

Leszek Tarasiński¹

PRZYCZYNY PODEJMOWANIA BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH W ŚWIETLE WYBRANYCH TEORII JEDNOCZYNNIKOWYCH

Streszczenie

W artykule omówiono wybrane zagadnienia teoretyczne objaśniające zagadnienie przyczyn podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Praca stanowi kolejny – drugi – fragment czteroczęściowego cyklu poświęconego wybranym aspektom teoretycznym związanym z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi.

Słowa kluczowe: globalizacja, bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

Wstęp

Zaprezentowany w części pierwszej (czteroczęściowego cyklu artykułów) model OLI trzeba uznać za kompleksowo tłumaczący kwestię przyczyn podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych, widzianych w perspektywie historycznej. W istocie daje on odpowiedź na zasadnicze pytanie: dlaczego te inwestycje są podejmowane. Źródłem wiedzy na ten temat były wcześniej sformułowane hipotezy i modele, a J.H. Dunning twórczo zintegrował je ze sobą. Wszakże, wskazując na trzy podstawowe przesłanki (przewagi), których wystąpienie skutkuje BIZ (czyli stworzeniem produkcji międzynarodowej), nie wchodzi szczegółowo i szeroko w obszar rozważań dotyczących skutków z tego wynikających dla poszczególnych państw i gospodarki światowej, ale daje dostatecznie ważny pretekst do nich. W przypadku każdej z przewag da się zwrócić uwagę na coś więcej, niż tylko ich kapitalne znaczenie dla samej decyzji o potrzebie podjęcia BIZ. Zagłębiając się w ich istotę, można dostrzec, że jest też obecny ich globalny kontekst związany z rozprzestrzenianiem się w całości gospodarki światowej – np. poprzez innowacyjne produkty – nowoczesnych technologii i zarządzania, umiejętności marketingowych itp.

¹ Doktor nauk ekonomicznych, Wydział Ekonomii i Finansów, Uniwersytet Radomski im. Kazimierza Pułaskiego, leszek.tarasinski@urad.edu.pl.

W przypadku przewagi lokalizacji mamy niemal wprost odwołanie się do osiągnięć teorii handlu międzynarodowego. W podobny sposób uzasadniającej przesłanki i skutki wynikające z handlu światowego, jak czynią to potencjalni inwestorzy zagraniczni, rozważający lokalizacje swoich nowych zagranicznych przedsięwzięć gospodarczych. Zatem do stwierdzenia o pełnieniu przez paradygmat OLI roli koncepcji rzetelnie objaśniającej przyczyny podejmowania BIZ trzeba dodać, że zarazem model ten ma swój znaczny potencjał rozwojowy – zachęca bowiem do wejścia szerzej w problematykę skutków BIZ, rozumianych jako efekt wzmaganania się coraz bardziej pod wpływem BIZ oddziaływań prorozwojowych, w rezultacie systematycznie zwiększania się międzynarodowej wymiany gospodarczej. T. Ozawa, autor bardzo oryginalnej i popularnej zarazem tzw. *teorii dynamicznych przewag komparatywnych*, niewątpliwie inspirowanej eklektyczną teorią J.H. Dunninga, tak to ujął: „Jedną z luk w światowej literaturze poświęconej międzynarodowemu biznesowi jest brak dynamicznego podejścia do jego roli w rozwoju ekonomicznym”².

Refleksje wyrażone powyżej podnoszą niewątpliwie walor modelu OLI jako prezentującego duży potencjał poznawczy ze względu na jego eklektyczny charakter, który sprawia, że teoria ta jest otwarta na nowo powstające koncepcje i może być systematycznie ulepszana³. Zarazem wyraźnie wskazują na potrzebę „rozszerzenia” perspektywy rozważań teoretycznych⁴. Nie należy jednak zapominać o konieczności omówienia koncepcji, które – stanowiąc integralną część dorobku teoretycznego ekonomii w zakresie zjawiska BIZ w całej perspektywie historycznej badań tychże – może nie tyle, że pełnią funkcję stricte teorii bazowych dla modelu OLI (te omówiono w pierwszej części niniejszego cyklu), ale są równie interesujące poznawczo, oraz bez trudu mogłyby mieć charakter komplementarny wobec teorii, na których Dunning w swojej eklektycznej teorii się oparł. Zważywszy na – z jednej strony – organizację myślenia o istocie BIZ, zaproponowaną przez model OLI (tzn. ujmującą BIZ kompleksowo w kształt trzech przewag), oraz – z drugiej strony – na fakt, że hipotezy cząstkowe – każda z nich, podnosi niewątpliwie jakiś ważny (choć zazwyczaj pojedynczy) aspekt produkcji międzynarodowej – bez trudu da się skojarzyć z którąś z przewag modelu OLI. Widać wyraźnie możliwość włączenia tych hipotez w paradygmat OLI. Z tego względu należy potraktować niektóre z cząstkowych teorii (omówionych w dalszej części artykułu) jako pozostające w domniemanym związku z paradygmatem OLI. Skądinąd w tym właśnie wyraża się nasz optymizm, zawarty w zaprezentowanej wcześniej opinii, że teoria Dunninga jest otwarta na nowo powstające koncepcje i może być systematycznie ulepszana.

² T. Ozawa, *Foreign direct investment and economic development*, Transnational Corporation, February 1992, vol. 1, No. 1, s. 27.

³ A. Zorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 80.

⁴ Wyrazem tego jest m.in. struktura niniejszego cyklu, zakładająca jego cztery części.

Chociaż do tej pory często używano określenia „hipotezy cząstkowe”, z pewnych względów niebawem zastąpimy to określenie mianem *teorii jednoczynnikowych*. Wyjaśnienie tego Czytelnik znajdzie poniżej.

1. Przyczyny podejmowania BIZ w ujęciu teorii jednoczynnikowych – perspektywa historyczna

Zasadniczo treścią tego artykułu jest analiza, której przebieg polega na omówieniu najbardziej znanych cząstkowych hipotez dotyczących przyczyn podejmowania BIZ. Niektóre z tych hipotez akcentują mikro-, a inne makroekonomiczne aspekty produkcji międzynarodowej. Wg J. Misali można wyróżnić wiele sposobów podziału hipotez dotyczących BIZ, a wśród nich trzy zasadnicze typy teorii: a) dotyczące BIZ i inwestycji portfelowych, b) dotyczące zagranicznych inwestycji kapitałowych przedsięwziętych w warunkach konkurencji doskonałej i jej braku, c) makroekonomiczne, mikroekonomiczne i mieszane. Autor ten swoją uwagę skupia wszakże na tej ostatniej kategorii teorii⁵. Skądinąd właśnie z tego powodu, że w eklektycznej teorii Dunninga liczne są zarówno mikro-, jak i makroekonomiczne akcenty, autor zalicza ją do grupy tzw. mieszanych teorii BIZ⁶. Obecne rozważanie będzie stanowiło swoiste „uzupełnienie” poprzedniej (zawartej w części pierwszej) prezentacji o kolejne koncepcje teoretyczne. Następnie – jak niebawem się okaże – z łatwością „wkomponujemy” je w treści poszczególnych przewag Dunninga. Udowodnimy w ten sposób duże zasługi tego autora jako badacza, który przekonująco integrując wybrane przez siebie koncepcje teoretyczne, stworzył model o dużym potencjale rozwojowym, tzn. w którym mają szansę zawrzeć się kolejne, na wskroś nowe wypowiedzi teoretyczne związane z BIZ.

