



Artur Klimek

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
artur.klimek@ue.wroc.pl

STRUKTURA WŁASNOŚCIOWA PRZEDSIĘBIORSTWA A INTENSYWNOŚĆ EKSPORTOWA

Streszczenie: Artykuł przedstawia ocenę wpływu rodzaju i struktury własności na zaangażowanie przedsiębiorstw w działalność eksportową. Metodą w nim zastosowaną jest wielomianowa regresja logistyczna. Badanie zostało przeprowadzone na podstawie danych dotyczących eksporterów z Chorwacji, Estonii, Francji, Grecji, Niemiec, Wielkiej Brytanii i Węgier. Unikalnym elementem tej pracy jest wykorzystanie danych finansowych przedsiębiorstw, co w odróżnieniu od badań ankietowych, pozwala na obiektywną ocenę umiędzynarodowienia przedsiębiorstw na próbie o dużej liczebności. W wyniku przeprowadzonych badań pozytywnie zweryfikowana została hipoteza odnośnie do powiązania rodzaju własności z poziomem intensywności eksportowej przedsiębiorstw. Jednak powiązanie między rodzajem głównego udziałowca nie jest jednoznaczne w ramach poszczególnych grup.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, polityka handlowa, bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

JEL Classification: F14, F23.

Wprowadzenie

Kompetencje menedżerów, podejście właścicieli do ekspansji zagranicznej, doświadczenie zagraniczne menedżerów są uznawane za kluczowe w procesie umiędzynarodowienia przedsiębiorstw. Dotyczy to zarówno niekapitałowych, jak i kapitałowych form wejścia na rynki zagraniczne. To właśnie cechy przedsiębiorstw związane z własnością kryją się pod literą O (ang. *ownership*) w paradygmacie eklektycznym J.H. Dunninga [1979].

Występuje wiele typów właścicieli przedsiębiorstw, od osób fizycznych, przez instytucje finansowe, po korporacje transnarodowe. Każdy z tych rodzajów własności bezpośrednio wpływa na aktywność zagraniczną przedsiębiorstw. Jedną z najczęściej stosowanych miar umiędzynarodowienia jest poziom intensywności eksportowej, czyli stosunek wartości sprzedaży zagranicznej do sprzedaży ogółem. Wysoka wartość wskaźnika świadczy o silnym nastawieniu na działalność międzynarodową.

Celem artykułu jest ocena wpływu rodzaju i struktury własności na zaangażowanie przedsiębiorstw w działalność eksportową. Podstawowa grupa zmiennych odnosi się bezpośrednio do rodzaju własności. Analizowany będzie rodzaj działalności głównego udziałowca, struktura własności, obecność kapitału państwowego. Metodą zastosowaną w analizie empirycznej jest wielomianowy model logitowy oszacowany przy użyciu danych dla przedsiębiorstw z wybranych gospodarek europejskich. Hipoteza podstawowa (H0) tego badania brzmi następująco: rodzaj własności jest powiązany z poziomem intensywności eksportowej przedsiębiorstw. Hipoteza pomocnicza (H1) brzmi następująco: obecność kapitału państwowego w przedsiębiorstwach jest negatywnie powiązana z poziomem intensywności eksportowej. Kolejna hipoteza pomocnicza (H2) brzmi następująco: silna koncentracja kapitału jest negatywnie powiązana z poziomem intensywności eksportowej przedsiębiorstwa.

Unikalnym elementem tej pracy jest wykorzystanie danych finansowych przedsiębiorstw, co w odróżnieniu od badań ankietowych, pozwala na obiektywną ocenę umiędzynarodowienia przedsiębiorstw na próbie o dużej liczebności. Do przewag niniejszego opracowania należy oparcie wnioskowania na dużej próbie przedsiębiorstw z gospodarek o różnych poziomach rozwoju. W dotychczasowym opracowaniu zachodziła tendencja do skupiania się na pojedynczych gospodarkach lub branżach.

