

MARCIN KOWALSKI

TEORETYCZNE PRZESŁANKI UMIEDZYNARODAWIANIA DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA

I. WPROWADZENIE

Ostatnie lata charakteryzują się stale rosnącym poziomem globalizacji gospodarki światowej poprzez dynamiczny rozwój wymiany handlowej, która obejmuje nie tylko wymianę towarową, ale przede wszystkim transfer kapitału, technologii i wiedzy. Szczegółowe analizy przyczyn występowania zjawiska transferu kapitału jako formy substytucyjnej do wymiany handlowej zostały zapoczątkowane przez R. A. Mundella, który badał zależności pomiędzy handlem międzynarodowym a międzynarodową migracją czynników produkcyjnych, ze szczególnym uwzględnieniem przepływu kapitału¹. Stanowiło to nowatorskie podejście do klasycznych teorii handlu międzynarodowego, które zakładały brak mobilności czynników wytwórczych poza kraj wytworzenia produktu.

Podstawowym czynnikiem mającym wpływ na dynamizację powiązań gospodarczych w skali międzynarodowej są bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ). Celem niniejszego opracowania jest przedstawienie aspektów teoretycznych dotyczących przyczyn powstawania przepływu kapitału w gospodarce światowej w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

II. BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE – ASPEKTY TEORETYCZNE

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są jednym z elementów międzynarodowego przepływu kapitału. Według J. Blacka i J. H. Dunninga badania nad międzynarodowym przepływem kapitału można podzielić na trzy podstawowe nurty:

- klasyczną teorię przepływów kapitałowych,
- kapitał zdefiniowany przez Fishera (kapitał ludzki, wiedza, kapitał rzeczowy),
- teorię zagranicznych inwestycji bezpośrednich².

¹ W swoich rozważaniach R. A. Mundell nie wykazuje jednak różnicy pomiędzy przepływem kapitału w formie lokat portfelowych a bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi; zob. J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWN, Warszawa 1990, s. 218-219.

² J. Black, J. H. Dunning, *International Capital Movements*, Paper of the Fifth Annual Conference of the International Economics Study Group, London 1982, za: E. Oziewicz, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1988, s. 64.

Pojęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest ściśle związane z definicją przedsiębiorstwa transnarodowego (przedsiębiorstwa międzynarodowego, korporacji transnarodowej). W literaturze spotyka się szereg definicji opisujących cechy, jakimi powinno charakteryzować się przedsiębiorstwo uznawane za międzynarodowe. Najogólniej można by je określić jako podmiot gospodarczy prowadzący działalność produkcyjną lub usługową w skali międzynarodowej poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne przynajmniej w dwóch krajach³.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są to inwestycje mające na celu zdobycie trwałego udziału w przedsiębiorstwie działającym na terenie innego kraju. Według definicji Międzynarodowego Funduszu Walutowego celem inwestora jest uzyskanie możliwości efektywnego wpływu na zarządzanie przedsiębiorstwem. Dolnym progiem wyznaczającym dokonanie inwestycji bezpośredniej jest zdobycie udziału na poziomie 10%-25%.

Bardziej precyzyjna, zdaniem autora, wydaje się definicja OECD, która precyzuje BIZ jako przedsięwzięcie, w którym pojedynczy inwestor zagraniczny kontroluje przynajmniej 10% zwykłych udziałów lub kapitału uprawniającego do głosowania lub posiada efektywny wpływ na kierowanie firmą.

Bezpośrednim inwestorem zagranicznym mogą być jednostki, publiczne lub prywatne przedsiębiorstwa albo grupy powiązanych jednostek czy przedsiębiorstw⁴. Taki sposób definiowania BIZ powoduje, iż do tej kategorii oprócz przedsięwzięć, nad którymi inwestor zagraniczny posiada pełną kontrolę, będą zaliczane również inne formy ekspansji międzynarodowej⁵.