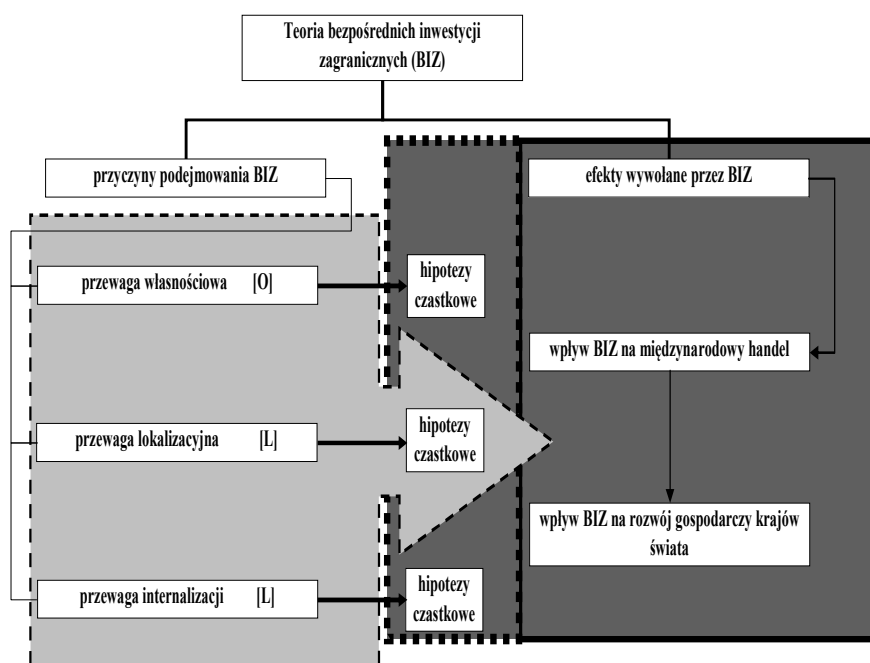
Rozumiejąc i dzieląc pogląd o sensowności wyjaśnienia przyczyn podejmowania BIZ, które w modelu OLI są zbiorem trzech przewag konkurencyjnych, potraktujemy go jako swoisty „konstrukt” – ramę, w której zawrzemy hipotezy cząstkowe (inaczej mówiąc, różne na przestrzeni czasu sformułowane teorie i modele BIZ). Ich słabością zazwyczaj było dość jednostronne patrzenie na BIZ. Zawarte w tytule niniejszego podrozdziału określenie „teorie jednoczynnikowe” wydaje się być w kontekście tych teorii o tyle adekwatne, o ile rzeczywiście koncepcje te zazwyczaj – jak niebawem się to okaże – koncentrowały się na jednym czynniku zmian. Powodowało to częstokroć albo szybką ich dezaktualizację, albo niemożność sprostania krytyce ze strony ujęć alternatywnych. Te ostatnie zresztą, podobnie jak te pierwsze, cechowała podobna słabość. W ten sposób mieliśmy do czynienia z dużym bogactwem teorii, z których żadna nie budziła pełnego zaufania.

Obecne rozważania teoretyczne będą zatem swoistą próbą dopełnienia do całości i w ten sposób – ostatecznie – stworzenia kompletnego obrazu hipotez teoretycznych

⁵ J. Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2001, s. 214.

⁶ Ibidem, s. 224.

BIZ, których związku z modelem Dunninga nie da się zaprzeczyć. Próba, która zaowocuje w pełni poznaniem struktury modelu. Jednak – wzięwszy pod uwagę cytowaną już „lukę w światowej literaturze poświęconej międzynarodowemu biznesowi”, „ramy” ulegną twórczemu poszerzeniu, w szczególności poprzez skierowanie zainteresowania na zagadnienie wpływu światowych BIZ na światowy handel i rozwój gospodarczy, w ten sposób dopełniając całości analizy przyczynowo – skutkowej o prezentację skutków BIZ [akurat ten wątek wypełni swą zawartością kolejne (3 i 4) części niniejszego cyklu, poświęconego teoriopoznawczym aspektem BIZ]. Schematycznie to zadanie badawcze można przedstawić, jak na rysunku poniżej.



Rys. 1. Teoria bezpośrednich inwestycji zagranicznych a model OLI

Źródło: Opracowanie własne

Jak pokazuje rys. nr 1, blok zagadnień teoretycznych ujętych przez Dunninga w formę paradygmatu OLI (symbolicznie zaznaczony jasnoszarym autokształtem strzałki blokowej z grotem skierowanym na prawo), z uwagi na fakt, iż zawartością swą dowodzi nader często faktycznie posługiwanie się pojęciami, kategoriami i hipotezami o proveniencji makroekonomicznej (np. jak to ma miejsce w przypadku przewagi lokalizacyjnej, gdzie mowa jest o teoriach lokalizacji, będących stricte teoriami handlu międzynarodowego, czy modelu międzynarodowego cyklu życia

produktu. Model ten – chociaż przekonująco wskazuje na dostatecznie ważną przesłankę podjęcia bezpośredniej inwestycji zagranicznej, jaką jest przewaga amerykańskiej korporacji w dziedzinie innowacji i wprowadzania na rynek nowych i nowoczesnych produktów – jest przecież jedną z postaci tzw. neotechnologicznych teorii handlu międzynarodowego, które wyewoluowały z tradycyjnego modelu handlu międzynarodowego H-O-S⁷). Przywiązując do nich głównie wagę mikroekonomicznych przesłanek podejmowania BIZ, a nie rozwijając, czy też akcentując je jako stricte modele makroekonomiczne, w tym znaczeniu inspiruje do „wejścia” w obszar analizy makroekonomicznych efektów towarzyszących BIZ [stąd grot jasnoszarej strzałki blokowej skierowany jest na prawo, co symbolicznie ukazuje więź ze sobą z jednej strony przyczyn i skutków (na rysunku zaznaczonych jako blok o ciemnoszarym kolorze)]. Z drugiej strony nie sposób abstrahować od oczywistego w kategoriach prostej logiki związku przyczynowo-skutkowego paradygmatu OLI z nowoczesnym podejściem do zagadnienia rozwoju gospodarczego, w którym eksponuje się rolę BIZ jako czynnika prorozwojowych zmian w strukturze gospodarek krajów świata (w sensie: uczestniczących w procesie produkcji międzynarodowej, czyli otwartych na BIZ), prowadzących je ostatecznie do superwzrostu (jak to ujęte zostało w cytowanej już teorii T. Ozawy).

Przez przepływ kapitału rozumie się wszelki odnotowywany w bilansie płatniczym ruch kapitału przez granicę, którego podmiotami mogą być instytucje sektora publicznego oraz prywatnego. Znaczna część międzynarodowych przepływów kapitału przyjmuje postać bezpośrednich inwestycji zagranicznych, czyli kontrolowanego przez przedsiębiorstwo macierzyste za granicą komplementarnego pakietu czynników nakładczych, tj. kapitału akcyjnego, wiedzy i przedsiębiorczości⁸.

Zgodnie z definicją opracowaną przez OECD, *bezpośrednią inwestycją zagraniczną* (BIZ) jest inwestycja dokonana przez rezydenta jednej gospodarki (inwestora bezpośredniego) w celu osiągnięcia długotrwałej korzyści z kapitału zaangażowanego w przedsiębiorstwo – rezydenta innej gospodarki (przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania, zwane inaczej filią zagraniczną). Przedsiębiorstwem bezpośredniego inwestowania jest przedsiębiorstwo, w którym inwestor bezpośredni posiada co najmniej 10% akcji zwykłych (tzn. udziału w kapitale) lub uprawnienia do 10% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy lub udziałowców⁹. Kraj

⁷ L. Tarasiński, *Międzynarodowa wymiana gospodarcza i konkurencyjność czynnikami gospodarczej restrukturyzacji i wzrostu dobrobytu. Implikacje dla Polski*, [w:] *Gospodarka XXI wieku. Wyzwania rozwojowe*, pr. zbiorowa pod red. M. Lament, J. Bukowskiej, CedeWu, Warszawa 2021, s. 21.