1. Teoretyczne podstawy i wyniki badań empirycznych dotyczących struktury własności

Własność w przedsiębiorstwie może być rozpatrywana z kilku punktów widzenia (tabela 1). Każda z zaprezentowanych alternatyw wpływa na wyniki działalności gospodarczej, a także ma szczególnie istotne znaczenie dla potencjału ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw. Zgodnie z założeniami, przedsiębiorstwa prywatne powinny być bardziej zdeterminowane do podejmowania działalności zagranicznej niż przedsiębiorstwa państwowe, które często spełniają inne role

w gospodarce niż tylko maksymalizacja zysku. Z kolei posiadanie udziałowca zagranicznego lub pełna własność zagraniczna powinny wpływać pozytywnie na rozwój działalności zagranicznej głównie ze względu na występujące już powiązania z podmiotami w innych gospodarkach. Przedsiębiorstwa notowane na giełdzie papierów wartościowych również powinny być lepiej przygotowane do ekspansji zagranicznej ze względu na profesjonalizację zarządzania i presję inwestorów na poprawę wyników. Ostatnia z alternatyw jest mniej jednoznaczna. Z jednej strony, silna koncentracja kapitału pozwala na podejmowanie długofalowych przedsięwzięć i lepszą kontrolę nad procesem umiędzynarodowienia. Z drugiej strony, bardziej rozwodniony kapitał i wielu udziałowców może wpływać na podejmowanie większego ryzyka przez menedżerów.

Tabela 1. Dychotomia własności przedsiębiorstw

prywatna	państwowa
krajowa	zagraniczna
notowanie na giełdzie papierów wartościowych	brak notowania na giełdzie papierów wartościowych
skoncentrowana	rozwodniona

Rola struktury własnościowej w procesie umiędzynarodowienia przedsiębiorstw z gospodarek w procesie transformacji została zbadana przez D. Hobdarię A. Gregoric i E. Sinani [2011]. Mierzyli oni poziom umiędzynarodowienia przy wykorzystaniu wskaźnika intensywności eksportowej przedsiębiorstw. Zgodnie z ich wynikami silne skupienie własności wpływało pozytywnie na poziom umiędzynarodowienia. Z drugiej strony, własność państwowa wpływała na zmniejszenie zaangażowania w ekspansję zagraniczną. Intensywność eksportową jako zmienną zależną zastosowali również H.-L. Chen, W.-T. Hsu i C.-Y. Chang [2014]. W przypadku ich badań skupienie własności w rękach rodziny pozytywnie wpływało na skłonność do umiędzynarodowienia. Pozytywne cechy skoncentrowanej własności były wzmacniane przez udział inwestorów instytucjonalnych w danym przedsiębiorstwie. Wynika to z faktu, że ta ostatnia grupa inwestorów jest skłonna zaakceptować wyższe ryzyko działalności. Powszechnie jest przyjęte, że podjęcie działalności zagranicznej należy do ryzykownych działań, co wynika ze złożoności otoczenia międzynarodowego i dodatkowych rodzajów ryzyka.

Z kolei na podstawie badań przedsiębiorstw z Ameryki Łacińskiej odrzucono hipotezę o korzystnym wpływie koncentracji własności na umiędzynarodowienie przedsiębiorstw [Sheng i Pereira, 2014]. Wynika to z faktu, że rozwodniona własność oznacza możliwość sprawowania mniejszej kontroli przez poszczegól-

nych udziałowców, co daje więcej swobody do podejmowania ryzyka, w tym działalności zagranicznej, przez menedżerów.

Na intensywność eksportową przedsiębiorstw wpływa również udział własności zagranicznej. Zostało to pozytywnie zweryfikowane na próbie przedsiębiorstw z branży motoryzacyjnej z Azji Wschodniej [Rasiah, 2011]. Również analiza działalności filii korporacji transnarodowych w Niemczech potwierdziła przewagę podmiotów kontrolowanych przez kapitał zagraniczny w stosunku do podmiotów krajowych [Weche Gelübcke, 2013]. Podobne wyniki uzyskano na próbie kenijskich przedsiębiorstw [Rasiah i Gachino, 2005]. Własność zagraniczna wpływała pozytywnie nie tylko na poziom intensywności eksportowej, ale również na potencjał do rozpoczęcia i utrzymywania sprzedaży eksportowej przez przedsiębiorstwa [Ilmakunnas i Nurmi, 2010].