Rosnący udział BIZ w gospodarce światowej, wysoka dynamika tego zjawiska oraz złożoność tematyki badawczej związanej z przyczynami aktywności międzynarodowej przedsiębiorstw w formie dokonywania BIZ, zaowocowała powstaniem wielu teorii tłumaczących przyczyny tej formy działania przedsiębiorstw w skali międzynarodowej.

Początkowo rozważania teoretyczne ograniczano jedynie do różnic w kształtowaniu się stóp zysku w poszczególnych gospodarkach i wynikających z tego korzyści absolutnych lub względnych. Zgodnie z teorią inwestycji portfolio, główną przesłanką do podejmowania decyzji o BIZ była chęć osiągnięcia wyższej stopy zysku⁶. Osiągnięcie tego celu było możliwe dzięki zakupom papierów wartościowych emitowanych przez kraje, które charakteryzowały się wyższą stopą zwrotu.

³ M. Geldner, *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, „Monografie i Opracowania” nr 193, SGPiS Warszawa 1986, s. 4-18.

⁴ J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej. Próba interpretacji na gruncie bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji*, Wyd. UŁ, Łódź 1996, s. 12-13.

⁵ Oprócz tej formy BIZ mogą przyjmować następujące postaci:

- przedsiębiorstwa zależne (*subsidiary*),
- zakładanie oddziałów (*branches*),
- zakładanie przedsiębiorstw siostrzanych – stowarzyszonych (*affiliates*),
- spółka joint ventures,
- przekazywanie licencji, patentów, know-how, zawieranie porozumień produkcyjnych w zamian za udziały własnościowe,
- długoterminowe pożyczki, reinwestowane zyski.

E. Wojnicka, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce 1976-1996*, IBnGR 1997, nr 4, s. 5-6.

⁶ M. Geldner, op. cit., s. 67-73.

Rozwinięciem tej koncepcji była teoria dywersyfikacji portfela inwestycyjnego uwzględniająca element ryzyka związanego z lokowaniem kapitału na rynkach zagranicznych. Przedsiębiorstwa, dążąc do maksymalizacji stopy zysku, uwzględniają skalę odchyień stopy zysku od jej średniego poziomu, co interpretowane jest jako miara ryzyka. Optymalną strukturę portfela inwestycyjnego osiąga się wówczas, gdy przy danym odchyleniu stopy zysku od średniej osiąga się maksymalną stopę zysku lub przy danej stopie zysku minimalizuje się odchylenia stopy zysku od średniej⁷.

W związku ze współczesnym negowaniem maksymalizacji zysku jako jedynego i podstawowego celu działania przedsiębiorstwa rozwinęły się analizy oparte na teorii organizacji przedsiębiorstwa.

Najszersze ujęcie zagadnienia zaprezentował J. H. Dunning w eklektycznej teorii produkcji międzynarodowej⁸. Zdaniem tego autora nie można wytłumaczyć zjawiska BIZ w postaci jednej sformalizowanej teorii. W związku z powyższym w swoich rozważaniach J. H. Dunning połączył dotychczasowy dorobek teoretyczny tłumaczący zagraniczną ekspansję przedsiębiorstwa w formie BIZ. Wymusiło to połączenie wielu teorii, które mogą charakteryzować się brakiem wewnętrznej spójności, jednakże takie podejście teoretyczne pozwala uznać paradygmat OLI (*ownership, localization, internalization*) za teorię, która daje największe możliwości wytłumaczenia występowania zjawiska BIZ.

Główne założenia eklektycznej teorii produkcji zakładają występowanie trzech warunków, które przesądzają o powstaniu BIZ. Są to:

- przewaga własnościowa przedsiębiorstwa (*ownership – specific advantages*),
- korzyści wynikające z internalizacji działalności (*internalisation incentive advantages*),
- przewaga lokalizacyjna (*location specific advantages*)⁹.

