

*Agnieszka Kłysik-Uryszek**

**BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE
JAKO FORMA INTERNACJONALIZACJI PRZEDSIĘBIORSTWA
W ŚWIELE TEORII JOHNA H. DUNNINGA**

Wstęp

Postępująca w ostatnich dekadach liberalizacja przepływów gospodarczych w znacznej mierze przyczyniła się do zmian sposobu funkcjonowania przedsiębiorstw i realizowanych przez nie strategii. Stopniowa redukcja cel i ograniczeń pozataryfowych umożliwiła przedsiębiorstwom rozszerzanie działalności na rynki międzynarodowe za pośrednictwem eksportu, a znoszenie barier w przepływach kapitałowych pomiędzy krajami otworzyło drogę do internalizacji działalności również poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ). Ze względu na znaczne korzyści, jakie może uzyskiwać przedsiębiorstwo poprzez bezpośrednią działalność operacyjną w innym kraju (zwiększenie zysków i osiąganie korzyści skali poprzez zwiększenie produkcji, obniżenie kosztów związanych z wykorzystaniem tańszych czynników i różnorodnych ulg finansowych w kraju inwestycji), coraz częściej już nie tylko duże i silne przedsiębiorstwa, ale również mniejsze są zainteresowane tą formą ekspansji.

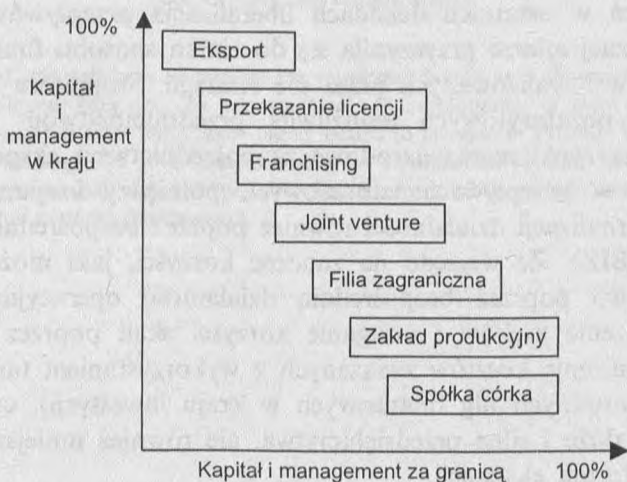
Nasuwa się zatem pytanie, jakie czynniki wpływają na decyzję „czy” i „dlaczego” dane przedsiębiorstwo, chcąc wykorzystać potencjał rynków zagranicznych, decyduje się na bezpośrednie inwestycje, a nie inną możliwą drogę internacjonalizacji działalności. Z tego pytania wynika bezpośrednio cel niniejszego artykułu, którym jest przedstawienie możliwych przesłanek oraz rozważenie czynników warunkujących decyzję przedsiębiorstwa o podjęciu określonej strategii internacjonalizacyjnej. Analiza ta przeprowadzona

* Mgr, asystent w Katedrze Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych Uniwersytetu Łódzkiego.

będzie na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ze szczególnym uwzględnieniem eklektycznej teorii produkcji międzynarodowej J. H. Dunninga.

1. Formy internacjonalizacji przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwo może skorzystać z kilku sposobów wejścia na rynki zagraniczne. Różni je m. in. poziom zaangażowania kapitałowego, poziom ryzyka, sposób zarządzania, a także możliwe do osiągnięcia zyski i korzyści pozafinansowe. Teoretycy, badający warunki i przesłanki internacjonalizacji, opierają się najczęściej na opracowanym przez H. G. Meissenera fazowym modelu rozwoju internacjonalizacji. Przedstawia on kolejne stadia zaangażowania przedsiębiorstwa w działalność międzynarodową, zhierarchizowane względem lokalizacji większości kapitału i zarządu przedsiębiorstwa (por. rys. 1).



Rys. 1. Formy internacjonalizacji przedsiębiorstwa w układzie fazowym wg H. G. Meissenera

Źródło: J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996, s. 113.

Na podstawie tego modelu wyodrębnione zostały trzy podstawowe sposoby wejścia przedsiębiorstwa na rynki zagraniczne¹:

- eksport;
- formy kooperacyjne bez udziału kapitału, np. sprzedaż licencji oraz franchising;

¹ J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996, s. 112–119.

– formy kooperacyjne z udziałem kapitału, czyli bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

Najprostszą formą działalności na rynkach zagranicznych jest eksport towarów. W stosunku do innych form internacjonalizacji posiada on szereg istotnych przewag: wymaga najmniejszego zaangażowania kapitałowego i personalnego, charakteryzuje się największą elastycznością i pociąga za sobą najmniejsze ryzyko. W praktyce bywa też najczęściej, jak wynika ze schematu H. G. Meissenera, pierwszym krokiem umiędzynaradawiania działalności przedsiębiorstwa. Ta forma ekspansji najwcześniej stała się przedmiotem badań i dzięki temu zarówno przyczyny oraz motywy podejmowania eksportu, jak i jego skutki makroekonomiczne (dla gospodarek krajów importera i eksportera) oraz mikroekonomiczne (dla przedsiębiorstwa eksportującego) są już dziś dobrze poznane i opisane. Na szczególną uwagę zasługują w tym zakresie: klasyczna teoria handlu międzynarodowego (teoria kosztów absolutnych A. Smitha i względnych D. Ricardo), neoklasyczna teoria handlu (teoria obfitości zasobów E. Heckschera, B. Ohlina i P. A. Samuelsona), a także współczesne teorie neoczynnikowe, neotechnologiczne i popytowo-podażowe². Podjęcie działalności eksportowej przez przedsiębiorstwo równie często jest wyjaśniane na gruncie mikroekonomicznej teorii cyklu życia produktu³.