⁸ E. Cyrson, *Korporacje wielonarodowe. Prawidłowości ekspansji zagranicznej*, PWN Warszawa 1981, s. 29.

⁹ *Bilans płatniczy na bazie transakcji oraz Bilans aktywów pasywów Rzeczypospolitej Polskiej*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, wrzesień 2003, s. 88; patrz także: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie i w Polsce: tendencje, determinanty i wpływ na gospodarkę*, raport UNCTAD i Ministerstwa Gospodarki RP, Warszawa 2002, s. 13.

pochodzenia bezpośredniego inwestora określa się mianem *kraju inwestującego* lub – częściej – *goszczonego*, zaś kraj, w którym inwestycji bezpośredniej się dokonuje, nazywamy *krajem przyjmującym BIZ* lub *krajem goszczącym*. Kapitał BIZ obejmuje kapitał podstawowy (akcyjny lub udziałowy), wnoszony w postaci pieniężnej lub jako raport rzeczowy, dopłaty do kapitału, reinwestowane zyski (mianem reinwestowanego zysku określamy przypadającą na inwestora bezpośredniego tę część zysku, która pozostaje w przedsiębiorstwie bezpośredniego inwestowania i jest przeznaczona na jego rozwój) oraz inne należności i zobowiązania związane z zadłużaniem się między przedsiębiorstwami powiązаныmi kapitałowo (głównie kredyty inwestorów, tzw. *intercompany loans*)¹⁰.

Istotą bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest „transmisja do kraju goszczącego »spakowanego« kapitału, umiejętności menedżerskich i wiedzy technicznej”¹¹. Z takiego ujęcia istoty BIZ wynika, że inwestycje te nie są transferem jednorodnego czynnika wytwórczego – kapitału pieniężnego – który może być alokowany i realokowany w dowolnym obszarze gospodarki. W rezultacie, w przeciwieństwie do międzynarodowych ruchów kapitału pieniężnego, takie inwestycje są przeniesieniem ponad granicami krajów wysoce zdywersyfikowanego pakietu aktywów – czynników wytwórczych, wśród których ruch kapitału pieniężnego ma znaczenie marginalne. Z tego też powodu nie mogą być – w przeciwieństwie do międzynarodowych przepływów kapitału pieniężnego – absorbowane przez całą gospodarkę i umożliwiać osiągnięcie równowagi ogólnej (w dwóch krajach, goszczonym i goszczącym)¹².

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako forma przepływów kapitału ewoluują w kierunku coraz istotniejszej formy powiązań w skali światowej, zarówno między krajami wysoko rozwiniętymi, jak i rozwijającymi się. Ich obserwowany systematyczny wzrost umożliwia współpracę przemysłowo-handlową oraz wykształca relacje współzależności między różnymi krajami i ich grupami. Od początku procesu rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych zarysowała się prawidłowość,

¹⁰ *Bilans płatniczy na bazie transakcji oraz Bilans aktywów pasywów Rzeczypospolitej...*, op. cit., s. 88.

¹¹ H. Johnson, *Survey of Issues*, P. Drysdale ed., „Direct Foreign Investment in Asia and Pacific”, Australian National University Press, Canberra, 1972, s. 2, za: K. Kojima, *International Trade and Foreign Investment: Substitutes or Complements*, Hitotsubashi Academy 1975, s. 6.

¹² Chodzi o to, że inwestycje bezpośrednie, mające formę wyłącznie ruchów kapitału pieniężnego, (który następnie przekształca się w kapitał rzeczowy), są w jednakowym stopniu potrzebne wszystkim dziedzinom gospodarki narodowej, ponieważ w każdym procesie wytwórczym kapitał jest jego nieodzownym elementem składowym. Kapitał ten jest też – podobnie jak kredyt bankowy – potencjalnie dostępny wszystkim dziedzinom gospodarki kraju goszczącego, które zechcą zapłacić za niego wyższą cenę. Zupełnie inaczej jest z inwestycjami bezpośrednimi, w przypadku których kapitał pieniężny jest jedynie ich (nieistotną) częścią. Wówczas nie wszystkie, a tylko specyficzne podmioty gospodarki narodowej są w ogóle w stanie zaabsorbować takie inwestycje.

polegająca na tym, że najczęściej kraje wysoko rozwinięte były stroną eksportującą kapitał w tej formie do krajów o relatywnie niższym osiągniętym poziomie rozwoju, które weszły na drogę rozwoju przemysłowego później od krajów pierwszej generacji¹³. Poniekąd ma to związek z historycznie zdeterminowaną współczesną sytuacją finansową krajów wysoko rozwiniętych. Ukształtowała się ona bowiem jako produkt rozciągniętego na całe stulecia historycznego procesu międzynarodowych przepływów finansowych: od XIV w. począwszy, gdy centrum światowych finansów było zlokalizowane w miastach północnych Włoch (Wenecja, Florencja, Mediolan, Genua) poprzez wiek XVII i XVIII, gdy tę funkcję przejęła Holandia, tracąc ją następnie na rzecz londyńskiego City (wiek XIX), do którego na początku XX w. dołączyło centrum Wall Street z Nowego Jorku. Jesteśmy wreszcie w trzecim tysiącleciu, kiedy nie sposób nie zauważać wzrostu znaczenia centrów finansowych Dalekiego Wschodu – z japońskimi i chińskimi bankami i instytucjami finansowymi na czele¹⁴. Dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych znaczącym był niewątpliwie moment (przełom XIX i XX w.), kiedy na arenie jako eksporter kapitału pojawiły się Stany Zjednoczone ze swoimi wielkimi przedsiębiorstwami, lokującymi swoje filie zagraniczne najpierw w Kanadzie i Ameryce Południowej, a następnie – w okresie między wojnami światowymi – także w Europie. Okres po II wojnie światowej to już niewątpliwie czas postępującej niezwykle dynamicznie globalnej ekspansji korporacji amerykańskich. Również w pozostałych światowych gospodarkach dokonywanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych zaczęło się dynamicznie rozwijać, jakkolwiek z pewnym opóźnieniem, uwarunkowanym dystansem występującym między korporacjami amerykańskimi i np. europejskimi.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowią niezmiernie ważny fragment światowej wymiany gospodarczej. Od 1985 r. począwszy ich wielkość systematycznie się zwiększa. Tego rodzaju prawidłowość zmian BIZ w ujęciu globalnym wynika z wielu uwarunkowań współczesnego świata. Postęp techniczny, zwłaszcza rewolucyjne zmiany w dziedzinach szeroko rozumianej komunikacji oraz przetwarzania i przenoszenia informacji sprawiają, że zarządzanie przedsiębiorstwem globalnym jest nie tylko możliwe, ale – wobec coraz powszechniejszego dostępu do informacji – efektywniejsze niż kiedykolwiek. Niezmiernie ważne są też szeroko rozumiane instytucjonalne uwarunkowania gospodarki światowej, w szczególności zaawansowanie procesów integracyjnych i uruchomienie pewnych procesów w dziedzinie polityki ekonomicznej. Po pierwszym okresie dynamicznego rozwoju BIZ, przypadającym na lata pięćdziesiąte i sześćdziesiąte XX wieku, liberalizacja przepływów kapitałowych została zahamowana w rezultacie przedsięwzięcia przez szereg krajów europejskich klauzul ochronnych (lata siedemdziesiąte). W istotnym stopniu dotyczyło to również BIZ. Związane to było ze skutkami ówczesnego kryzysu ekonomicznego, wywołanego spektakularnym wzrostem cen ropy naftowej

¹³ J. Rutkowski, *Eksport kapitału*, PWN Warszawa 1972, rozdz. I i II.