Autor teorii stoi na stanowisku, że występowanie trzech wymienionych warunków jednocześnie jest przyczyną powstawania przepływu kapitału w formie inwestycji zagranicznych. Tak szeroki zakres przeprowadzonej analizy powoduje, iż model ten łączy w sobie zarówno czynniki mikroekonomiczne, jak i makroekonomiczne, stanowią one o źródłach powstania BIZ.

III. PRZEWAGA WŁASNOŚCIOWA PRZEDSIĘBIORSTWA JAKO ŹRÓDŁO BIZ

Aspekt przewagi własnościowej przedsiębiorstw opiera się na założeniu występowania niedoskonałej konkurencji na rynku, co umożliwia firmie dokonującej inwestycji wykorzystanie posiadanych przewag do uzyskania pożądanego nadwyżki nad kosztami, które firma musi ponieść w związku z BIZ. Z tego powodu firma powinna korzystać z przewag charakterystycz-

⁷ J. Misala, op. cit. s. 221.

⁸ Znana również jako eklektyczna teoria bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz paradygmat OLI.

⁹ Por. M. Geldner, op.cit., s. 98-103; J. Misala, op. cit., s. 238-241.

nych dla przedsiębiorstwa monopolistycznego lub działającego w warunkach oligopolistycznych. Pierwszy taką tezę sformułował S. Hymer¹⁰ w teorii przewagi własnościowej przedsiębiorstwa, który za przyczynę powstawania BIZ uznał posiadanie przez przedsiębiorstwo przewagi w zakresie nieklasycznych czynników produkcji. Czynniki te wpływają na uzyskanie przewagi przedsiębiorstwa na dwóch płaszczyznach:

- przewagi technologicznej,
- przewagi mającej źródło w pozycji oligopolistycznej lub monopolistycznej.

Pierwszą grupę tworzą nowoczesne czynniki produkcji, do których można zaliczyć wiedzę, technologię, strukturę organizacyjną, informację, administrację, zarządzanie i marketing itp. Świadczy to o ukierunkowaniu na cechy jakościowe reprezentowane przez przedsiębiorstwo. Do drugiej grupy można zaliczyć przede wszystkim siłę firmy, wynikającą z jej wielkości, dzięki czemu może w sposób aktywny wpływać na cenę towarów, aktywnie kształtować popyt na swoje produkty oraz przewagę finansową wynikającą z posiadanego kapitału własnego, co ma również wpływ na lepszą pozycję kredytową nie tylko na rynku krajowym, ale i zagranicznym¹¹.

Rozszerzenie powyższej teorii stanowią badania F. T. Knickerbockera, który stwierdził, że przyczyną występowania BIZ jest efekt naśladownictwa występujący na rynkach, które charakteryzują się wysokim stopniem koncentracji gałęzi¹². Teoria oligopolistycznej reakcji zakłada, iż firmy stosują strategię defensywną polegającą na podążaniu za liderem na nowe rynki w obawie przed utratą rynku eksportowego oraz w celu zapobieżenia umocnieniu się pozycji konkurenta. Teoria ta nie tłumaczy jednak, co stanowi pierwotną przyczynę dokonania przez jedną z firm ekspansji na rynki w formie bezpośredniej inwestycji i rozpoczęcie swego „łańcuszka” kolejnych inwestycji przez następne przedsiębiorstwa.

Podobne stanowisko przyjął E. Graham w teorii pogrózek, za pomocą której można wytłumaczyć zjawisko występowania tzw. inwestycji krzyżujących się, oznacza ono dwukierunkowy przepływ kapitału w formie BIZ pomiędzy poszczególnymi krajami. Za przyczynę powstania inwestycji zagranicznej przyjmuje się pewnego rodzaju „odwet”. Podjęcie inwestycji zagranicznej przez firmę powoduje powstanie inwestycji bezpośredniej dokonywanej przez firmę z kraju lokaty, tzw. kontrinwestycję.