Obok eksportu towarów przedsiębiorstwo może wejść na rynki zagraniczne także poprzez sprzedaż licencji. Jest to odpłatne udostępnienie posiadanych umiejętności naukowych i technicznych, chronionej patentami wiedzy i umiejętności, czyli tzw. niematerialnych dóbr przemysłowych (nierazko traktowanych jako czwarty czynnik produkcji)⁴. Zastosowanie bardziej zaawansowanej technologii i organizacji, a także znaku towarowego i marki innego przedsiębiorstwa pozwala zwiększyć efektywność produkcji oraz poprawić konkurencyjność. Przekłada się to bezpośrednio na wyniki działalności przedsiębiorstw i przyczynia się do kształtowania ich pozycji konkurencyjnej – stąd odpłatny charakter ich użyczenia.

Niewątpliwie najbardziej zaawansowaną formą internacjonalizacji przedsiębiorstwa są bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Mimo, że obarczone największym ryzykiem, dają największe możliwości wzrostu wartości firmy, jej potencjału, renomy, a co za tym idzie, także realizacji zysku. Zalicza się do nich te inwestycje, których celem jest uzyskanie długotrwałego wpływu na działalność przedsiębiorstwa w innym kraju.

² Szerzej zob: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. A. Budnikowski i E. Kawecka-Wyrzykowska, PWE, Warszawa 2000, s. 63–86; P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2002, s. 41–71.

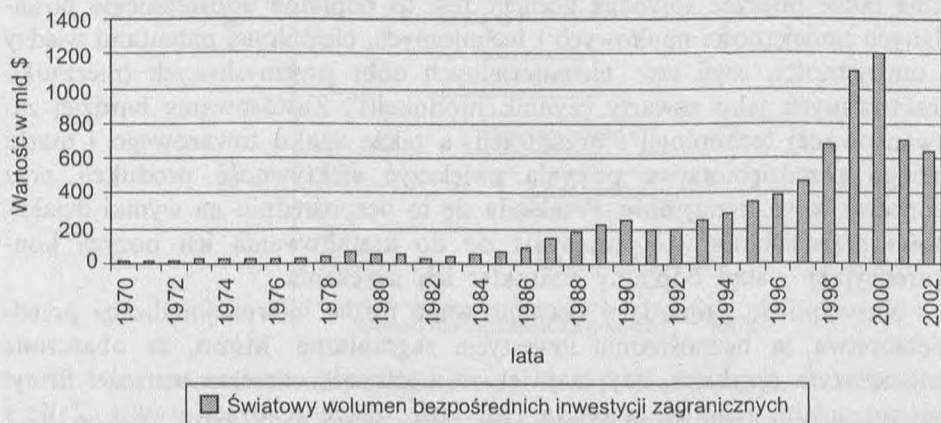
³ Szerzej: J. Rymarczyk, *op. cit.*, s. 42–45.

⁴ H. Wojciechowski, *Nowe tendencje w międzynarodowym licencingu*, [w:] *Internacjonalizacja i globalizacja gospodarki polskiej. Handel międzynarodowy i inwestycje zagraniczne*, Prace naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2000, s. 355.

Z organizacyjnego punktu widzenia wśród bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyróżniamy⁵:

- założenie nowego przedsiębiorstwa zależnego (*subsidiary*), nad którym firma-inwestor sprawuje pełną kontrolę (inwestycje typu *greenfield*);
- tworzenie oddziałów (*branches*) firmy macierzystej w kraju przyjmującym, nieposiadających odrębnej osobowości prawnej (również inwestycje typu *greenfield*);
- tworzenie przedsiębiorstw siostrzanych – stowarzyszonych (*affiliates*), działających jako odrębne jednostki gospodarcze i prawne, w których udział firmy macierzystej nie musi wynosić 100%;
- przejmowanie przedsiębiorstwa zagranicznego (już istniejącego) i sprawowanie nad nim pełnej kontroli, a także fuzje przedsiębiorstw;
- obejmowanie udziałów w firmie zagranicznej lub tworzenie *joint venture*, co oznacza współudział w zakładaniu nowej firmy.

Inwestycje zagraniczne nie są jedynie prostym transferem kapitału, ale również wiedzy, technologii, umiejętności, metod zarządzania i marketingu dokonywanych w celu efektywniejszego ich wykorzystania na rynku zagranicznym. J. H. Dunning podkreślał, „że bezpośrednie inwestycje zagraniczne są specyficzną transakcją wiążącą trzy płaszczyzny: kapitał finansowy, doświadczenie zarządzania i wiedzę techniczną oraz przedsiębiorczość”⁶.



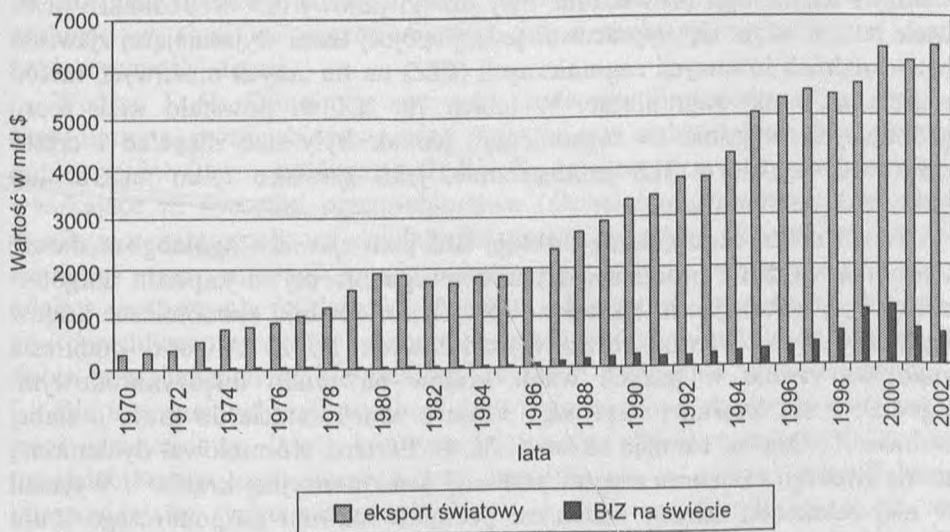
Rys. 2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [http://stats.unctad.org/fdi/...](http://stats.unctad.org/fdi/)

⁵ A. Midera, A. Mikołajczyk, T. Dorożyński, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako podstawa rozwoju Łodzi w świetle integracji Polski z Unią Europejską*, [w:] *Procesy integracyjne w gospodarce światowej, Polska w Unii Europejskiej*, red. J. Bilski i A. Midera, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2003, s. 122–123.