¹⁴ J. Rutkowski, *Światowe strumienie kapitałowe, rozprawy i studia*, t. (CC)126, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 1992, s. 11-47.

i pochodnych, przede wszystkim z niestabilnością międzynarodowych stosunków monetarnych i pogorszeniem się warunków gospodarowania w następstwie załamania się systemu stałych kursów walutowych z Bretton Woods. Do tych czynników zewnętrznych należy dodać przyczyny wewnętrzne, polegające głównie na braku koordynacji polityki ekonomicznej poszczególnych krajów – członków EWG – w zakresie takich celów, jak wolny handel, stabilność stosunków monetarnych między krajami i swoboda przepływu kapitału. Jednak w latach osiemdziesiątych proces liberalizacji przepływów kapitałowych zostaje ponownie uruchomiony, co wynikało z poprawy zewnętrznej pozycji wielu krajów europejskich. Spadło ryzyko wystąpienia kłopotów w bilansie płatniczym, a efektywność zewnętrznych regulacji dotyczących przepływów kapitałowych okazała się być niezadowolająca. Zrozumiano, że restrykcje wobec przepływów kapitałowych jedynie opóźniają powszechnie uświadamiane jako konieczne strukturalne dostosowania w poszczególnych gospodarkach. Jednocześnie, w warunkach zarysowania się silnej tendencji do deregulacji narodowych rynków finansowych, pojawiły się przesłanki do rozwoju rozległego, nieregulowanego eurorynku¹⁵. Te okoliczności w istotnym stopniu złożyły się na postęp integracji w ramach EWG, a następnie Unii Europejskiej, zdecydowanie sprzyjający BIZ. Z drugiej strony, dynamika integracji gospodarek europejskich wywołała zaniepokojenie przedsiębiorstw spoza Unii, u źródeł którego leżało przekonanie o wzrastaniu znaczenia tego obszaru w świecie i obawa, że towarzyszące integracji zmiany instytucjonalne mogą utrudnić wejście na ten rynek w przyszłości¹⁶. Jednocześnie bardzo duże znaczenie dla dynamicznego rozwoju BIZ, notowanego w okresie ostatnich dwóch dekad, miały pewne procesy, zachodzące w zakresie polityki ekonomicznej. Przede wszystkim należy wskazać na masową prywatyzację i systematycznie postępującą deregulację poszczególnych gospodarek światowych, w szczególności rozwiniętych krajów Zachodu (np. Niemcy, Wielka Brytania, Francja) oraz – w początkach lat dziewięćdziesiątych – gospodarek Europy Środkowo-Wschodniej, w związku z rozpoczęciem przez nie transformacji systemowej¹⁷.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne wyrażają istotę przedsiębiorstwa wielonarodowego – są elementem procesu przekształcania się firmy lokalnej w ogólnonarodową, a następnie w przedsiębiorstwo wielonarodowe (wielką korporację transnarodową – WKT). Proces ten polega na zanikaniu w działalności przedsiębiorstwa podziału na rynek wewnętrzny i zagraniczny, podobnie, jak zaniknął wcześniej podział na rynek lokalny i ogólnokrajowy. Przedsiębiorstwo to, osiągnąwszy stadium korporacji transnarodowej jest firmą narodową podejmującą za granicą bezpośrednio

¹⁵ J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w warunkach stowarzyszenia i przyszłego członkostwa w WE*, [w:] *Biała Księga. Polska-Unia Europejska*, Wydawnictwo URM Biura ds. Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej, s. 16.

¹⁶ A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, praca zbiorowa, PWE, Warszawa 1999, s. 135.

¹⁷ Tamże, s. 134-137.

inwestycje zagraniczne i traktujące zagraniczną aktywność na równi z przeprowadzanymi przezeń operacjami krajowymi.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne podejmowane przez WKT mają na celu albo zapewnienie sobie dostaw tańszych surowców naturalnych (tzw. pionowo zintegrowane WKT), albo – najczęściej – uruchomienie za granicą produkcji wyrobów, w których wytwarzaniu i marketingu wyspecjalizowały się w kraju (integracja pozioma). Pierwszy typ inwestycji zagranicznych jest przykładem ekspansji WKT obecnie rzadko występującym i ma charakter zdecydowanie historyczny niż perspektywiczny (BIZ tego typu stopniowo zanikają, a swój najlepszy okres przeżywały w czasie przed II wojną światową). Natomiast inwestycje bezpośrednie będące przejawem pogłębiania się integracji poziomej WKT cechuje szczególnie duża dynamika rozwojowa. W przeciwieństwie do korporacji o integracji pionowej, inwestycje bezpośrednie będące przejawem integracji poziomej cechuje wysoki poziom technologiczny, znaczne umiejętności menedżerskie i marketingowe, w związku z czym są one szczególnie mile widziane przez kraje goszczące¹⁸.

Rozważając podstawowe motywy podejmowania BIZ, należy wyróżnić:

- chęć osiągnięcia wyższego zysku, w sytuacji występowania różnic stóp zysku w kraju macierzystym i potencjalnym kraju goszczącym. Ze względu na bariery natury technicznej, ryzyko i towarzyszący BIZ kontekst polityczny różnica ta musi być na tyle istotna, aby kompensowała z nadwyżką te niedogodności¹⁹;
- nadpodaż kapitału, występującą w warunkach krótkookresowego podwyższania się stopnia wolnych mocy wytwórczych w gospodarce kraju macierzystego. Wolna, niewykorzystana część kapitału w naturalny dla siebie sposób poszukuje produktywnych zastosowań;
- wykorzystanie przewagi technologicznej, która wobec wyczerpania się możliwości ekspansji w kraju macierzystym, stwarza szansę na osiągnięcie dużych zysków za granicą tym większe, im większe jest „rozwarcie” będącej wyrazem przewagi luki technologicznej²⁰;

¹⁸ Tamże, s. 31-33.

¹⁹ Bezpośrednim inwestycjom zagranicznym towarzyszy wyższe ryzyko oraz większe koszty komunikacji niż krajowej działalności. W tych warunkach przedsiębiorca musi oczekiwać większych niż w kraju macierzystym przychodów od kapitału zainwestowanego za granicą. Inwestor podejmujący działalność za granicą oczekuje również wyższych przychodów niż lokalni konkurenci w kraju goszczącym, ponosi bowiem koszty, których lokalne firmy nie mają (związane ze zdobyciem i wykorzystaniem wiedzy o obcym środowisku). Tak więc przedsiębiorstwa zagraniczne liczą na wyższe zyski, dodatkowo uzasadniając to swoją wyższością techniczno-technologiczno-organizacyjną, wspartą potencjałem wysokokwalifikowanych pracowników. Patrz: J. Górski, *Przemiany we współczesnej ekonomii burżuazyjnej*, praca zbiorowa, PWE, Warszawa 1987, s. 229-230.

²⁰ P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, op. cit., s. 153.