Rozwinięciem poglądów zawartych w teorii oligopolistycznej reakcji stanowią rozważania R. Cavesa, który jako motyw podejmowania inwestycji w formie BIZ przyjął ograniczoną chłonność rynku lokalnego. W tym ujęciu BIZ są postrzegane jako funkcja popytu rynkowego¹³. Przedsiębiorstwo oligopolistyczne w pewnym momencie rozwoju napotyka barierę popytową, która uniemożliwia dalszy wzrost i rozwój sprzedaży wytwarzanego produktu. Według Cavesa firma w takim przypadku ma dwie możliwości: może

¹⁰ S. Hymer, *The International Operation of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, Massachusetts, London 1976, s. 41-45 i 72-77.

¹¹ Por. M. Geldner, op. cit., s. 76-79; J. Witkowska, op. cit., s. 40-41.

¹² M. Geldner, op. cit., s. 80.

¹³ Ibidem, s. 81.

zdecydować się na dywersyfikację produktu na rynku krajowym lub też podjąć decyzję o ekspansji geograficznej, czyli wyjść poza granice kraju z tradycyjnym produktem. Przedsiębiorstwo, wykorzystując wiedzę zdobytą na rynku krajowym, decyduje się na ulokowanie swojej działalności poza granicami kraju. Pozwala to na uzyskanie lepszej pozycji konkurencyjnej i szybsze reakcje na zmiany rynkowe bez ponoszenia dodatkowych kosztów. Motywacja do inwestowania za granicą jest jednak uwarunkowana ochroną prawną przenoszonej produkcji w formie patentu lub praw autorskich.

Uzupełnieniem teorii odnoszących się do powstawania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w wyniku wykorzystywania przewagi własnościowej przedsiębiorstwa, która stanowi jednocześnie „pomost” łączący to podejście z korzyściami wynikającymi z internalizacji, jest teoria zawłaszczalności S. P. Magee’a¹⁴. Odnosi się ona do dużych przedsiębiorstw oligopolistycznych, które ponoszą wysokie nakłady na innowacyjne technologie, co związane jest z dużymi kosztami ponoszonymi na B+R. Z tego względu firmy innowatorskie będą starały się ograniczyć dostęp do opracowanych technologii przedsiębiorstwom konkurencyjnym. Utrzymywanie przewagi technologicznej gwarantuje bowiem czerpanie większych korzyści z wprowadzonych innowacji. Powoduje to, że firmy decydują się na inwestowanie za granicą, odrzucając możliwość wykorzystywania innowacji poprzez rynek (np. udzielając licencji). Charakterystyczną cechą jest to, że zawłaszczalność jest tym wyższa, im bardziej skomplikowana jest technologia. W przypadku prostych technologii, firmy nie decydują się na specjalną ochronę możliwości wyłącznego korzystania z takich rozwiązań technicznych. W związku z tym teoria ta dotyczy głównie rynków wysokiej technologii.

IV. INTERNALIZACJA JAKO ŹRÓDŁO BIZ

Odnosząc się do drugiego warunku koniecznego do powstania przepływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, którym są korzyści wynikające z internalizacji działalności (*internalisation incentive advantages*), niezbędne jest nawiązanie do poglądów prezentowanych przez R. Coase’a¹⁵. Zwrócił on uwagę, że przeprowadzanie transakcji międzynarodowej poprzez rynek nie musi być najefektywniejszą formą ich realizacji. Wykorzystywanie rynku powoduje ponoszenie dodatkowych kosztów związanych z ustaleniem zasad współpracy obydwu stron, kosztów ustalania ceny, opłatami administracyjnymi, kosztami ryzyka transakcji itp., co skłania firmę do integracji pionowej¹⁶. U podstaw dążenia do internalizacji działania przedsiębiorstwa znajdują się relacje pomiędzy czterema grupami czynników, które pozwalają na uniknięcie niekorzystnych efektów niedoskonałości rynku lub też pozwalają na wykorzystanie tych niedoskonałości przez firmę¹⁷. Czynniki te wynikają z:

¹⁴ J. Misala, op. cit., s. 236-238.

¹⁵ Weryfikacją i rozwinięciem tych poglądów zajęli się m.in. P. J. Buckley i M. Cason.