⁶ M. A. Weresa, *Skutki inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju przyjmującego – doświadczenia Polski*, [w:] *Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce*, Zeszyt CASE, Warszawa

W ostatnich latach zaobserwować można znaczny wzrost światowego wolumenu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (rys. 2), choć w porównaniu z wolumenem światowego eksportu udział bezpośrednich inwestycji jest wciąż niewielki (por. rys. 3). Pamiętać jednak należy, że część światowego eksportu generowana jest właśnie przez korporacje transnarodowe jako przepływy wewnątrz firmy⁷.



Rys. 3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne wobec światowego eksportu

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://stats.unctad.org/fdi/...> oraz *Statistical Yearbook*, IMF 1992, 1996, 2003.

2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w świetle badań teoretycznych

Na gruncie teorii klasycznej obecność przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych zarówno w postaci eksportu, jak i inwestycji powodowana jest początkową różnicą kosztów produkcji lub wyposażenia poszczególnych państw w czynniki produkcji, a w rezultacie prowadzić ma do wyrównywania się cen tych czynników w skali międzynarodowej. Jednakże w rzeczywistości gospodarczej założenia o doskonałej konkurencji na rynku towarów i czynników produkcji nigdy nie są spełnione i nie obserwuje się wyrównywania ani produktywności, ani cen czynników produkcji pomiędzy

2002, s. 8; J. H. Dunning, *Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory*, „Oxford Bulletin of Economic and Statistics” 1979, vol. 41, s. 271–272.

⁷ World Investments Report 1999, UN, s. xix.

krajami i regionami. Ponadto warunek niemobilności czynników produkcji również nie jest spełniony. Stanowi to więc podstawę do poszukiwań teorii produkcji międzynarodowej uchylających założenia klasyczne i opierających się na modelach konkurencji niedoskonałej lub monopolistycznej.

Badania przyczyn i efektów gospodarczych, jak również relacji pomiędzy międzynarodowym przepływem towarów, kapitału długookresowego oraz wiedzy i technologii prowadzone były już od połowy XX w. Jednakże przez wiele lat nie udało się wypracować jednej spójnej teorii wyjaśniającej zjawisko bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) na tle innych możliwych metod wejścia na rynki zagraniczne. W latach 70. XX w. powstało wiele teorii próbujących wyjaśnić to zagadnienie⁸, jednak były one niepełne i często traktowały zjawisko BIZ jednostronnie, jako zjawisko tylko makro- lub tylko mikroekonomiczne.

Teorie makroekonomiczne traktują BIZ jako zjawisko ogólnogospodarcze i próbują wyjaśnić proces międzynarodowego przepływu kapitału długoterminowego, wskazując na określone specyficzne warunki ekonomiczne krajów bądź regionów. Teoria obszarów walutowych R. Z. Alibera⁹ podkreśla znaczenie różnic w pozycji walut krajów na rynku międzynarodowym. Zgodnie z nią kapitał przepływa z kraju o silnej walucie do kraju o słabej walucie. T. Ozawa, bazując na teorii M. E. Portera, sformułował dynamiczną teorię rozwoju ekonomicznego i przewagi konkurencyjnej krajów¹⁰. Wyjaśnił w niej zależność między zmianami poziomu rozwoju gospodarczego kraju a kształtowaniem się jego konkurencyjności na arenie międzynarodowej oraz wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na ten proces. Jednakże w wyjaśnianiu jednostkowych decyzji o podjęciu BIZ teoria ta ma niewielkie zastosowanie.

Ograniczona skuteczność teorii makroekonomicznych w wyjaśnianiu zjawiska BIZ jako całości stanowiła impuls do podjęcia badań na poziomie przedsiębiorstwa. Badania prowadzone przez różnych autorów miały na celu doprowadzenie do połączenia pewnych koniecznych warunków o charakterze makroekonomicznym ze specyficznymi przewagami przedsiębiorstw, które

⁸ Do najistotniejszych teorii należy zaliczyć m.in.: teorię obszarów walutowych R. Z. Alibera (1970), teorię względnych przesunień kosztów siły roboczej i kapitału K. Kojimy (1973), teorię poziomu rozwoju gospodarczego J. H. Dunninga (1973), dynamiczną teorię rozwoju ekonomicznego i przewagi konkurencyjnej T. Ozawy, teorię lokalizacji J. H. Dunninga (1973), A. M. Rugmana (1980) i P. Tescha (1980), teorię przewagi własnościowej S. Hymera (1960) poszerzoną przez Ch. P. Kindleberga (1969), R. Cavesa (1971) i F. T. Knickerbrickera (1973), teorię transakcji wewnętrznych H. Perlmuttera (1969) i E. Heindhuesa (1968), teorię zawłaszczalności S. P. Magee'a (1977, 1980).

⁹ Szerzej: A. Zorska, *Ku globalizacji?*, PWN, Warszawa 1998, s. 67; J. Misala, *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWN, Warszawa 1990, s. 238–240.

¹⁰ M. Majewska, J. Grala, *Wpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich na proces umiędzynarodowienia gospodarki polskiej*, „Sprawy Międzynarodowe”, lipiec–wrzesień 2002.

decydują się na umiędzynarodowienie produkcji. Jest to o tyle istotne, że sam fakt podjęcia BIZ jest wynikiem decyzji przedsiębiorstwa, a więc jest w pełni mikroekonomiczny.