Własność państwowa ma niejednoznaczny wpływ na działalność zagraniczną przedsiębiorstwa. Wskazuje się na nieliniową zależność między poziomem własności państwowej a intensywnością eksportową wśród przedsiębiorstw [Wu i Zhao, 2015]. Zgodnie z ich badaniami wzrastający poziom zaangażowania kapitału państwowego prowadził do wzrostu wskaźnika wartości sprzedaży eksportowej w stosunku do sprzedaży ogółem, jednak gdy własność państwowa osiągnęła pewien poziom następował spadek intensywności eksportowej.

2. Podstawowe informacje o przedsiębiorstwach w próbie

Badanie na potrzeby niniejszego artykułu zostało przeprowadzone przy pomocy szczegółowych danych odnośnie do eksporterów uzyskane z bazy Amadeus, która zawiera szczegółowe informacje o kilku milionach europejskich przedsiębiorstw.

Podstawowym kryterium selekcji przedsiębiorstw do badania była dostępność informacji o poziomie intensywności eksportowej. Analizie zostały poddane tylko te przedsiębiorstwa, dla których została ujawniona wartość tego wskaźnika. Docelowa próba składała się z 12 041 przedsiębiorstw.

Główny podział przedsiębiorstw w próbie dotyczy rodzaju podmiotu będącego największym udziałowcem (tabela 2). W próbie dominują podmioty, które są kontrolowane przez przedsiębiorstwa przemysłowe. Oznacza to, że są to najczęściej filie krajowe i zagraniczne w ramach większej struktury gospodarczej. Drugą pod względem liczebności jest grupa podmiotów będących własnością osób fizycznych. W dalszej kolejności znajdują się przedsiębiorstwa będące pod kontrolą różnego rodzaju instytucji finansowych. Nieliczną grupę stanowią

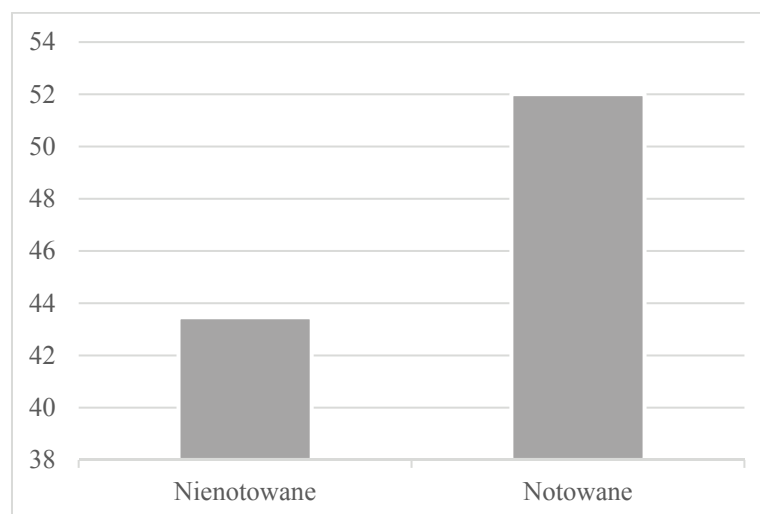
przedsiębiorstwa państwowe. Wstępna analiza potwierdza, że własność państwowa wpływa na niższą wartość intensywności eksportowej. Z kolei inwestor instytucjonalny wpływa na wyższą intensywność eksportową.

Tabela 2. Przeciętna intensywność eksportowa według rodzaju głównego udziałowca (w %)

Rodzaj właściciela	Liczba podmiotów	Przeciętna intensywność (w %)
Przedsiębiorstwo przemysłowe	7 736	42,94
Osoby fizyczne lub rodziny	2 819	45,34
Przedsiębiorstwo finansowe	840	45,49
Fundusze inwestycyjne i emerytalne	340	40,35
Bank	126	46,23
Przedsiębiorstwo państwowe	55	29,32
Fundusz private equity	52	51,33
Towarzystwo ubezpieczeniowe	32	67,09
Fundacja	27	43,86
Fundusz venture capital	14	54,12
Suma końcowa	12 041	43,69

Źródło: Na podstawie bazy danych Amadeus.