- rozszerzenie kontroli poprzez stwarzanie możliwości formowania się organizacji wielonarodowych. Lokalizacja produkcji w dwu (lub więcej krajach) zasadniczo jest zdeterminowana przez relatywną dostępność, jakość i cenę zasobów, koszty transportu, ustawodawstwo regulujące działalność obcego kapitału, zróżnicowanie poziomu rozwoju cywilizacyjnego pomiędzy krajem inwestora zagranicznego (goszczonym) a krajem goszczącym oraz stosunkiem społeczeństwa do kapitału zagranicznego²¹. Z drugiej strony, problem tzw. *internalizacji*, tzn. produkcji w różnych miejscach świata przez tę samą firmę (a nie przez firmy obce) wskazuje, że postępowało będzie wewnętrzne zespolenie firmy wielonarodowej, co należy również postrzegać jako istotny aspekt ekspansji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W tym wypadku podkreślić należy korzyści internalizacji wynikające przede wszystkim dla transferu technologii i integracji pionowej. Chodzi o to, że bardzo często technologia, jako nie poddająca się opisowi i „zapakowaniu” wiedza określonej grupy specjalistów, w tej postaci nie podlega po prostu sprzedaży. Poza tym niezmiernie dyskusyjna i trudna do rozwiązania jest kwestia egzekwowania praw własności w odniesieniu do wiedzy. Zatem firma, zamiast sprzedawać licencję, wybierze wariant zwiększania zysków poprzez założenie filii. Istotnym jest również to, że jeśli firma wytwarza produkt używany jako wkład do produkcji innej firmy, mogą wyniknąć liczne problemy koordynacji w obszarze np. zarządzania cenami czy ryzykiem – w tym wypadku integracja pionowa wiele z tych niedogodności usuwa albo przynajmniej pomniejsza ich znaczenie²²;
- implikacje, wynikające ze strategii współczesnych wielkich przedsiębiorstw, upatrujących szans własnego rozwoju w ekspansji na rynek światowy. Strategia globalna jako połączenie zbioru strategii lokalnych jest potrzebą najsilniej odczuwaną przez współczesne duże przedsiębiorstwa. Nie chodzi już tylko o produkcję dóbr i usług dostosowanych do potrzeb lokalnych (tzw. strategia multilokalna). Problem w tym, że niemal wszystkie gałęzie produkcji w jakimś zakresie są lub mogą być globalne. Kwestią do rozstrzygnięcia jest odpowiedź na pytanie: na ile globalny charakter ma dziedzina działalności danego przedsiębiorstwa? Przemysł, w którym pozycja konkurencyjna firmy w jednym kraju jest istotnie uzależniona od pozycji konkurencyjnej w innych krajach jest przemysłem globalnym²³. Każdy rynek dóbr i usług w kluczowych gospodarkach światowych ma zagranicznych konkurentów. Nasilanie się zagranicznej konkurencji jest dostatecznie silnie oddziałującym na przedsiębiorstwa bodźcem w kierunku ich globalizacji, osiągnięcia takich rozmiarów i zdolności konkurowania, które zapewniłyby

²¹ A. Budnikowski, E. Kawecka-Wyrzykowska, *Międzynarodowe...*, op. cit., s. 133.

²² P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Tom 1, PWN, Warszawa 1997, s. 126-127.

²³ M. Porter, *Strategia konkurencji*, PWE, Warszawa 1994.

sukces. Jednocześnie rewolucja w dziedzinie komunikacji i informacji stwarza dodatkową zachętę dla przedsiębiorstw myślących kategoriami zarządzania globalnego biznesem, ponieważ sprawowanie kontroli w warunkach wysokiej efektywności przepływu informacji nie wydaje się czymś niewyobrażalnie trudnym²⁴.

Pierwsze próby teoretycznego uzasadnienia procesu rozwoju bezpośrednich inwestycji zagranicznych wywodzą się z *teorii międzynarodowych ruchów kapitału* (zwanymi odąd zamiennie teoriami stopy procentowej lub teoriami portfelowymi), wyjaśniających inwestycje portfelowe i – w dalszej kolejności – bezpośrednie²⁵ [zdaniem niektórych badaczy należy teorie te zaliczyć do grona *makroekonomicznych hipotez rozwoju BIZ*, albowiem wyraźnie bazują one na założeniach teorii obfitości zasobów (*model H-O-S*)]²⁶. W przypadku obu rodzajów inwestycji zwrócić należy jednak uwagę na podstawową różnicę występującą między nimi: inwestycje portfelowe jako wyłącznie płatności stanowiły jednorodny pakiet aktywów, generalnie nie kontrolowanych przez inwestora zagranicznego, podczas gdy inwestycje bezpośrednie były wysoce zdywersyfikowanym portfelem wszelkich (nie tylko finansowych) aktywów, nad którym sprawowano bezpośrednią kontrolę, polegającą na faktycznym decydowaniu przez korporację o sposobach wykorzystania czynników wytwórczych, zlokalizowanych za granicą. Pierwotnie twierdzono, iż właściwym – dla obu rodzajów inwestycji zagranicznych – motywem inwestowania są różnice w stopach procentowych między krajami. Przy takim wyjaśnieniu przyczyn długoterminowych międzynarodowych lokat kapitału transfer kapitału kończył się w momencie zrównania się krańcowych przychodów z kapitału w krajach goszczącym

²⁴ G.S. Yip, *Strategia globalna*, PWE, Warszawa 1996, s. 21-30.

²⁵ Trzeba zauważyć, że mówi się tu o teorii w liczbie mnogiej. W istocie bowiem – o ile mowa tu o pewnej uniwersalnej idei, wyjaśniającej motyw międzynarodowych przepływów kapitału – należy pamiętać, że przede wszystkim chodzi tu o szeroko rozumiany dobroek ekonomii klasycznej i neoklasycznej, w którym, tj. w każdym z poszczególnych przypadków (D. Ricardo, D. Hume'a, J.S. Milla, B. Ohlina, G. Haberlera, C. Iwersona i innych) odnoszono się do kwestii przepływów kapitału. Ponadto warto również w tym miejscu podkreślić, że w czasie, kiedy teorie te były formułowane, w łącznych przepływach międzynarodowego kapitału pozycją zdecydowanie dominującą były inwestycje portfelowe. Do początku XX w. inwestycje portfelowe stanowiły niemal całość kapitału o charakterze lokat długoterminowych, a nieliczne inwestycje bezpośrednie, podejmowane głównie w przemyśle wydobywczym stanowiły raczej wyjątek niż regułę (w 1914 r. inwestycje portfelowe stanowiły 90% światowego eksportu kapitału długoterminowego. Patrz: J.H. Dunning, *Studies in International Investment*, London 1970, s. 2 i 26; M. Geldner, *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, MiO nr 193, SGPiS, Warszawa 1986, s. 65). Dlatego też dość często zamiennie dla teorii tych stosuje się jedno określenie: teoria portfelowa.

²⁶ J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2001, s. 214.

i goszczonym²⁷. Jednak, poczynając od końca I wojny światowej aż do czasów współczesnych, realia ekonomiczne dostarczały coraz więcej powodów do tego, by wyjaśnienie przyczyn ekspansji WKT w ramach teorii międzynarodowych ruchów kapitału uznać za nie w pełni wystarczające i nastrożające wątpliwości w szeregu kwestiach. W kontekście BIZ zawodność teorii międzynarodowych ruchów kapitału przejawiała się po prostu w niemożności wyjaśnienia na gruncie teorii wielu ważnych zjawisk z obszaru praktyki rozwoju BIZ. Warto zatrzymać się na chwilę przy najczęściej podnoszonych kwestiach. I tak, stosownym jest pytanie, dlaczego – skoro BIZ są wynikiem dążenia przedsiębiorstw z gospodarek obfitych w kapitał do eksportu kapitału na rynki, odczuwające jego względny niedostatek i, w związku z tym, zapewniające jego wyższą rentowność – eksport kapitału ma przyjąć formę BIZ, a nie np. pożyczki i/lub inwestycji portfelowej. Jest bowiem faktem, że o ile przed I wojną światową dominującą formą eksportu kapitału były inwestycje portfelowe, to później, zwłaszcza po II wojnie światowej, w łącznym eksporcie kapitału wyraźnie zaczynają przeważać bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Innym ważnym, rzeczywistym problemem jest zjawisko tzw. inwestycji bezpośrednich „krzyżujących się”. Obserwacja rozwoju BIZ wskazuje na pewną istotną ich prawidłowość: przedsiębiorstwa różnych krajów inwestują w tym samym czasie wzajemnie u siebie w podobnych dziedzinach wytwórczości, przy czym przepływy te mają miejsce nie tylko pomiędzy poszczególnymi parami krajów, lecz – przede wszystkim – odbywają się w ramach tej samej gałęzi²⁸. W obliczu istnienia takiej tendencji można raczej podejrzewać, że motywem podejmowania inwestycji są tu nie tyle różnice ilościowe w wyposażeniu w kapitał, powodujące międzynarodowe zróżnicowanie stóp procentowych, ile różnice w jego jakości oraz inne czynniki. W takim razie tradycyjna teoria stopy procentowej (tzn. teoria portfelowa) nie daje wytłumaczenia dla tego przypadku BIZ.