Najbardziej kompleksowo problem wyboru strategii internacjonalizacyjnej przedsiębiorstwa wyjaśniła dopiero eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej J. H. Dunninga¹¹. W swoich badaniach J. H. Dunning oparł się na dorobku naukowym wielu ekonomistów, rozważających ten problem zarówno w skali mikroekonomicznej, jak i makroekonomicznej – stąd „eklektyczność” teorii.

Według J. H. Dunninga, aby móc skutecznie funkcjonować na rynku zagranicznym, przedsiębiorstwo musi posiadać trzy rodzaje przewag względem konkurentów (tzw. paradygmat OLI)¹². Są to: tzw. przewagi własnościowe, wynikające ze specyfiki przedsiębiorstwa (*Ownership advantages*), przewagi wynikające z internalizacji działalności przedsiębiorstwa (*Internalization advantages*) oraz przewagi lokalizacyjne wynikające z wyboru określonego miejsca usytuowania działalności (*Location advantages*). Przewagi te, konieczne i decydujące o sposobie internacjonalizacji przedsiębiorstwa, są względem siebie komplementarne, hierarchiczne, a także wzajemnie się wzmacniają.

Dla internacjonalizacji przedsiębiorstwa podstawowe znaczenie mają przewagi własnościowe. Istota konieczności ich posiadania wynika z faktu, że przedsiębiorstwo zagraniczne zawsze znajduje się w gorszej pozycji konkurencyjnej na rynku niż przedsiębiorstwa krajowe. Wynika to m. in. ze słabszej znajomości rynku, jego struktury i potencjału, szeroko rozumianych uwarunkowań kulturowych, dostępu do określonych zasobów i surowców w kraju lokaty, a także wyższych kosztów i niedogodności prowadzenia działalności na odległość.

J. H. Dunning wyodrębnił początkowo trzy, a po kolejnych badaniach w 1993 r. dwie grupy czynników kształtujących przewagi własnościowe przedsiębiorstwa. Po pierwsze, są to posiadane zasoby i umiejętności, czyli cechy nie wynikające z multinarodowości działania. Do tej grupy zaliczył przede wszystkim wielkość i pozycję przedsiębiorstwa, możliwość dywersyfikacji produkcji i specjalizacji, wyposażenie przedsiębiorstwa w zasoby, a także ewentualnie posiadaną pozycję monopolistyczną, patenty w zakresie technologii produkcji i organizacji, innowacje produktowe i procesowe, znaczne wydatki na badania i rozwój, posiadany *know-how* i markę handlową, sprawny system organizacji i marketingu, wysoki poziom wyszkolenia pracowników, ich doświadczenie oraz uprzywilejowany dostęp do informacji.

¹¹ Szerzej: A. Zorska, *op. cit.*, s. 67; J. Misala, *op. cit.*, s. 238–240; M. König, *An Econometric Framework for Testing the Eclectic Paradigm of International Firm Activities*, „Review of World Economics” 2003, vol. 139 (3), s. 484–487.

¹² J. H. Dunning, *The Theory of International Production*, „The International Trade Journal”, fall 1988, vol. 3, s. 45–49; A. Zorska, *op. cit.*, s. 67.

Drugą grupą są korzyści wynikające ze wspólnego zarządzania przedsiębiorstwem i jego filiami zagranicznymi. Przedsiębiorstwo może wykorzystywać:

- przewagi filii nad nowo powstającymi firmami (dostęp do potencjału i zasobów przedsiębiorstwa macierzystego w zakresie kapitału, B + R, działań marketingowych, informacji, doświadczeń organizacyjnych, sieci dystrybucji, dostępności surowców itp.);

- przewagi wynikające z umiędzynarodowienia działalności (elastyczność operacyjna przedsiębiorstwa, umożliwiająca przemieszczanie produkcji w celu optymalnego wykorzystania pojawiających się specyficznych „okazji”¹³ na różnych rynkach i podniesienia rentowności, lepsza wiedza o rynkach międzynarodowych, możliwość zmniejszania ryzyka poprzez jego dywersyfikację, dynamiczne efekty umiejscowienia filii w wyspecjalizowanych „aglomeracjach”).

Należy zwrócić uwagę, że przedsiębiorstwa międzynarodowe działają dziś w zupełnie innym otoczeniu rynkowym niż 20, 30 lat temu. Wyzwania, którym muszą sprostać, wymagają zmian w sposobie wykorzystania czynników produkcji, zaangażowania posiadanych aktywów, organizacji i strategii. Czynniki, które dziś kształtują przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa, różnią się znacznie od tych, na które pierwotnie kładła nacisk eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej. W latach 70., i w teorii, i w praktyce, najważniejsza była efektywność wykorzystania posiadanych przed przedsiębiorstwem zasobów materialnych (tzw. przewagi statyczne). Dziś podstawowe znaczenie ma dostęp do wiedzy, najnowszej technologii, organizacji i *know-how*, czyli wykorzystanie zasobów o charakterze niematerialnym (tzw. przewagi dynamiczne). Jednakże, zdaniem J. H. Dunninga, ewolucja hierarchii ważności elementów kształtujących przewagę własnościową nie powoduje zmiany istoty samej teorii ani jej aktualności¹⁴.

Wypracowanie przewag własnościowych jest związane ze znaczącymi nakładami środków finansowych i czasu przedsiębiorstwa. Wymaga ono bowiem najczęściej kosztownych badań nad rozwojem technologii i efektywności organizacyjnej, intensywnej działalności marketingowej czy też szkolenia pracowników. Jednakże, gdy przedsiębiorstwo posiada przewagi własnościowe, zyskują one charakter dobra publicznego i ich przeniesienie oraz wykorzystanie w ramach tego przedsiębiorstwa w innym kraju nie wiąże się już z większymi dodatkowymi kosztami, a jednocześnie nie wyklucza dalszej eksploatacji tychże przewag w dotychczasowych lokalizacjach.

