory building and more in-depth analysis of links between constructs regarding networks and early internationalization is needed in both the International Business and International Entrepreneurship literature.

Second, there is a gap in literature not only in the attempts to define INVs but also to explain the emergence of this phenomenon. A number of authors (Baum et al, 2015; Keupp and Gassmann, 2009) emphasize that there are only a few studies that simultaneously incorporate different determinants in order to explain and examine INVs’ international expansion. Usually, the focus is devoted to one or several determinants which represent a limited approach, but the models encompassing a wider view in terms of what drives entrepreneurial firms to succeed internationally from inception is still unknown. In this context, studies are usually focused on the impact of different factors or determinants on internationalization patterns, i.e. comparisons between traditional versus early internationalization (e.g. Andersson, et al., 2013; Baum, et al., 2015). Consequently, by considering that international new ventures are entrepreneurial firms and that recognition and exploitation of international business opportunities play a central role in the entrepreneurship process (Muzychenko and Liesch, 2015; Shane and Venkataraman, 2000), it is essential to have a deeper understanding of the determinants for recognition and exploitation of international business opportunities.

Third, despite the increasing understanding that international entrepreneurship plays an important role in the early internationalization process of new ventures, the entrepreneurial approach to business internationalization process and the relationship between the opportunity recognition and exploitation and networks have been almost under-explored in the entrepreneurship literature in the context of international new ventures. There are only a few attempts in addressing this gap, e.g. Kontinen and Ojala (2011) tried to examine how network ties of entrepreneurial SMEs function in recognizing international opportunities; Presutti, Boari and Fratocchi (2007) explored how foreign social networks influence the outcomes of recognition and exploitation of opportunities abroad and only a few studies have analyzed how the

entrepreneurial processes of international new ventures influence the development of networks (e.g. Slotte-Kock and Coviello, 2010). A number of scholars (Loane and Bell, 2006; Ojala, 2009) highlighted that networks could be developed during the internationalization process, not necessarily before it, although this relationship has not yet been sufficiently investigated. Furthermore, the relationship between networks and internationalization of INVs is assumed to be fundamental, but this seems to stem from an insufficiently proven assumption. Doubts arise from the inconsistencies in the existing literature since previous research has showed diverse and different results on whether there is a positive (Oparaocha, 2015; Loane and Bell, 2006; Freeman, et. al., 2010), negative (Lu and Beamish, 2001; Prashantham and Birkinshaw, 2015), or no significant effect (Belso-Martinez, 2006; Li et. al. 2012) between these subjects. Moreover, it should be noted that despite the emerging provisions on the existence and importance of different networks, e.g. individual level network ties (Harris and Wheeler, 2005; Kontinen and Ojala, 2011; Lindstrand et. al., 2011) or organizational networks (Oparaocha, 2015; Amoako and Lyon, 2014) the majority of existing literature is still very limited in terms of the recognition and inclusion of different network types into the research. The primary focus of research attention to date has been on economic exchange relations, also called business or formal networks (e.g. O’Gorman and Evers, 2011; Chetty and Cambell-Hunt, 2003; Chetty and Blankenburg Holm, 2000). Therefore, despite the fact that networks encompass different actors that could be classified into separate network types, these types have not been all studied with the same depth and there is a lack of knowledge about the role of various network types in the context of international new ventures.

Fourth, the existing studies of international new ventures have largely focused on the direct effect of the process of internationalization on performance; however, the process of internationalization itself does not ensure successful results in the foreign market. Success in the international market might depend on the firm’s ability to build networks (Wach and Wehrmann, 2014). Nevertheless, it has been noted that such an underlying mechanism as networks for the relationship between internationalization process (in terms of recognition and exploitation of opportunities) and international performance of INVs needs to be investigated in more detail, as there is currently a lack of such research (Zhou, Wu and Luo, 2007).