Poważne wątpliwości wyrażane z punktu widzenia oceny przydatności teorii stopy procentowej do wyjaśnienia przyczyn BIZ nasuwa również ocena geograficznej struktury międzynarodowych przepływów BIZ. Z teorii tej bowiem wynika, że międzynarodowy dysparytet stóp procentowych powinien spowodować koncentrację BIZ w regionach słabo wyposażonych w kapitał – powinien on przepływać na linii kraje rozwinięte – kraje rozwijające się. Tymczasem gros przepływów BIZ ma miejsce w obszarze rozwiniętych gospodarek Północy, w szczególności w jej zachodniej części. Zatem przepływy te z pewnością nie są motywowane czynnikiem zapewnienia relatywnie wyższej rentowności lokatom kapitału.

²⁷ Iverson C., *Some Aspects of the Theory of International Capital Movements*, London 1936, za: J. Górski praca zbiorowa, *Przemiany we współczesnej myśli burżuazyjnej*, op. cit., s. 228.

²⁸ Prawidłowość ta jest zresztą przejawem ogólnej współczesnej tendencji charakteryzującej międzynarodowy podział pracy, tzn. systematycznego wzrostu znaczenia wymiany wewnątrzgałęziowej (i towarzyszącego tej tendencji zmniejszania się znaczenia wymiany międzygałęziowej).

Ciekawą konstrukcją teoretyczną o charakterze makroekonomicznym jest teoria obszarów walutowych R.Z. Alibera, w której podnosi się znaczenie istnienia różnych stref walutowych dla podejmowania BIZ, będących naturalnym skutkiem różnej siły poszczególnych walut świata na międzynarodowym rynku pieniężnym²⁹. Dane przedsiębiorstwo utrzymuje swoje aktywa w określonej walucie. W rezultacie wniosków wynikających z obserwacji relatywnej siły waluty kraju inwestora (goszczonego) w porównaniu z siłą walut potencjalnych krajów lokaty (goszczących), uwzględniających dodatkowo również stopień ryzyka kursowego, podejmowane są inwestycje. Zazwyczaj pozycja waluty kraju inwestora jest lepsza i stabilniejsza, niż pozycja waluty kraju lokaty. W efekcie strumienie BIZ płyną z krajów o silnej walucie do krajów o słabej walucie. Zagraniczny inwestor wykorzystuje swego rodzaju premię walutową przy nabywaniu kredytów, akcji itp³⁰.

Zasygnalizowane wyżej problemy i pytania, na które odpowiedzi próżno by szukać w szczególności w teorii portfelowej, stanowią swego rodzaju świadectwo na istnienie sprzeczności pomiędzy kształtowaniem się BIZ a logiką tej teorii. Zrozumiałe zatem, że w tych okolicznościach zaczęto dostrzegać w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych działanie innych czynników, niż znanych z teorii portfelowej determinant międzynarodowych przepływów kapitału. Coraz częściej w wyjaśnianiu przyczyn rozwoju BIZ odwoływano się do innych – niż tylko różnice w poziomie międzynarodowych stóp procentowych – czynników, wskazując na *know-how*, chęć ochrony rynków eksportowych, korzyści ze skali produkcji, przewagę technologiczną, innowacje, itp. Fakt, że w kolejnych interpretacjach teoretycznych zjawiska BIZ zaczęto uwzględniać te czynniki ma, poniekąd, swoje naturalne przyczyny. W istocie bezpośrednie inwestycje zagraniczne nie stanowią jednorodnego pakietu aktywów – są to inwestycje przedsiębiorcze, w przypadku których mamy do czynienia z szeregiem czynników, które stanowią przedmiot międzynarodowych transferów. Wśród nich kapitał jest tylko jednym z elementów zasobów produkcyjnych, przemieszczających się pomiędzy gospodarkami narodowymi. Z dużym prawdopodobieństwem inwestycje bezpośrednie mogą być podejmowane w ogóle bez transferu strumienia netto kapitału. Oznaczają natomiast z pewnością transfer kontroli nad zagranicznymi aktywami, bez jakiegokolwiek przemieszczania się kapitału przez granice państw³¹.

Mnogość mankamentów, które ujawniły się w trakcie kolejnych prób weryfikacji teorii portfelowej jako adekwatnej konstrukcji teoretycznej w odniesieniu

²⁹ R. Aliber, *Teoria bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, [w:] C.P. Kindleberger, red., *The International Corporation: A Symposium*, wydanie 5, MIT Press, Cambridge, MA, 17-34, 1970, cyt. za: J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH Kolegium Gospodarki Światowej (wydruk komputerowy powielony), Warszawa 2000, s. 267.

³⁰ Tamże, s. 267-268.

³¹ R.E. Caves, *International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment*, „Economica”, Vol. XXXVIII, No. 149, February 1971, s. 2-3.

do bezpośrednich inwestycji zagranicznych, zrodziła potrzebę sformułowania nowej teorii, która kompleksowo objaśniałaby różne, dyskusyjne kwestie. Trzeba dodać, że potrzebę pilną, albowiem po II wojnie światowej, zwłaszcza począwszy od 1950 roku, zjawisko BIZ zaczęło się nasilać, zdążając do znacznych, niespotykanych dotąd rozmiarów. Niewątpliwie na uwagę zasługują tu teoria przedsiębiorstwa, konkurencji i lokalizacji (które w większości są konstrukcjami teoretycznymi o charakterze mikroekonomicznym).

Jedną z podstawowych reguł, rządzących zachowaniem się przedsiębiorstwa działającego w warunkach rynku jest zasada maksymalizacji zysku. Przedsiębiorstwo kierujące się tą regułą, inwestując, będzie dążyło do zrównania krańcowej rentowności kapitału z jego kosztem krańcowym. W rezultacie istnienia międzynarodowego dysparytetu stóp zysku kapitał (mający formę BIZ) będzie przepływał z krajów charakteryzujących się niższą przeciętną stopą zysku do gospodarek, gdzie ta stopa jest wyższa. Tego rodzaju uzasadnienie źródeł istnienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych było dość popularne w latach pięćdziesiątych XX w., ponieważ swoistego wsparcia dla tej hipotezy dostarczały obserwacje inwestycji bezpośrednich korporacji amerykańskich w Europie Zachodniej³². Hipoteza ta, jak widać, nie różni się znacząco od poglądów prezentowanych w teorii portfelowej (poza tym, że jej źródłem jest *neoklasyczna teoria przedsiębiorstwa*, a nie teoria kapitału, tzn. stopy procentowej). W tym sensie zatem ocena przydatności neoklasycznej teorii przedsiębiorstwa jest porównywalna z analogiczną oceną, którą wcześniej wystawiono teorii stopy procentowej. Nasuwa się też i taka refleksja, że walory neoklasycznej teorii przedsiębiorstwa, jako teorematu rzetelnie objaśniającego mechanizmy rządzące zachowaniem się przedsiębiorstwa wolnorynkowego, ujawniają się w całej pełni, ale w odniesieniu do przedsięwzięć quasidekonalnie konkurencyjnych, czyli firm, w których – ze względu na ich niezmiernie małe rozmiary – z całą pewnością na próżno by szukać przesłanek do umiędzynarodowienia przez nie swojej aktywności.