¹³ Przedsiębiorstwo może zastosować min. strategię tzw. arbitrażowania – osiągać korzyści dzięki wykorzystaniu niedoskonałości rynku: zmian w międzynarodowych cenach czynników produkcji, wielkości i struktury popytu, korzyści finansowych i fiskalnych oferowanych w różnych krajach itp.

¹⁴ J. H. Dunning, *The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business Theories of MNE Activity*, „International Business Review”, April 2000, vol. 9, s. 169.

Przedsiębiorstwo może wprowadzić podjąć decyzję o sprzedaży posiadanych przewag (patentów, technologii i *know-how*) w postaci np. licencji, ale jeśli posiadane atuty stanowią o znacznej przewadze względem konkurencji, korzystniejsze jest ich bezpośrednie wykorzystanie wewnątrz własnej firmy. Sprzedaż licencji może się okazać bardziej opłacalna, jeśli użyczana technologia jest już przestarzała i w firmie macierzystej została zastąpiona nową. Nie istnieje wówczas obawa, że licencjobiorca stanie się konkurentem, co mogłoby powodować osłabienie lub utratę przewagi własnościowej licencjodawcy.

Warto podkreślić, że zgodnie z teorią eklektyczną przewaga wynikająca ze specyfiki przedsiębiorstwa jest warunkiem podstawowym i niezbędnym do internacjonalizacji. Możliwość wystąpienia kolejnych przewag (i ich efekty) można rozważać jedynie po wystąpieniu tej pierwszej.

Przedsiębiorstwo posiada kolejną przewagę – internalizacyjną – wówczas, gdy włączenie pierwotnie zewnętrznych elementów procesu produkcyjnego do jego struktury organizacyjnej powoduje znaczącą redukcję kosztów, zmniejszenie niepewności, a także dodatkowe korzyści w postaci kontroli jakości i cen półproduktów. Koncepcja przewag wynikających z internalizacji jest w teorii J. H. Dunninga pochodną wcześniejszych teorii transakcji wewnętrznych (R. H. Coarse'a, E. Heindhuesa, H. Perlmuttera) i kosztów transakcyjnych (O. E. Williamsona). Opierają się one na założeniu o niedoskonałym funkcjonowaniu rynku i występowaniu znacznych kosztów działalności międzynarodowej, związanych z poszukiwaniami dostawców i odbiorców, badaniem ich wiarygodności, negocjacjami, podpisywaniem samej umowy, a następnie jej realizacją i kontrolą. Te działania przedsiębiorstwa najczęściej charakteryzują się dużym ryzykiem (i np. wymagają dodatkowego zabezpieczenia) oraz znaczną niepewnością, wynikającą z trudności przewidzenia i objęcia odpowiednimi klauzulami kontraktowymi wszystkich możliwych do zaistnienia sytuacji. Gdy działania takie powtarzane są ze znaczną częstotliwością, istnieją silne przesłanki do obniżenia związanych z nimi kosztów właśnie poprzez włączenie ich do struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa (internalizację)¹⁵.

Według J. H. Dunninga, obok wymienionych, z internalizacji części procesów przedsiębiorstwo może czerpać także takie korzyści, jak:

- uniknięcie kosztów prawnej ochrony patentowej;
- większa swoboda w polityce cenowej poprzez możliwość wykorzystania cen transferowych;
- uniknięcie bądź wykorzystanie interwencjonizmu państwowego (cła, kontyngenty, różnice stawek podatkowych, bodźce dla inwestorów);

¹⁵ A. Zorska, *op. cit.*, s. 68–69.

- kontrola źródeł podaży oraz warunków sprzedaży zasobów (włącznie z wiedzą techniczną);
- kontrola rynków zbytu;
- wzajemne subsydiowanie między filiami jako realizacja strategii konkurencyjnej;
- możliwość zachowania najwyższej jakości oferowanych produktów.

Zgodnie z teorią eklektyczną, gdy przedsiębiorstwo posiada jedynie przewagi własnościowe i internalizacyjne, najodpowiedniejszym sposobem ich wykorzystania jest eksport konkurencyjnych cenowo i jakościowo produktów¹⁶. Impuls do podjęcia bezpośrednich inwestycji zagranicznych pojawia się dopiero wtedy, gdy przedsiębiorstwo może efektywniej wykorzystywać posiadane przewagi poprzez podjęcie działalności operacyjnej na wybranym rynku zagranicznym. Przewagi lokalizacyjne wynikają więc ze specyficznego miejsca ulokowania działalności i jako jedyne nie zależą od przedsiębiorstwa, ale od otoczenia rynkowego (można je więc uznać za makroekonomiczny „komponent” teorii eklektycznej).

Czynniki, umożliwiające przedsiębiorstwu czerpanie określonych korzyści z faktu usytuowania w określonym miejscu (mogące stanowić o przewadze konkurencyjnej danej lokalizacji), to:

- ceny czynników produkcji, ich jakość i wydajność;
- wielkość (i chłonność) rynków zbytu i rynków czynników produkcji;
- koszty transportu i komunikacji;
- rządowa polityka handlowa, zwłaszcza w odniesieniu do importu;
- polityka tworzenia odpowiedniego klimatu inwestycyjnego (ulgi fiskalne i inne bodźce finansowe, specjalne strefy ekonomiczne, programy pomocowe);
- infrastruktura (transportowa, telekomunikacyjna, informacyjna, prawna);
- bliskość kulturowa i psychiczna (język, uwarunkowania społeczne, zwyczaje handlowe);
- istnienie wyspecjalizowanych branżowych skupisk działalności badawczej i produkcyjnej (aglomeracje, klastry).