¹⁶ Por. M. Geldner, op. cit., s. 89-97; J. Misala, op. cit., s. 233-236.

¹⁷ Niedoskonałość rynku dotyczy tu nowoczesnych czynników produkcji obejmujących przede wszystkim wiedzę, *know-how*, kapitał ludzki itp.

- specyfiki gałęzi przemysłu (struktura rynkowa, cechy produktu),
- specyfiki regionalnej (odległości, różnice kulturowe i językowe),
- specyfiki narodowej (system polityczny, przepisy prawne),
- specyfiki przedsiębiorstwa (zdolności menedżerskie i marketingowe).

Wynikiem dążenia do internalizacji jest powstanie rynku wewnątrzza-
kładowego, który powoduje, że w dokonywanych na nim transakcjach obo-
wiązuja ceny transferowe (wewnętrzne). Warunkiem koniecznym do zaob-
serwowania internalizacji jest możliwość zorganizowania i przeprowadzenia
transakcji wewnętrznej w ramach przedsiębiorstwa po niższych kosztach
niż za pośrednictwem rynku. Pojęcie internalizacji nie może obejmować
wszystkich aspektów działalności firmy. Internalizację można zaobserwo-
wać w odniesieniu do dóbr pośrednich wykorzystywanych w produkcji, (su-
rowce, półprodukty, wiedza technologiczna oraz działalność badawczo-roz-
wojowa), natomiast niemożliwa jest w przypadku dostaw mediów (woda,
energia elektryczna) i choćby sprzedaży detalicznej.

Podsumowując, korzyściami z internalizacji działalności przedsiębior-
stwa są:

- obniżka kosztów związanych z obsługą transakcji zawieranych na
ryнку zewnętrznym,
- likwidacja kosztów prawnej ochrony własności,
- zmniejszenie niepewności po stronie popytu,
- swoboda w kształtowaniu polityki cenowej,
- sprawowanie kontroli nad jakością produktu,
- uniknięcie strat wynikających z braku przyszłych rynków,
- kontrola źródeł podaży i warunków sprzedaży zasobów wraz z techno-
logią,
- kontrola rynków zbytu,
- możliwość wykorzystywania praktyk stosowanych w strategiach kon-
kurencyjnych, takich jak udzielanie subsydiów filiom przez jednostkę
macierzystą, manipulowanie cenami transferowymi itp.,
- osłabienie interwencyjnej regulacji państwa,
- pełne korzystanie z posiadanego potencjału administracyjnego, mene-
żerskiego, marketingowego wypracowanego przez przedsiębiorstwo
macierzyste¹⁸.

V. CZYNNIKI LOKALIZACYJNE JAKO ŹRÓDŁO BIZ

Ostatni aspekt analizy podjętej przez J. H. Dunninga¹⁹ stanowi przewa-
ga lokalizacyjna przedsiębiorstwa. Opiera się ona na założeniu, że przedsię-
biorstwo posiada stałą przewagę konkurencyjną, którą łączy w sposób opty-
malny z przewagą lokalizacyjną kraju docelowego. O istnieniu przewagi
lokalizacyjnej kraju docelowego decydują:

¹⁸ M. Geldner, op. cit., s. 100-101.

¹⁹ Badaniem wpływu czynników lokalizacyjnych zajmowali się również inni ekonomiści, m.in.
A. M. Rugman, P. Tesch.

- przestrzenna struktura rozmieszczenia czynników wytwórczych,
- jakość i wydajność zasobów produkcyjnych w połączeniu z ich ceną,
- koszty transportu,
- zakres i charakter interwencji państw,
- klimat dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych,
- bariery kulturowe,
- korzyści skali w sferze produkcji i zbytu oraz w sferze B+R.