Dyskusyjny charakter zaprezentowanej wyżej hipotezy ujawniły późniejsze zjawiska i tendencje, wobec których niemożliwym było utrzymanie jej jako stwierdzenia prawdziwego. Chodzi tu głównie o to, że mimo późniejszego wyrównania się stóp zysku (a nawet – krańcowo – odwrócenia się ich relacji na korzyść krajów –eksporterów BIZ), kierunek przepływu BIZ i ich struktura geograficzna nie uległy radykalnym zmianom. Niezależnie od tego, iż przy takim wyjaśnieniu motywów podejmowania BIZ nadal otwartą pozostawała kwestia, dlaczego w poszukiwaniu intratnych lokat kapitałowych preferowane są BIZ a nie inwestycje portfelowe. Ta logiczna niespójność sprowokowała nowe poszukiwania, które interpretatorów BIZ przywiodyły do tzw. alternatywnych teorii przedsiębiorstwa. Przynajmniej miało to związek z faktem, iż – generalnie – w koncepcjach tych podważano zasadę maksymalizacji zysku jako głównego celu działania firmy. Odmienność tych teorii w stosunku do teorii neoklasycznej przedsiębiorstwa wyrażała się – zasadniczo rzecz

³² M. Geldner, *Przyczynek do teorii...*, op. cit., s. 67.

biorąc – w modyfikacji przez nie zasady maksymalizacji zysku. Zdawano sobie bowiem sprawę z tego, że poza celem zasadniczym, którym dla przedsiębiorstwa jest zysk, istnieją również cele pośrednie, których osiągnięcie z punktu widzenia maksymalizacji zysku jest kwestią niemniejszej wagi, niż koncentrowanie się wyłącznie na maksymalizowaniu zysków. W teoriach tych starano się pokazać, że do zysków prowadzi wiele dróg, spośród których jednym ze sposobów, wcale nie najważniejszym, jest ich maksymalizacja w każdym czasie (tzn. zarówno w krótkim jak i długim). Ukształtowanie się, w efekcie nasilania się wolnej konkurencji, nowych warunków gospodarowania, przede wszystkim zaś wyłonienie się z wielkiej zbiorowości firm niewielu zwycięzców, zasadniczo zmienia sposób widzenia kwestii kształtowania przyszłości firmy, czyli strukturę celów działalności. I właśnie w tym miejscu następuje, co zrozumiałe, zmiana stanowiska teoretycznego w stosunku do przedsiębiorstwa. Trzeba przyznać, że ilość zaproponowanych tu koncepcji teoretycznych jest dość imponująca. Jedną z pierwszych, niewątpliwie godną odnotowywania z uwagi na konsekwencje, które wynikły z niej dla dalszych poszukiwań wyjaśnienia BIZ, była tzw. *teoria menedżerska*³³. Według niej wskutek wzrostu rozmiarów przedsiębiorstwa jego właściciele tracą kontrolę nad nim na rzecz menedżerów. Ostatecznie, skutkiem tego jest zmiana hierarchii celów przedsiębiorstwa: menedżerowie kierują się przede wszystkim zasadą maksymalizacji osobistych korzyści, które w ich przypadku przekładają się na maksymalizację wielkości sprzedaży, de facto – wielkości firmy, którą zarządzają (można ten cel określić inaczej jako dążenie do maksymalizacji stopy wzrostu). Od tych wskaźników przecież zależy ich wynagrodzenie (zgodnie z maksymą: duża firma – duże zarobki jej dyrektora, mała firma – małe zarobki). Jakie znaczenie może mieć ta zmiana w strukturze celów przedsiębiorstwa z punktu widzenia przedsięwzięcia właściwej strategii, której elementem, potencjalnie istotnym, są bezpośrednie inwestycje zagraniczne? Zwolennicy wyjaśnienia motywów BIZ utrzymanego w duchu tej teorii argumentują na rzecz dużego znaczenia BIZ jako środka realizacji założonych celów strategicznych przez firmę. W istocie podstawowym celem firmy jest jej ekspansja. Ekspansja firmy poprzez zakładanie przez nią licznych filii zagranicznych oznacza przecież w większym zakresie wykorzystanie korzyści skali, zwiększenie wielkości sprzedaży i umocnienie własnej pozycji na danym rynku, a więc – bynajmniej – jest niesprzeczna z interesem menedżerów. Porównując stanowisko teorii menedżerskiej (wyrażone w kwestii motywów podejmowania BIZ) z poprzednim poglądem, opowiadającym się za międzynarodowym zróżnicowaniem stóp zysku jako głównym czynnikiem kształtującym BIZ zauważyć należy, że w teorii menedżerskiej poddaje się w wątpliwość nie tylko, a raczej nie tyle samą zasadę maksymalizacji zysków przez WKT, ile w pewnym sensie rozszerza się jej interpretację. Zróżnicowanie stóp zysku może mieć miejsce, ale nie musi –

³³ A.A. Berle, G.C. Means, *The Modern Corporation and Private Property*, N.Y., 1968 (I wyd. 1932) oraz J.K. Galbraith, *The New Industrial State*, London 1967, za: M. Geldner, *Przyczynek do teorii...* op. cit., s. 68-69.

maksymalizacja sprzedaży w skali całej korporacji poprzez wzrost BIZ (których rentowność jest niekiedy, zwłaszcza na początku, niższa niż inwestycji krajowych) ostatecznie zapewnia jej maksymalny zysk i/lub umacnia pozycję konkurencyjną firmy, co jest równoznaczne z tworzeniem możliwości generowania zysków w przyszłości. Logika maksymalizacji zysku w WKT o wydłużonym horyzoncie czasu działania jest odmienna od logiki mającej na celu maksymalizację zysku w krótkim czasie w tym sensie, że „prymitywne robienie pieniędzy” przestało być celem WKT: etos zawodowy menedżerów został podporządkowany maksymalizacji zysku długookresowego poprzez wzrost rozmiarów firmy (czyli maksymalizację sprzedaży). Przy wydłużeniu horyzontu czasu w kalkulacji zysków cele maksymalizacji stopy wzrostu i zysku pokrywają się. Nie jest bowiem celem przedsiębiorstwa osiąganie największych rozmiarów sprzedaży, jeśli ostatecznie nie prowadzi to do maksymalizacji długookresowego zysku³⁴.

Jak widać, w WKT „niewidzialną rękę rynku” zastąpiła „widzialna ręka” menedżera, który, biorąc na siebie rolę „niewidzialnej ręki”, włącza rynek w obszar swego planowania. Działalność firmy zostaje oparta na wieloletniej strategii, w której cena – jako zmienna w walce konkurencyjnej – przestaje być jej głównym narzędziem i traci na znaczeniu na rzecz jakości produktów, ich charakterystyk technicznych oraz inwestowania we wszelkie efektywne formy komunikacji z rynkiem (tzw. *marketing mix*). Taki właśnie charakter konkurencji w oligopolu stanowi główną determinantę przyśpieszenia procesów innowacyjnych w produkcji przemysłowej. Ta ewolucja reguł gry wielkich korporacji transnarodowych legła u podstaw koncepcji R. Vernona, tzw. *modelu międzynarodowego cyklu produktu*, będącej próbą wyjaśnienia procesu upowszechniania się innowacji w skali międzynarodowej. W istocie jest to jedna z ważniejszych i bardzo popularna zarazem teoria, tłumacząca determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Jej głównych źródeł można doszukiwać się w poglądzie, zgodnie z którym duże rozmiary przedsiębiorstw i oligopolistyczna struktura rynku w sposób zasadniczy warunkują innowacje: koszty działalności innowacyjnej są na tyle znaczące, że tylko wielkie przedsiębiorstwa są w stanie je udźwignąć. By działalność ta była opłacalna, trzeba zapewnić jej odpowiednią, wielką skalę, przy czym przedsiębiorstwa muszą kontrolować rynek z takiej samej przyczyny, z jakiej wynalazca potrzebuje ochrony patentowej³⁵. R. Vernon, uogólniając długoletnie obserwacje zachowań międzynarodowych korporacji amerykańskich, doszedł do wniosku, iż najlepszym sposobem osiągnięcia tych celów są BIZ. W modelu międzynarodowego cyklu produktu jego twórca dowodzi, że proces inwestowania przebiega wg pewnego schematu, w istocie objaśniającego proces rozpowszechniania się innowacji w skali międzynarodowej. Praprzyczyną tego procesu są warunki konkurencji niedoskonałej – polegającej na dominacji na poszczególnych rynkach wielkich przedsiębiorstw – panujące w oligopolu. Warunki zbytu produktów, które stwarza rozległy rynek oraz relatywnie

³⁴ Domańska E., *Kapitalizm menedżerski*, PWE, Warszawa 1986, s. 186-189.