W postrzeganiu znaczenia przewag lokalizacyjnych także nastąpiła istotna zmiana na przestrzeni ostatnich dekad. Pierwotnie J. H. Dunning za najistotniejsze dla przedsiębiorstwa zagranicznego uznawał występowanie na danym terenie określonych endemicznych, niemobilnych czynników produkcji, a ściślej ich unikalnego połączenia i konkurencyjności. W ostatnich latach natomiast dużo większego znaczenia nabierają te rodzaje przewag, które mogą być w sposób zewnętrzny, sztuczny wykreowane poprzez działalność przedsiębiorstw i instytucji rządowych. Korporacje międzynarodowe coraz rzadziej decydują się na bezpośrednie inwestycje zagraniczne jedynie z uwagi

¹⁶ Szerzej *ibidem*, s. 67; J. Misala, *op. cit.*, s. 238–240; M. König, *op. cit.*, s. 484–487.

na chęć wykorzystania dostępnych w innym kraju zasobów naturalnych czy siły roboczej (z wyjątkiem inwestycji w krajach rozwijających się), ale szukają lokalizacji zapewniających odpowiednią infrastrukturę, poziom wykształcenia pracowników, odpowiedni przepływ informacji czy korzyści wynikające z istnienia na danym terenie klastrów danej branży¹⁷.

Z punktu widzenia krajów przyjmujących kapitał zagraniczny jest to korzystna zmiana, ponieważ w wielu przypadkach aktywna polityka rządów może przyczynić się do podniesienia atrakcyjności inwestycyjnej i nie tylko przyciągnąć inwestycje bezpośrednie, ale także poprzez aktywną politykę kształtować ich strukturę branżową i sposób oddziaływania na gospodarkę.

Podsumowując, eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej J. H. Dunninga najpełniej wyjaśnia zjawisko bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Pozwala bowiem odpowiedzieć na większość kluczowych pytań związanych z tym zagadnieniem, na które wcześniejsze teorie nie umiały udzielić odpowiedzi w ogóle bądź odpowiadały w sposób selektywny i niepełny. Na podstawowe pytanie: „które firmy podejmują bezpośrednie inwestycje zagraniczne?” odpowiedzi należy szukać w posiadanych przez nie przewagach własnościowych. Warunkują one bowiem istnienie dalszych przesłanek długoterminowego zaangażowania kapitałowego i operacyjnego w innym kraju. Drugie istotne pytanie: „gdzie firmy decydują się lokować swoje zagraniczne oddziały i filie?” znajduje odpowiedź w tej części paradygmatu OLI, która traktuje o przewagach lokalizacyjnych. Kwestię „dlaczego firmy decydują się na bezpośrednie inwestycje?” wyjaśnia zaś analiza przewag internalizacyjnych i kosztów transakcyjnych związanych z działalnością przedsiębiorstwa¹⁸.

3. Motywy podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych a eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej

Wprawdzie eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej nie wyjaśnia bezpośrednio motywów, jakimi kierują się inwestorzy zagraniczni, to jednak analiza *ex post* przewag przedsiębiorstw podejmujących inwestycje różnego typu pozwala zauważyć pewne prawidłowości. Można wyróżnić cztery podstawowe motywy podjęcia bezpośrednich inwestycji zagranicznych¹⁹:

¹⁷ Szerzej na ten temat: P. Krugman, *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge USA 1993; A. Veneables, *Economic Integration and the Location of the Firms*, „American Economic Review”, May 1995, vol. 85; A. H. J. Helmsing, *Externalities, Learning and Governance. New Perspectives on Local Economic Development*, „Development and Change” 2001, vol. 32.

¹⁸ *World Investment Report 2000*, United Nations, New York and Geneva 2000, s. 141.

¹⁹ J. H. Dunning, *The Eclectic Paradigm...*, s. 164.

- poszukiwanie rynku (*market seeking*) – związane z chęcią zdobycia nowych rynków zbytu;
- poszukiwanie zasobów (*resource seeking*) – motywowane chęcią wykorzystania tańszych bądź lepszych zasobów naturalnych i surowców;
- poszukiwanie efektywności (*efficiency seeking*) – podejmowane celem osiągnięcia niższych kosztów produkcji;
- poszukiwanie aktywów strategicznych (*strategic asset seeking*) – nastawione na wzmocnienie posiadanych przewag własnościowych.

Inwestycje typu „poszukiwanie rynku” motywowane są czynnikami popytowymi w kraju lokaty. Do najważniejszych w tym przypadku przewag lokalizacyjnych zalicza się rozmiary i charakter rynku (popytu globalnego) oraz jego potencjał wzrostowy. Inwestycje tego typu podejmowane są najczęściej przez przedsiębiorstwa uprzednio obsługujące dany rynek poprzez eksport, co sprawia, że cechy charakterystyczne i specyfika danego rynku jest już inwestorowi znana i wejście w formie inwestycji bezpośredniej nie wiąże się z nadmiernie dużym ryzykiem. Znaczącą korzyścią jest natomiast eliminacja kosztów transportu i opłat celnych, co poprawia pozycję cenową produktów firmy względem konkurentów na danym rynku. W praktyce inwestycje nastawione na „poszukiwanie rynku” dominują w krajach rozwijających się, gdzie do osiągnięcia przewagi nad przedsiębiorstwami krajowymi nie jest konieczne zastosowanie najnowszych technologii i wystarczy jedynie wykorzystać tradycyjne, statyczne przewagi własnościowe.