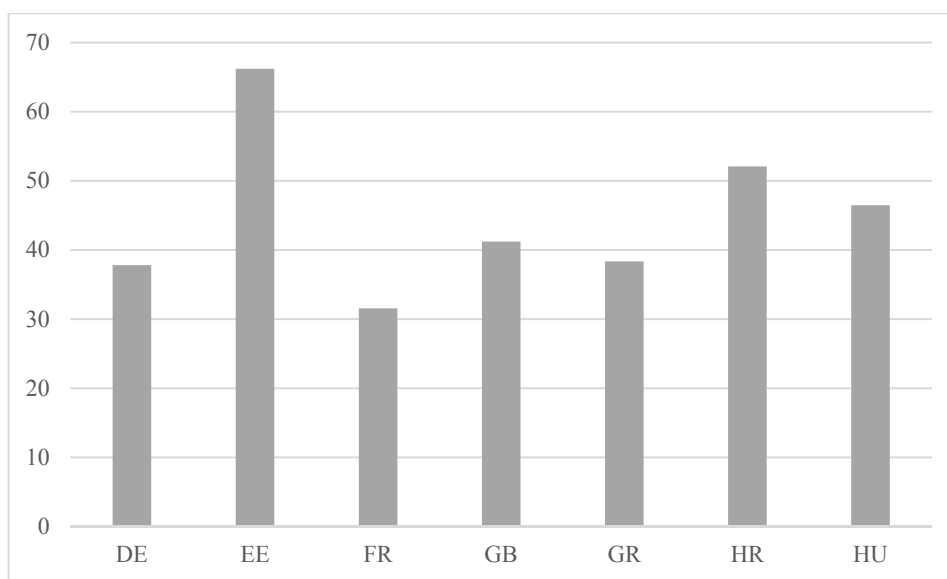
Wstępnie zostało potwierdzone także kolejne z złożeń, mówiące o znaczącej przewadze intensywności eksportowej przedsiębiorstw notowanych na giełdzie w stosunku do pozostałej grupy (rys. 1). Przewaga wynosi tutaj prawie 10 punktów procentowych, co jest wysoką wartością.



Rys. 1. Przeciętna intensywność eksportowa według rodzaju własności (w %)

Źródło: Na podstawie bazy danych Amadeus.

Analiza przedsiębiorstw w próbie względem gospodarek dostarcza dwóch podstawowych konkluzji (rys. 2). Po pierwsze, przedsiębiorstwa z mniejszych gospodarek (Estonia, Chorwacja i Węgry) charakteryzują się wyższą intensywnością eksportową. Po drugie, przedsiębiorstwa z gospodarek o niższym poziomie rozwoju charakteryzują się wyższym poziomem intensywności zagranicznej w stosunku do przedsiębiorstw z gospodarek rozwiniętych. Wynika to z faktu, że wśród eksporterów w gospodarkach o niższym poziomie rozwoju znaczącą grupę stanowią filie przedsiębiorstw międzynarodowych, a handel zagraniczny związany jest z transakcjami wewnątrz danej korporacji.



Nota: kodowanie państw zgodnie z ISO 3166.

Rys. 2. Przeciętna intensywność eksportowa według gospodarek (w %)

Źródło: Na podstawie bazy danych Amadeus.

Wstępna analiza przedsiębiorstw w próbie pozwala stwierdzić, że występują znaczące różnice w poziomie intensywności eksportowej przedsiębiorstw spowodowane cechami poszczególnych podmiotów. Dlatego konieczne jest przeprowadzenie bardziej szczegółowych badań zależności między zmiennymi w próbie.

3. Konstrukcja i wyniki badań empirycznych

Badania na potrzeby niniejszego opracowania zostały przeprowadzone przy pomocy oszacowania modelu logitowego. Zastosowano tutaj formę wielomianową regresji logistycznej, która pozwala na analizę wyboru między wieloma możliwościami [Long i Freese, 2006]. Wielomianowy model logitowy jest uogólnieniem modelu logitowego dla zmiennych binarnych, przyjmujących na przykład wartość 0 lub 1. W modelu wielomianowym występuje skończona liczba zmiennych, które nie są uporządkowane.