Pewne aspekty lokalizacyjne zawiera w sobie teoria obszarów walutowych, której twórcą był R. Z. Aliber. Podstawę tej teorii stanowi podział gospodarki światowej na różne strefy walutowe. Ponieważ waluty poszczególnych krajów różnią się siłą nabywczą, może to stanowić o podjęciu decyzji o dokonaniu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach o słabszej walucie, uwzględniając oczywiście stopień ryzyka kursowego. Główna teza zakłada, że strumień inwestycji zagranicznych będzie skierowany z krajów, które posiadają silną walutę, do krajów o słabszej walucie. Należy zwrócić uwagę, iż teoria ta tłumaczy aspekty makroekonomiczne powstawania BIZ. Jednakże słabą stroną tej teorii jest fakt, że można ją w bardzo prosty sposób „odwrócić” i twierdzić, iż to BIZ są przyczyną umocnienia waluty, a nie odwrotnie²⁰.

Teorią, która objęła zarówno warunki wynikające z przewagi własnościowej, jak i lokalizacyjnej i która mieści się jednocześnie w nurcie tzw. teorii neotechnologicznych, jest teoria cyklu życia produktu R. Vernona²¹. Podstawowym jej założeniem jest ochrona prawna (prawo patentowe) procesu wytwarzania produktu, czyli procesu technologicznego. Ochrona patentowa zapobiega swobodnemu rozprzestrzenianiu się innowacji. Trzem etapom rozwoju produktu innowacyjnego odpowiadają różne rozwiązania związane z lokalizacją jego produkcji i sposobem ekspansji zagranicznej.

Pierwszym etapem w rozwoju produktu jest faza innowacyjna. Charakteryzuje się ona niskim poziomem standaryzacji produktu, co jest spowodowane niestałością procesu technologicznego. W wyniku tego towar sprzedawany jest jedynie na rynku krajowym, czemu towarzyszą wysokie koszty związane z dopracowywaniem procesu wytwórczego. Wraz z postępującą standaryzacją technologii przedsiębiorstwa zaczynają uzyskiwać korzyści skali produkcji, co zmniejsza koszt przeciętny wytworzenia produktu. Wraz z unifikacją produktu przedsiębiorstwo, w związku z ograniczeniem popytowym rynku krajowego (stosunkowo wysoka cena towaru), zaczyna eksportować produkt do krajów o podobnym poziomie rozwoju.

Faza dojrzewania produktu charakteryzuje się dalszym procesem standaryzacji produktu, a to powoduje, że w dalszym ciągu spadają koszty produkcji związane z rozpoczęciem produkcji seryjnej. Następuje wzrost popytu na rynku krajowym i na rynkach zagranicznych, co może spowodować podjęcie decyzji o przeniesieniu produkcji do krajów dotychczasowych importerów, które w szczególnych przypadkach mogą zacząć obsługiwać kraje trzecie. Decyzja o przeniesieniu produkcji może być również spowodowana

²⁰ M. Geldner, op. cit., s. 105.

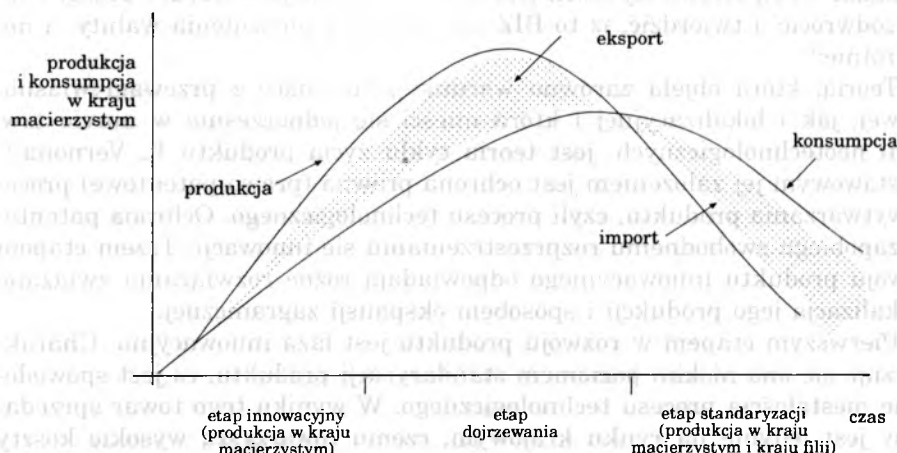
²¹ Por. E. Oziewicz, op. cit., s. 82-83.