Finally, the studies of INVs are largely based on evidence from developed economies (e.g. Oparaocha, 2015; Milanov and Fernhaber, 2014; Loane and Bell, 2006), and research on INVs from emerging countries remains extremely limited (Kiss, Danis and Cavusgil 2012). Emerging economies differ from advanced countries. An emerging economy grows rapidly and uses economic liberalization as the main driver for such fast growth, and their organizational behavior might be strongly influenced by the transition from a planned to a

market-oriented economy (Sekliuckiene, 2017). Additionally, international new ventures from emerging economies are assumed to face some challenges and barriers caused by relatively weak institutional environments or frequent changes in the legal system which could hinder the internationalization process (Musteen, Francis and Datta, 2010). Despite the fact that the attention to INVs from emerging economies has recently grown, the greatest focus is based on the Asian geographical regions, such as India (Bangara, Freeman and Schroder, 2012; Prashantham, et al., 2015) and China (Filatotchev, et al., 2009; Zhou, Barnes and Lu, 2010) or the Latin America region (Amoros, Basco, and Romani, 2014). The studies of INVs from Central and Eastern Europe (CEE) are scarce; only a few meaningful studies have been recently conducted in Poland (Kowalik, Danik and Sikora 2017), Czech Republic (Musteen, et al., 2010), Estonia (Vissak, 2007), and Lithuania (Sekliuckiene, 2017). Nevertheless, there is a need for a more comprehensive approach to the research on internationalization and performance of INVs from the CEE region.

Following the identified gaps in literature, the essential scientific problem in this doctoral dissertation is formulated in the form of the following questions:

What are the relationships among the key determinants for early internationalization, the process of internationalization, networks and the performance of international new ventures?

The objective of this doctoral dissertation is to explore the relationships among the determinants for early internationalization, the process of internationalization, networks and the performance of international new ventures.

Research object: relationships among determinants for early internationalization, the process of internationalization, networks and performance of international new ventures.

Research tasks:

1. To analyze the concepts of INVs, determinants for early internationalization, process, and performance of internationalization of INVs in the context of international entrepreneurship.
2. To perform a theoretical analysis of the concept of networks and relationships with the internationalization of INVs.
3. To establish theoretical linkages among the determinants, networks, internationalization process and its impact on the international performance of new ventures.
4. To construct the research methodology for the evaluation of relationships among the determinants, network, internationalization process and its impact on the international performance of new ventures.

5. To empirically verify the theoretically established relationships and propose insights for future research and implications.

Scientific novelty and theoretical significance. Firstly, this doctoral dissertation conceptualizes a complex phenomenon of internationalization of international new ventures into a multidimensional framework which encompasses determinants for triggering the process of internationalization of INVs on three different levels: managerial, firm and environmental level; the internationalization process of INVs in terms of international opportunities recognition-exploitation, networks and finally, international performance. Therefore, a complementary view applied in this doctoral dissertation allows for comprehensive explanations of entrepreneurial internationalization and performance of INVs.

Secondly, this study provides a systematization of scientific literature over a period of two decades on the topic of the relationship between networks and INVs. This dissertation highlights the dominant connection between networks and the internationalization of new ventures and points out the accelerative role of the network. At the same time, it highlights some inconclusive or contradictory empirical results about the role of networks for INVs. Contrary to conventional wisdom, these findings from the systemized literature undermine the prevailing view of the merely significant impact of networks in the context of INVs internationalization. Additionally, it has also stressed the unclear understanding of networks impact on specific target variables describing the early and fast growth in international markets.

Moreover, this doctoral dissertation contributes to the International New Ventures and International Entrepreneurship literature by integrating different perspectives on INVs and therefore providing evidence about the determinants for early internationalization from a multi-level perspective. As stated by Keupp and Gassmann (2009), Kuivalainen et al. (2012b) and Verbeke, Zargarzadeh, and Osiyevskyy (2014), so far there are only a few studies that simultaneously incorporate entrepreneur and firm-related factors into an examination of INVs' international expansion. Consequently, this research provides a deeper understanding on what can have a more meaningful impact on the internationalization process of INVs by simultaneously considering *managerial, firm and environmental-level determinants* in the context of Lithuania.