W przeprowadzonym badaniu zmienną objaśnianą był rodzaj podstawowej działalności głównego udziałowca przedsiębiorstwa. Wyróżniono dziesięć rodzajów właścicieli, od osób fizycznych, przez przedsiębiorstwa przemysłowe, fundacje, po różne typy inwestorów finansowych.

Zmienne objaśniające to zestaw cech charakteryzujących przedsiębiorstwo. Innymi słowy, przeprowadzone badanie ma na celu oszacowanie szans, że eksportujące przedsiębiorstwo o określonych parametrach finansowych będzie posiadało pewien rodzaj właściciela. Szczególna uwaga zostanie tutaj zwrócona na zmienną objaśniającą *intensywność eksportowa*. Zatem zostanie zbadana zależność między intensywnością eksportową a rodzajem własności. Aby uzyskać możliwie pełny obraz danego zjawiska zostaną pod uwagę wzięte również inne cechy przedsiębiorstwa, w tym też wielkości absolutne opisujące działalność eksportera. Do tej ostatniej kategorii zmiennych należą liczba zatrudnionych oraz wartość sprzedaży, a ich analiza ma na celu powiązanie rodzaju własności z wielkością danego przedsiębiorstwa. W celu oceny struktury własności istotna jest liczba udziałowców. Mniejsza liczba świadczy o dużej koncentracji kapitału i decyzji, natomiast duża liczba prowadzi do konieczności zorganizowania profesjonalnej struktury zarządczej. Kolejnym czynnikiem związanym ze strukturą własności jest fakt notowania na giełdzie papierów wartościowych.

W procesie szacowania wielomianowego modelu logitowego jedna ze zmiennych objaśnianych jest wyznaczana jako profil odniesienia, do którego porównywane są prawdopodobieństwa uzyskane dla pozostałych zmiennych objaśnianych. Zatem w niniejszym badaniu prezentowany jest wpływ poszczególnych zmiennych objaśniających (cech przedsiębiorstwa) na prawdopodobieństwo posiadania danego rodzaju właściciela w stosunku do profilu odniesienia. Jest nim tutaj rodzaj własności występujący w największej liczbie w próbie – przedsiębiorstwo przemysłowe.

W wyniku przeprowadzonej analizy należy stwierdzić, że rodzaj własności jest powiązany z intensywnością eksportową (aneks 1). Jednak wyniki tej anali-

zy nie są jednoznaczne. Co więcej, zróżnicowany jest poziom istotności statystycznej parametrów dla zmiennej objaśniającej *intensywność eksportowa*. Jest bardziej prawdopodobne, że przedsiębiorstwo charakteryzujące się niższą intensywnością eksportową posiada dominującego właściciela, którym jest *bank* lub *towarzystwo funduszy inwestycyjnych*. Z kolei dla rodzaju własności *towarzystwo ubezpieczeniowe* zależność ta jest odwrotna. Podobnie jak we wcześniejszych badaniach, intensywność eksportowa na wyższym poziomie niż w profilu odniesienia negatywnie wpływała na szanse, że dominującą będzie własność państwowa.

Niską istotnością statystyczną charakteryzowały się parametry dla zmiennej *wielkość zatrudnienia*. Tylko w przypadku banków i fundacji w roli dominujących właścicieli zanotowano poziom istotności odpowiednio na 1% i 10%. Zgodnie z przeprowadzoną analizą, zatrudnienie wyższe niż w przypadku przedsiębiorstw kontrolowanych przez przedsiębiorstwa przemysłowe obniża szanse na to, że właścicielem jest bank. Z kolei, w przypadku fundacji mamy do czynienia z odwrotną sytuacją.

Wysoką istotność statystyczną wykazały parametry dla zmiennej *przychody ze sprzedaży*. Również znaki przy parametrach były takie same dla poszczególnych kategorii własności. Oznacza to, że wielkość eksportującego przedsiębiorstwa, mierzona wartością jego rocznej sprzedaży, gdy jest wyższa niż w przypadku profilu odniesienia, obniża szanse, że właścicielem jest towarzystwo ubezpieczeniowe, fundusze inwestycyjne, fundusze private equity lub osoba fizyczna.