Inwestycje typu „poszukiwanie zasobów” podejmowane są w przemysłach bazujących na intensywnym wykorzystaniu określonych zasobów naturalnych. Zachodzące w ostatnich latach intensywne zmiany technologiczne, takie jak wykorzystanie recyklingu, zastępowanie surowców naturalnych syntetycznymi, zmniejszenie zużycia energii oraz wykorzystanie nowych jej źródeł, spowodowały jednak, że dynamika rozwoju tych sektorów, a co za tym idzie – tych inwestycji, znacznie zmalała. Aktualnie inwestycje typu „poszukiwanie zasobów” można spotkać głównie w krajach rozwijających się, które poza dostępem do tanich surowców niewiele mogą zaoferować firmie zagranicznej. Ponadto, w tych krajach brakuje nowoczesnych uregulowań prawnych dotyczących ochrony środowiska, co umożliwia firmom transferowanie tam często przestarzałych, brudnych technologii, które muszą zostać wycofane z kraju macierzystego inwestora. Przedsiębiorstwa dokonujące inwestycji tego typu mogą więc również bazować na tradycyjnych, statycznych przewagach własnościowych, często nawet takich, które przestały być już przewagami w kraju macierzystym. Kluczowe znaczenie dla tego typu działalności mają posiadane przewagi lokalizacyjne w postaci jakości i ceny dostępnych zasobów naturalnych.

Na podejmowanie inwestycji typu „poszukiwanie efektywności”, podobnie jak „poszukiwanie zasobów”, zasadniczy wpływ mają czynniki podażowe w kraju lokaty. Wykorzystanie wydajnej i niedrogiej siły roboczej, tańszego kapitału, lepszych jakościowo komponentów, informacji dostępnej na rynku powoduje, że wyniki przedsiębiorstwa mogą być dużo lepsze niż kraju macierzystym. Inwestycje tego typu, często o charakterze pionowym, nawiązane są bowiem głównie na reeksport wyprodukowanych, cenowo i jakościowo konkurencyjnych dóbr, wobec czego mają sens jedynie wówczas, gdy pomiędzy krajem inwestycji a rynkami zagranicznymi nie występują znaczne bariery (naturalne ani sztuczne) w przepływie towarów. Podejmowaniu inwestycji typu „poszukiwanie efektywności” sprzyja więc z jednej strony występowanie w danym kraju przewag lokalizacyjnych w postaci wydajnych i tanich czynników produkcji, a z drugiej jego przynależność do ugrupowania integracyjnego, dzięki któremu obrót handlowy z krajami trzecimi odbywa się bez żadnych barier. Postępujące procesy liberalizacji obrotów towarowych w skali światowej powodują, że inwestycje te nie są już lokowane tylko w krajach rozwiniętych, ale coraz częściej również w krajach rozwijających się.

Inwestycje typu „poszukiwanie aktywów strategicznych” pojawiły się stosunkowo niedawno i przez to nie zostały jeszcze szeroko opisane w literaturze. Aktywami strategicznymi są dla przedsiębiorstwa te cechy, które w sposób znaczący wyróżniają je na rynku i przyczyniają się do kształtowania pozycji konkurencyjnej. Nie chodzi tu jednak o statyczne, tradycyjne przewagi niemobilnych czynników produkcji, ale o aktywa o charakterze niematerialnym. Przedsiębiorstwa decydują się na ten typ inwestycji wówczas, gdy ulokowanie działalności w innym kraju, ze względu na jego specyficzne warunki, pozwala wzmocnić posiadane przewagi własnościowe. Do czynników przyciągających inwestycje tego typu zalicza się wysoki poziom lokalnej akumulacji wiedzy, kapitału intelektualnego, prac badawczo-rozwojowych, innowacji technologicznych, doświadczeń. Często są one zgromadzone w tworzących się branżowych skupiskach innowacyjności, takich jak np. klastry. Przedsiębiorstwo, decydując się na ulokowanie swojej działalności w wybranej aglomeracji przemysłowej, musi dysponować poziomem wiedzy technicznej i technologicznej, a także rozwiązaniami o charakterze organizacyjnym na poziomie zbliżonym do funkcjonujących w ramach klastra. Wtedy najpełniej będzie mogło wykorzystać możliwości wzmocnienia swoich przewag własnościowych poprzez absorpcję efektów typu *spillover*, wiedzy i doświadczeń innych przedsiębiorstw z tej samej branży. Istotny jest również dostęp do wykwalifikowanej według potrzeb danej branży siły roboczej, której wykorzystanie w znacznym stopniu poprawia efektywność działania.

Reasumując, analiza różnych motywów podejmowania inwestycji w świetle teorii eklektycznej pozwala zauważyć, że podstawowe znaczenie mają przewagi lokalizacyjne. To warunki i możliwości na rynku lokalnym decydują w dużej mierze o motywach podejmowanych na nim inwestycji bezpośrednich. Przewagi własnościowe, kluczowe dla samej możliwości podjęcia bezpośrednich inwestycji, mają w tym wypadku drugorzędne znaczenie. Występują wprawdzie znaczne różnice w czynnikach kształtujących przewagi przedsiębiorstw, podejmujących inwestycje różnego typu, ale jednak ich wystąpienie dopiero w połączeniu ze specyficznymi atutami kraju lokaty przynosi oczekiwane korzyści.

4. Fuzje i przejęcia w świetle paradygmatu OLI

Teoria J. H. Dunninga powstała w oparciu o wyniki badań firm amerykańskich, które podjęły za granicą inwestycje typu *greenfield*. Dlatego też pierwotnie uznawano, że najtrafniej opisuje ona właśnie ten rodzaj bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Inne formy zaangażowania kapitałowego i organizacyjnego były zresztą relatywnie mało powszechne w latach 70. i 80. ubiegłego wieku. W ostatnich latach jednak coraz większego znaczenia w przepływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych zaczynają odgrywać międzynarodowe fuzje i przejęcia firm²⁰. Zgodnie z danymi UNCTAD w latach 1985–1995 stanowiły one ok. 60% bezpośrednich inwestycji dokonywanych w krajach Triady. Dlatego też warto byłoby przeanalizować zdolność teorii J. H. Dunninga do wyjaśniania także tego rodzaju inwestycji.