Furthermore, by adopting the perspective of recognition-exploitation of international business opportunities in the process of internationalization of INVs, this dissertation contributes to the opportunity-based understanding of International Entrepreneurship. It also provides deeper knowledge with regards to the internationalization process of INVs, which addresses the call of Knight and Liesch (2016) to integrate entrepreneurship and international business perspectives in order to create new models for the opportunity-based

understanding of International Entrepreneurship. Additionally, this study addresses the call of scholars for more systematic research on the internationalization process of INVs (Rialp et al., 2005) by adding new relationships or variables.

In general, this doctoral dissertation contributes to the literature of International Entrepreneurship and International Business by providing evidence about the direct relationship between the process of internationalization in terms of recognition-exploitation of international business opportunities and international performance, since this has not been widely explored in quantitative research before.

Moreover, following the logic of Ahmetoglu (2017), who stated that it is important to understand the relationship between different actors to understand a network as a whole, this study adopts a comprehensive construct of the network as a collection of relationships between an international new venture (and/or its entrepreneurs) and different external independent partners which can be of all possible types, such as formal, informal and intermediary is adopted. Additionally, this doctoral dissertation addresses the call for more comparative studies in order to study different network types and to contribute toward a better understanding of how different networks influence INVs. This thesis contributes to International Business and International Entrepreneurship theories while simultaneously focusing on different types of networks and their roles in the relationship between the process of internationalization and international performance of INVs.

Furthermore, this study extends the scope of the research of INVs in terms of geography by providing evidence from a small Baltic country in Central and Eastern Europe, since the geographic focus of research regarding the links between networks and early internationalization is too narrow and focuses mainly on Northern Europe or the United States.

Practical significance of the dissertation. The findings of this doctoral dissertation have important implications for practice:

- The developed theoretical framework enables practitioners (INVs founders, export managers, or policy makers) to acquire a better understanding of the complexity of internationalization and success in foreign markets of a small business.
- Practitioners are advised to focus more on the firm-level determinants that have the strongest positive impact on early internationalization of INVs.
- By highlighting the importance of networks in the internationalization process and performance of INVs, this doctoral dissertation stimulates founders and managers who contemplate and execute the foreign expansion of the firm to take into account the intensive development of different networks types.

- Policy makers are encouraged to identify potential guidelines and develop support programs for early internationalizers. Various programs concerning the finance, export promotion and the development of entrepreneurship or investor attraction can be a strong incentive for early internationalization and sustainable development in foreign countries.
- Policy makers should initiate programs in order to facilitate firms to develop all types (formal, informal and intermediary) of networks at both national and regional level.

Methods of the doctoral dissertation. Systematic literature review and comparative analysis were applied to conceptualize the main constructs of this dissertation and the relationships among them. The rigorous approach towards the conducted systematic literature review of this doctoral dissertation ensures the validity of the analysis which considered relevant research and minimized the risk of bias. The study followed the objectivistic position of ontology and positivistic orientation of the epistemological position since the author of this dissertation believes that the principle of cause and effect is essential and reflects the general pattern of how social reality works. Consequently, the study is composed deductively. The quantitative research strategy has been applied in this study, and a survey was conducted by using a questionnaire to collect the primary data. To evaluate the cause-and-effect relationships in the context of INVs several statistical methods were applied. The research data were processed using the *IBM SPSS STATISTICS 23.0* and *IBM SPSS Amos 23*. The following statistical methods were applied: descriptive statistics, correlation analysis, multivariate statistical methods – Exploratory factor analysis (EFA), Confirmatory factor analysis (CFA), Multiple Regression analysis (OLS) and Structural Equation Modelling (SEM). Additionally, the PROCESS Procedure for *SPSS* and Bootstrapping methods in *Amos* were employed to test the mediation effect. These data analysis techniques were employed independently to test the proposed research hypotheses.