Jeszcze bardziej jednoznaczny obraz wyłania się przy analizie liczby udziałowców. Zgodnie z wynikami badań, im większa liczba udziałowców tym większe szanse, że dominującym właścicielem nie jest przedsiębiorstwo przemysłowe. Z liczbą udziałowców wiąże się również kwestia notowania na giełdzie papierów wartościowych. Prawdopodobieństwo, że właścicielem jest instytucja finansowa jest wyższe, gdy akcje eksportera znajdują się w obrocie giełdowym. Z kolei, fakt notowania na giełdzie papierów wartościowych wpływa negatywnie na szanse, że własność należy do osób fizycznych.

Reasumując wyniki uzyskanych badań w świetle głównego celu artykułu, można stwierdzić, że istnieje wpływ poziomu umiędzynarodowienia na szanse, że dany eksporter charakteryzuje się pewnym rodzajem dominującej własności. Jednak wpływ ten nie jest uniwersalny dla wszystkich zdefiniowanych kategorii właścicieli. W odróżnieniu od wielu wcześniejszych opracowań, w których dominowała analiza jednego aspektu własności, w tym artykule zastosowano analizę opartą na szczegółowych kategoriach właścicieli. Korzyści z takiej metody-

ki występują szczególnie w przypadku instytucji finansowych, gdzie zauważalne jest duże zróżnicowanie uzyskiwanych wartości parametrów względem rodzaju właściciela.

Podsumowanie

Artykuł został poświęcony przedstawieniu wyników analizy ekonometrycznej zależności między rodzajem dominującego udziałowca przedsiębiorstwa eksportującego a poziomem jego intensywności eksportowej, oznaczającej zarówno poziom umiędzynarodowienia, jak i ekonomiczne znaczenie eksportu dla badanych przedsiębiorstw. Badania empiryczne przeprowadzone na dużej próbie przedsiębiorstw i przy zastosowaniu technik ekonometrycznych pozwalają na uogólnianie wniosków na całą populację europejskich eksporterów.

W wyniku przeprowadzonych badań pozytywnie zweryfikowana została podstawowa hipoteza odnośnie do powiązania rodzaju własności z poziomem intensywności eksportowej przedsiębiorstw. Jednak powiązanie między rodzajem głównego udziałowca nie jest jednoznaczne w ramach poszczególnych grup.

Pozytywnie została zweryfikowana hipoteza mówiąca o negatywnym powiązaniu własności państwowej z poziomem umiędzynarodowienia przedsiębiorstw. Wyniki te są zgodne z wcześniejszymi badaniami empirycznymi na różnych próbach.

Również założenie o powiązaniu koncentracji własności z poziomem intensywności zostało pozytywnie zweryfikowane w ramach niniejszych badań. Oznacza to, że przedsiębiorstwa rodzinne lub posiadające jednego właściciela nie charakteryzują się wysokim stopniem umiędzynarodowienia.

Literatura

- Chen H.-L., Hsu W.-T., Chang C.-Y. (2014), *Family Ownership, Institutional Ownership, and Internationalization of SMEs*, "Journal of Small Business Management", Vol. 52(4), s. 771-789.
- Dunning J.H. (1979), *Explaining Changing Patterns of International Production: In Defence of Eclectic Theory*, "Oxford Bulletin of Economics and Statistics", Vol. 41(4), s. 269-295.
- Hobdari D., Gregoric A., Sinani E. (2011), *The Role of Firm Ownership on Internationalization: Evidence from Two Transition Economies*, "Journal of Management & Governance", Vol. 15, s. 393-413.