przez fakt, iż inne kraje wysoko rozwinięte podejmują produkcję wyrobu, stanowiąc zagrożenie dla eksportu innowatora. W takim przypadku w celu obniżenia kosztów produkcji kraj macierzysty podejmuje decyzję o bezpośredniej inwestycji zagranicznej w krajach, w stosunku do których posiada przewagę technologiczną (imitatorzy).

Ostatnia faza charakteryzuje się pełną standaryzacją produktu, powoduje to, że firma-innowator traci przewagę wynikającą ze znaczenia badań i rozwoju oraz przewagę organizacyjną. Kraje innowacyjne ze względu na wysokie koszty wytwarzania, związane przede wszystkim z brakiem dostępu do taniej siły roboczej i ograniczonym dostępem do surowców, podejmują decyzję o zaprzestaniu produkcji w kraju macierzystym, co może spowodować kolejny proces inwestowania za granicą w krajach słabiej rozwiniętych, gdzie koszty zakupu siły roboczej są jeszcze niższe. Efektem tego może być pojawienie się importu towaru z kraju imitatora do kraju macierzystego.

Wykres 1

Etapy cyklu życia produktu wg R. Vernona



Źródło: R. Vernon, *International investment and international trade in the product cycle*, „Quarterly Journal of Economics” vol. 80, 1966, nr 2, s. 149; R. Vernon, *The location of economic activity*, w: *Economic analysis of the multinational enterprise*, pod red. J. H. Dunninga, London 1974, za: E. Oziewicz, op. cit., s. 84.

Łącząc w całość wszystkie opisane powyżej źródła powstawania bezpośrednich inwestycji zagranicznych, J. H. Dunning sporządził szczegółową klasyfikację korzyści, które warunkują dokonywanie inwestycji bezpośrednich zarówno w ujęciu mikro-, jak i makroekonomicznym.

Uzupełnieniem podejścia prezentowanego przez J. H. Duninga są rozważania japońskiego ekonomisty K. Kojimy, znane pod nazwą teorii względnych przesunięć kosztów siły roboczej i kapitału²². Podstawą rozważań jest podział inwestycji bezpośrednich na dwa typy:

- mikroekonomiczny, który wykorzystuje przewagi monopolistyczne lub oligopolistyczne przedsiębiorstwa inwestującego;

²² Por. J. Misala, op. cit., s. 225-226; J. Witkowska, op. cit., s. 51-53.

- makroekonomiczny, który jest wynikiem zachodzących w czasie przewag komparatywnych krajów spowodowanych różnym poziomem wyposażenia w czynniki wytwórcze.

Na szczególną uwagę zasługuje drugi z wymienionych powyżej rodzajów inwestycji zagranicznych. Podstawę rozważań K. Kojima stanowi założenie o występowaniu doskonałej konkurencji na rynku towarów i technologii oraz założenie występowania dwóch czynników produkcji: siły roboczej i kapitału. Opierając się na klasycznej teorii Heckschera-Ohlina²³ obfitości zasobów, dochodzi do wniosku, że przyczyną występowania BIZ są względne zmiany w cenie czynnika pracy i kapitału. Konsekwencją względnych zmian cen czynników produkcji jest przeniesienie produkcji do krajów, gdzie cena danego czynnika produkcji jest mniejsza. Swoje rozważania K. Kojima oparł przede wszystkim na obserwacji zachowania się przedsiębiorstw japońskich, dlatego wielu ekonomistów zarzuca powyższej teorii, iż obejmuje jedynie relacje pomiędzy krajami o wysoko rozwiniętej gospodarce kapitalistycznej a krajami rozwijającymi się i nie obejmuje swoim zakresem całego zjawiska inwestycji bezpośrednich.