Limitations of the doctoral dissertation. Although this doctoral dissertation provides interesting results and offers several contributions, as with any study, it is not without limitations. One of the limitations of this doctoral dissertation is that it is based on a relatively small sample of international new ventures in Lithuania, therefore, caution should be taken when generalizing the findings beyond the scope of this study. Moreover, the fact that Lithuania is a small economy with only about 2.8 million inhabitants has historically forced Lithuanian entrepreneurs to enter foreign markets in order to increase profits. Therefore, the context of a small country is very much different from larger countries.

Furthermore, the results of this dissertation could be attributed to the methodological limitation of the study tied to the difficulty of measuring some constructs. For instance, international performance was chosen to be measured through self-reported measures without considering secondary and objective data. It might be assumed that different relationships would have emerged if other objective measures had been included in the research. The decision to select self-reported measures based on personal perception of entrepreneurs in INVs was determined by several difficulties: 1) INVs are not willing to share their financial data publicly; 2) there is no obligation in the country to disclose such information. Therefore, the subjective measures for the assessment of international performance have been applied in this dissertation. However, it should be stressed that there is evidence regarding the reliability and accuracy of subjective performance data (Leonidou et al., 2002) and subjective measurements are commonly used in INVs research (e.g. Ellis, 2011; Filatotchev, et al., 2009, Nakos, Brouthers and Dimitratos, 2013).

Structure of the doctoral dissertation. The dissertation consists of an introduction, 3 main parts and conclusions, as well as recommendations for future research. The volume of the dissertation is 168 pages. It contains 43 tables and 16 figures. The list of references contains 340 entries.

CONCLUSIONS

1. The theoretically defined concepts in this doctoral dissertation were conceptualized in the context of International Entrepreneurship theory and adopted the opportunity-based approach and are as follows:
 - ***Internationalization process*** is understood as the entrepreneurial process and is viewed as ***recognition and exploitation*** of opportunities across national borders to create future goods and services.
 - ***Determinants for early internationalization*** are considered to be the factors that play an inevitable role in the internationalization of INVs. Those factors can be classified into *managerial* (e.g. previous experience and global mindset of the manager), *firm* (resources firm owns; firm's entrepreneurial orientation – proactiveness, innovativeness, and risk-taking); and *environmental levels* (e.g. advances in information and communication technology, globalness of markets, industry competitiveness, demand variability).
 - ***International performance*** is understood as the final result or outcome of the firm's efforts in business activities overseas and it

should be reflected through several different indicators in order to ensure reliable assessment.

2. The analysis of different theoretical approaches to networks and relationships with the internationalization of INVs provided a strong indication to declare that:
 - A **Network** is a system of relationships among different actors across industries and countries which is of strategic significance for the firms in these networks.
 - The **content of networks** which is the natural characteristic of the networks enables to ground the classification of different **network types** regarding the reasons for involving into a network; consequently, **INVs' networks are understood as all formal, informal and intermediary types of relationships between an international new venture and other partners seeking to create value for collaborating partners and achieve a common goal.**
 - **Formal networks** are formally connected relationships between such actors as competitors, suppliers, customers, distributors, etc.
 - **Informal networks** are relationships between actors building on personal relationships, such as family, friends, and acquaintances.
 - **Intermediary networks** are relationships with trade promotion councils, chambers of commerce, internationalization assistance organizations, etc.; there is no direct contact between the seller and the buyer.
 - Theoretical analysis of scientific literature of the last two decades revealed that networks have a positive impact on internationalization and consequently on international performance of INVs, providing knowledge, advice and experiential learning or the heterogeneity of resources, they might also reduce the risks in foreign environments.
 - Although this doctoral dissertation highlights that the majority of scientific studies testify the positive effect of networks, some inconclusive or contradictory empirical results about the role of networks for internationalization and consequently on international performance of INVs have been also detected (a lack of relevant impact or negative aspects of networks).
3. The analysis of the theoretical concepts enables the author of this doctoral dissertation to substantiate and establish a unique relevant model which contributes to the International Entrepreneurship theory by integrating the entrepreneurship and international business perspectives in order to understand the opportunity-based internationalization process of INVs. The relationships among constructs are assumed as follows:

- In order to provide a holistic approach, the model includes determinants for triggering the early internationalization process of INVs from three different levels: managerial, firm and environmental level.
 - **Managerial characteristics**, such as global mindset and previous experience might positively affect the internationalization process of INVs, in terms of recognition and exploitation of international opportunities.
 - **Firm-level determinants**, such as innovativeness, proactiveness, risk-taking, and resources are assumed to have a positive impact on the recognition and exploitation of international opportunities.
 - **The environmental changes**, such as the development of information and communication technology, demand variability, industry competitiveness, and market globalness are assumed to positively trigger INVs to initiate recognition and exploitation of international opportunities.
 - It is assumed that the **internationalization process**, in terms of opportunity recognition and exploitation has positive influence on the international performance of INVs.
 - Recognition and exploitation of international business opportunities is assumed to have a positive **impact on network** development in terms of size.
 - **Networks** (considering formal, informal and intermediary types) might positively affect the international performance of INVs.
 - The relationship between process and performance of international operations of INVs is assumed to be **mediated** by an underlying mechanism of **networks**.
4. In order to explore the phenomenon of INVs and to contribute to International Entrepreneurship theory from the methodological perspective, a **unique research methodology was constructed and substantiated**, which encompasses several different layers of research.
- The theoretical framework regarding relationships among the determinants, the process of internationalization, networks and international performance was transformed into a **causal model** of the phenomenon of INVs. The unique research instrument encompasses determinants from three different levels (managerial, firm, and environment), the process of internationalization from the International Entrepreneurship perspective, networks and different types of networks and international performance.

- The empirical exploration of this causal model requires following an objectivistic position of ontology and positivistic position of epistemology and applying the quantitative research strategy.
 - The constructed instrument enables to validate the *pre-internationalization and post-internationalization* of INVs, consequently filling the gap in literature.
 - This research *methodology might be easily applied* in other contexts in order to explore the phenomenon of INV internationalization.
5. The empirical study has shown that, in the context of Lithuanian INVs, relationships among the determinants for triggering the internationalization of INVs, the process of internationalization, networks and international performance of INVs are as follows:
- There is a direct positive impact of demand variability on internationalization of INVs which reflects the influence of the *environmental level* of determinants for early internationalization.
 - The greatest impact for recognition-exploitation of international business opportunities comes from the *firm-level determinants*. It was found that proactiveness, innovativeness, and resources of the firm have a positive impact on the recognition-exploitation of new international business opportunities.
 - *The managerial-level* determinants, while testing all levels of determinants simultaneously, do not significantly impact the internationalization process of INVs in terms of recognition-exploitation of international business opportunities.
 - It was empirically proven that by analyzing determinants, it is not expedient to measure them individually, as only an *integrated examination at different levels* (managerial, firm, environment) allows for an objective assessment of the significant impact of relevant determinants on the recognition and exploitation of international business opportunities.
 - The more efforts INVs put on the recognition-exploitation activities the better is the long-run *international performance* in terms of financial, operational and perceived success.
 - The process of internationalization through the recognition and exploitation of international business opportunities *positively affects the networks* of INVs.
 - It was confirmed that *networks* have a positive and statistically significant impact on the international performance of INVs in terms of financial, operational and perceived success.

- Drawing from the broader claim of networks approach, this study provided evidence that *networks act as a mediator* and that internationalization process in terms of recognition-exploitation of international business opportunities influences international firm performance via networks within the context of Lithuanian INVs.
- The deeper analysis of network types provided evidence that different *network types* contribute to the relationship between internationalization process and international performance of INVs differently. It was proven that *formal networks* play a particularly major role in *mediation* since only this relationship is statistically significant. Informal and intermediary networks do not separately mediate the relationship between internationalization process and international performance of INVs.

UDK 334.726 + 334.012.63/.65](043.3)

SL344. 2019-03-05, 3 leidyb., apsk.l. Tiražas 50 egz.

Išleido Kauno technologijos universitetas, K. Donelaičio g. 73, 44249 Kaunas
Spausdino leidyklos „Technologija“ spaustuvė, Studentų g. 54, 51424 Kaunas