Najmniej kontrowersji budzą przewagi własnościowe. Zarówno w przypadku przejęć, jak i fuzji następuje łączne wykorzystanie posiadanych przez przedsiębiorstwa przewag tego typu. W przypadku przejęć firma przejmująca z reguły przewyższa słabszą, przejmowaną firmę w zakresie posiadanych przewag własnościowych. Ta jednakże może zaoferować rozpoznawalną w danym kraju markę (szczególnie, gdy przejęcie dokonywane jest w ramach procesu prywatyzacji), rozwiniętą sieć dystrybucji, a przede wszystkim dobrą znajomość lokalnego rynku i kontakty z miejscowymi firmami. W przypadku fuzji pozycja wyjściowa łączących się przedsiębiorstw jest z reguły podobna, co może dawać efekt synergii, gdy przewagi nie dublują się, ale mają

²⁰ Fuzja to połączenie firm o z reguły podobnej wielkości w celu lepszego wykorzystania posiadanych przez nie przewag własnościowych. Przejęcia dokonywane są przez większe firmy celem wykorzystania przewag własnościowych i lokalizacyjnych przedsiębiorstwa przejmowanego.

charakter komplementarny. Często właśnie powodem dokonania połączenia jest chęć wspólnego, efektywniejszego wykorzystania przewag konkurencyjnych. Zdolność do wzmacniania, pozyskiwania i utrzymywania przewag własnościowych jest bowiem jedną z najważniejszych umiejętności przedsiębiorstwa, często decydującą o jego rynkowym sukcesie²¹.

Chęć wykorzystania określonych przewag lokalizacyjnych jest często motorem inwestycji w formie międzynarodowych przejęć. Część z tych przewag jest już „ucieleśniona” w przejmowanym przedsiębiorstwie, inne oferuje lokalny rynek czy miejscowe regulacje prawne. W praktyce bardzo często wykorzystuje się w ten sposób przewagi lokalizacyjne krajów rozwijających się bądź transformujących (rynkı zbytu, dostęp do tańszych czynników produkcji bądź innych zasobów). Zgodnie z badaniami UNCTAD fuzje przedsiębiorstw działających w systemie międzynarodowym są z reguły motywowane innymi czynnikami i kwestie lokalizacyjne nie odgrywają znaczącej roli.

Z punktu widzenia przewag internalizacyjnych – przejęcia, o ile nie dotyczą firm zupełnie ze sobą nie powiązanych ani branżą, ani procesem produkcyjnym, niewiele różnią się od inwestycji typu *greenfield*. Przedsiębiorstwa przejmujące kierują się chęcią wzmocnienia swojej pozycji kosztowej, zapewnienia wyższej jakości komponentów do produkcji i poprawy konkurencyjności, czyli wzmocnienia możliwości wykorzystywania posiadanych przewag własnościowych. Podobny efekt dają także fuzje o charakterze pionowym, gdyż ich celem jest połączenie w jednej firmie różnych szczebli jednego procesu produkcyjnego dla obniżenia kosztów i utrzymania wyższej jakości oferowanych produktów. Natomiast inne rodzaje fuzji nie dają się w łatwy i bezpośredni sposób wyjaśnić na bazie przewag internalizacyjnych.

Reasumując, nie zawsze elementy paradygmatu OLI pozwalają bezpośrednio wyjaśnić fuzje dużych przedsiębiorstw międzynarodowych. Dużo większe zdolności wyjaśniające teoria eklektyczna okazuje się mieć w odniesieniu do przejęć małych firm przez duże, zwłaszcza w krajach rozwijających się lub gospodarkach znajdujących się w okresie transformacji²².

Uwagi końcowe

Na zakończenie warto zwrócić uwagę na jeszcze jedną kwestię. Wystąpienie określonych przewag konkurencyjnych przedsiębiorstwa ma znaczenie nie tylko dla zainicjowania procesu internacjonalizacji, ale również

²¹ J. H. Dunning, *The Eclectic Paradigm...*, s. 180.

²² *World Investment Report 2000*, s. 142.

dla określenia kierunku dalszej ekspansji. Posiadane przewagi podlegają ciągłym zmianom: jedne ulegają wzmocnieniu, inne słabną. Zmieniają się również kryteria ważności pewnych przewag, zwłaszcza własnościowych. Dziś kluczowe znaczenie mają zasoby wiedzy technicznej, *know-how*, marketingu lub doświadczenie organizacyjne, a nie zasoby kapitału fizycznego. Są to bowiem te atuty konkurencyjne przedsiębiorstwa, które najłatwiej mogą być przeniesione za granicę i eksploatowane w połączeniu z lokalnymi zasobami i zdolnościami.

Inwestycje bezpośrednie na rynku zagranicznym są opłacalne tylko wtedy, gdy korzyści z eksploatacji posiadanych przez przedsiębiorstwo przewag przewyższają pierwotnie niekorzystną pozycję względem firm lokalnych. Istotne jest więc, by wykorzystując potencjał rynku lokaty, a także doświadczenia konkurencji nieustannie wzmacniać posiadane przewagi, by móc wykorzystywać je na rynku lokaty w sposób trwały, a nie czasowy.

Agnieszka Kłysik-Uryszek

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS AS A FORM OF INTERNATIONALIZATION OF AN ENTERPRISE IN THE LIGHT OF J. H. DUNNING'S THEORY

Globalization and liberalization of the global economy give an increasing opportunity for domestic firms to internationalize their operation. There are several different ways of entering the foreign market, from export to direct investments. According to the J. H. Dunning's eclectic theory of international production, which is widely accepted as the best theoretical explanation of foreign direct investments (FDI), a firm only makes direct investments when three conditions are simultaneously fulfilled. These are ownership advantages, location advantages and internalization advantages.

The article seeks to explain, on the theoretical basis, the necessary conditions for the firm to undertake FDI, as well as the ability of eclectic theory to explain different motivations of foreign investors: "market seeking", "source seeking", "efficiency seeking" and "strategic asset seeking". The last part gives a general idea of the OLI paradigm's ability to explain the FDI made via mergers and acquisitions.