W uzupełnieniu rozważań nad makroekonomicznymi przyczynami powstawania BIZ należy jeszcze wymienić teorię J. H. Dunninga kształtowania się poziomu rozwoju gospodarczego. Autor na podstawie badań empirycznych podzielił badane kraje na cztery grupy rozwoju. Miernikiem, który decyduje o zaliczeniu danego kraju do poszczególnej grupy rozwoju, jest wielkość dochodu narodowego (GNP)²⁴ przypadającego na jednego mieszkańca. J. H. Dunning wskazuje na ścisłą zależność pomiędzy przynależnością do danej grupy rozwoju a pozycją inwestycyjną kraju, która jest mierzona wskaźnikiem NOI (*net outward investment*)²⁵.

Kraje należące do pierwszej grupy charakteryzują się niskim poziomem PKB, czemu towarzyszy zerowy lub też ujemny poziom wskaźnika NOI, a wynika to z faktu, iż kraje te nie inwestują zagranicą oraz same nie są na tyle atrakcyjne, aby przyciągnąć obce lokaty.

Do drugiej grupy należą kraje znajdujące się na wyższym poziomie rozwoju, o czym świadczy wysokość PKB na jednego mieszkańca (400-1500 USD). Grupa ta charakteryzuje się wysoką wartością ujemną bezpośrednich inwestycji zagranicznych netto, co świadczy o wysokim poziomie inwestycji lokowanych w krajach należących do danej grupy i bardzo małym poziomem inwestycji zagranicznych pochodzących z danych państw.

Trzecia i czwarta grupa charakteryzują się wysokim poziomem rozwoju, któremu towarzyszy w przypadku trzeciej grupy minimalnie ujemna wartość NOI, a w przypadku grupy czwartej wartość inwestycji zagranicznych netto przyjmuje znak dodatni, świadczy to o tym, że kraje te więcej inwestują za granicą niż obcy inwestorzy u nich.

²³ J. Misala, op. cit., s. 94-107.

²⁴ W niektórych opracowaniach za miernik ten przyjmuje się wartość PKB *per capita*; por. J. Witkowska, op. cit., s. 52-53.

²⁵ Jest to różnica pomiędzy wartością inwestycji zagranicznych danego kraju a inwestycjami poczynionymi przez obce kraje w danym kraju; zob. M. Geldner, op. cit., s. 108-109.

VI. PODSUMOWANIE

Przedstawiony rozwój myśli ekonomicznej odnośnie do przyczyn powstawania bezpośrednich inwestycji zagranicznych ukazuje złożoność tego zjawiska. Począwszy od teorii wywodzących się z klasycznego postrzegania wymiany międzynarodowej, a skończywszy na teoriach związanych z organizacją przedsiębiorstwa i jego zachowaniem, można zauważyć olbrzymi postęp w opisywaniu przyczyn powstawania BIZ. Istniejące teorie przedstawiają jednak różne aspekty bezpośrednich inwestycji zagranicznych, świadczy to o złożoności problemu, którego do końca nie można zamknąć w jednej, uniwersalnej teorii tłumaczącej wszystkie kwestie powstawania tego zjawiska.

THEORETICAL ASSUMPTIONS UNDERPINNING COMPANIES' DECISIONS TO GO INTERNATIONAL

S u m m a r y

The basic factor that brings about greater dynamics in economic ties on an international scale is direct foreign investments (DFI). This paper presents reasons behind the flow of capital in the form of direct foreign investment in the world economy. The review begins with the presentation of neoclassical theories, where the source of DFI is said to be the need to increase the rate of return on the capital invested which was possible due to varying levels of average return rate in different countries (theory of portfolio investment, diversification of investment portfolio theory). The author proceeds to the development of theories based on organization and behavior of the company from the standpoint of eclectic theory of international production understood a global synthesis of factors affecting the decisions on expansion of the company in the form of direct foreign investment.