-
- Ilmakunnas P., Nurmi S. (2010), *Dynamics of Export Market Entry and Exit*, "The Scandinavian Journal of Economics", Vol. 112(1), s. 101-126.
- Long J.S., Freese J. (2006), *Regression Models for Categorical Dependent Variables Using Stata*, Stata Press, College Station, TX.
- Rasiah R. (2011), *Ownership, R&D and Export Intensities of Automotive Parts Firms in East Asia*, "Asia Pacific Business Review", Vol. 17(2), s. 143-160.
- Rasiah R., Gachino G. (2005), *Are Foreign Firms More Productive and Export- and Technology-Intensive than Local Firms in Kenyan Manufacturing?* "Oxford Development Studies", Vol. 33(2), s. 211-227.
- Sheng H.H., Pereira V.S. (2014), *Effects of Internationalization on Ownership Structure: Evidence from Latin American Firms*, "Brazilian Administration Review", Vol. 11(3), s. 323-339.
- Weche Gelübcke J.P. (2013), *The Performance of Foreign Affiliates in German Manufacturing: Evidence from a New Database*, "Review of World Economy", Vol. 149, s. 151-182.
- Wu J., Zhao H. (2015), *The Dual Effects of State Ownership on Export Activities of Emerging Market Firms: An Inducement-Constraint Perspective*, "Management International Review", Vol. 55, s. 421-451.

Aneks 1. Wyniki oszacowania wielomianowego modelu logitowego

Dominujący udziałowiec	Bank	Przedsiębiorstwo finansowe	Fundacja	Towarzystwo ubezpieczeniowe	Fundusze inwestycyjne i emerytalne	Osoby fizyczne lub rodziny	Fundusz private equity	Przedsiębiorstwo państwowe	Fundusz venture capital
Zmienne objaśniające									
Intensywność eksportowa	-0,0071** (0,0032)	0,0018 (0,0011)	-0,0003 (0,0063)	0,0214*** (0,0069)	-0,0043** (0,0019)	-0,0001 (0,0007)	0,0065 (0,0042)	-0,0137*** (0,0046)	0,0039 (0,0085)
Wielkość zatrudnienia	-0,0745*** (0,0286)	-0,0261 (0,0309)	0,1358* (0,0822)	0,0491 (0,0464)	0,0014 (0,0303)	0,1485 (0,1002)	0,0186 (0,0333)	0,0142 (0,0278)	-2,3576 (1,5716)
Przychody ze sprzedaży	-0,1226 (0,0856)	-0,1693 (0,1082)	-0,4423 (0,6659)	-1,4640*** (0,4982)	-0,7376*** (0,2135)	-15,642*** (1,0417)	-0,4934** (0,2462)	-0,0368 (0,1639)	0,3212 (0,4320)
Liczba udziałowców	0,0988*** (0,0086)	0,0570*** (0,0088)	-0,1192 (0,1849)	0,1098*** (0,0083)	0,0966*** (0,0080)	0,0975*** (0,0073)	0,0697*** (0,0119)	0,0338 (0,0265)	0,1038*** (0,0143)
Podmiot notowany/nienotowany	1,5705*** (0,3680)	0,4426 (0,2738)	-10,5589 (381,2764)	1,6686*** (0,5254)	0,8325*** (0,2894)	-0,5049** (0,2219)	2,1717*** (0,4742)	0,3469 (0,9919)	2,0412** (0,8503)
Stała	-4,6437 (0,1716)	-2,4862 (0,0669)	-5,5393 (0,4632)	-7,7698 (0,5518)	-3,4034 (0,1001)	-0,7785 (0,0449)	-5,6996 (0,2728)	-4,4448 (0,1957)	-6,7768 (0,5413)
Liczba obserwacji	10976								

Uwaga: wartości błędów standardowych w nawiasach; ***, **, * oznaczają istotność statystyczną odpowiednio na poziomie 1%, 5% i 10%.

Liczba obserwacji wykorzystanych w analizie ekonometrycznej jest niższa niż 12 041 w próbie docelowej ze względu na braki w poszczególnych zmiennych objaśniających.

OWNERSHIP AND EXPORT INTENSITY

Summary: This article presents the impact of the type and structure of ownership on the involvement of companies in export activities. The method used in the article is multinomial logistic regression. The study was based on data from exporters from Croatia, Estonia, France, Greece, Germany, Great Britain and Hungary. A unique element of this work is the use of financial data of enterprises, which, unlike surveys, allows for an objective assessment of the internationalization of enterprises on a large sample. As a result of the research, the major hypothesis regarding the influence of ownership type on the level of export intensity of enterprises was positively verified. However, the link between the type of major shareholder is not consistent between the particular groups.

Keywords: international trade, ownership, export intensity.