³⁵ Tamże, s. 308.

wysoki dochód *per capita*, zapewniają szybki wzrost popytu na trwałe dobra konsumpcyjne. Firma, sprawując pełną kontrolę nad procesem moralnego starzenia się produktów, skutecznie wpływa na przyśpieszenie tempa wymiany tych produktów (stanowi to element strategii wielkich korporacji) i – w rezultacie – zwiększa tempo wzrostu popytu. Zachodzi tu sprzężenie zwrotne – dynamicznie zwiększające się przychody korporacji wskutek rosnącego popytu, generują wielkie sumy pieniędzy, przeznaczane przez nie na sferę badawczo-rozwojową i ostatecznie owocują kolejnymi innowacjami (nowymi produktami), które następnie jeszcze bardziej zwiększają przychody ze sprzedaży. Ponadto duża obfitość kapitału i wysokie koszty robocizny w porównaniu z zagranicą stanowią dodatkowy bodziec dla wszelkich innowacji substytuujących pracę ludzi pracą maszyn i w ten sposób dodatkowo napędzają popyt inwestycyjny, który mnożnikowo zwiększa popyt globalny i przychody ze sprzedaży w wielkich korporacjach. Najwięksi konkurenci w oligopolu zaczynają doceniać znaczenie nowego źródła zysków – innowacje technologiczne. W pierwszej fazie cyklu wytwarza się wiele odmian produktu nie standaryzowanego przy zastosowaniu względnie jednolitej technologii i zachowaniu znacznej elastyczności struktury produkcji – produkt wprowadza się na rynek wewnętrzny. Jest to okres tzw. dojrzewania produktu, czas, w którym motyw niższych kosztów produkcji generowanych w wypadku lokalizacji produkcji za granicą, nie jest najważniejszym czynnikiem kształtującym decyzje firmy. W tej fazie chodzi głównie o efektywną komunikację producenta z rynkiem, skutkującą decyzją o wyborze racjonalnej struktury produkcji. Z upływem czasu wzrastają rozmiary popytu krajowego, produkcja dóbr i zwiększa się stopień jej standaryzacji. Jednocześnie słabiej odczuwana jest potrzeba zachowania znacznej elastyczności struktury produkcji, bowiem produkt dojrzał do stadium produkcji masowej. Następnie produkt (produkty) staje się przedmiotem zyskowego eksportu (druga faza cyklu produktu), co poprzedzone jest organizacją komunikacji z potencjalnym odbiorcą dobra za granicą oraz tworzeniem sieci dystrybucyjnych. W tym wypadku może się jednak okazać, że pojawiły się zagrożenia dla eksportu w postaci wystąpienia ograniczeń w handlu międzynarodowym. Odpowiedzią firmy na to będzie dążenie do ochrony rynków eksportowych, które przyjmie postać bezpośredniej inwestycji zagranicznej, polegającej na założeniu za granicą własnej filii (produkt wkracza w trzecią fazę swojego cyklu). Odtąd produkt, jako wytwarzany w zagranicznej filii, trafia pod parasol ochronny wprowadzonych przez zagranicę ograniczeń w handlu (najczęściej ceł). Jednak z drugiej strony, silniej oddziałującym na zachowania firmy bodźcem – od chęci ochrony rynków eksportowych – jest umocnienie przewagi w dziedzinie innowacji poprzez znalezienie rentowniejszej niż krajowa lokaty (w postaci inwestycji bezpośredniej), przy czym im bardziej złożona jest innowacja, tym bardziej zasadną jest decyzja o dokonaniu inwestycji bezpośredniej. Kryterium tej decyzji stanowi, że inwestycje te są opłacalne, jeżeli oczekiwany strumień zysków ponad bieżące koszty eksploatacji filii zagranicznej przewyższa strumień zysków z eksportu (o wielkość odpowiadającą kosztowi uruchomienia filii zagranicznej) oraz zapewnia utrzymanie normalnej stopy zysku. Terenem

ekspansji stają się początkowo kraje wysoko rozwinięte o zbliżonym (do gospodarki kraju macierzystego korporacji) modelu gospodarki, aby następnie ich miejsce zajęły kraje o niższym poziomie rozwoju (czwarta faza cyklu). Jak się wydaje, przyczyn wejścia produktu w swoją czwartą fazę należy szukać w tym, że w miarę postępów w rozprzestrzenianiu innowacji na obszarze państw wysokorozwiniętych, mobilność i zdolności adaptacyjne firm pochodzących z tych państw sprawiają, że przewaga korporacji międzynarodowej w dziedzinie innowacji ulega zachwianiu. W obawie przed nasilaniem się tych negatywnych tendencji, korporacje, koncentrując się coraz bardziej na sposobach poprawy rentowności, na najwyższym stopniu standaryzacji produktu jego produkcję lokują w krajach gospodarczo słabo rozwiniętych, ale dysponujących znacznymi zasobami taniej siły roboczej. Filiom, ulokowanym w tych krajach najczęściej powierza się produkcję nie tyle kompletnych produktów, co wytwarzanie podzespołów (należy pamiętać, że w tej fazie poziom standaryzacji produkcji jest najwyższym z możliwych), co także przypuszczają, że w przypadku tych gospodarek korzystny wpływ na nie BIZ jest zdecydowanie mniejszy niż w przypadku gospodarek, które włączają się do międzynarodowego cyklu życia produktu w jego fazie trzeciej. Związane jest to niewątpliwie z tym, że lokalne firmy w krajach rozwiniętych zachowują zdecydowanie bardziej aktywną postawę w procesie adaptacji i uczenia się; niejednokrotnie same, na własną rękę, prowadzą prace badawczo-rozwojowe, co w połączeniu z odpowiednio wysoką kulturą przedsiębiorczości gwarantuje dużą dynamikę rozwoju nowoczesnych gałęzi produkcji. W efekcie występująca na „wejściu” luka technologiczna i organizacyjna (między tą kategorią krajów goszczących i krajem goszczonym) maleje i struktury gospodarcze tych krajów istotnie upodabniają się do siebie³⁶.

Fakt, że w poszukiwaniach wyjaśnienia motywów BIZ autorzy odwołali się m.in. do teorii menedżerskiej, która zakłada, iż podstawowym celem działalności firmy – ściślej rzecz biorąc WKT – jest maksymalizacja sprzedaży, wymownie świadczy o rezygnacji z kanonu konkurencji doskonałej i systematycznym „przemieszczaniu” się w kierunku mikroekonomicznej teorii (przedsiębiorstwa) konkurencji niedoskonałej. Właściwością konkurencji niedoskonałej jest przecież ograniczenie liczby uczestników rynku, tożsamy ze wzrostem rozmiarów poszczególnych firm i zrozumiałym dążeniem przez nie do maksymalizacji sprzedaży. W istocie liczne, późniejsze teorie związane ze zjawiskiem BIZ, są w gruncie rzeczy sformułowanymi z punktu widzenia inwestycji bezpośrednich mikroekonomicznymi teoriami konkurencji niedoskonałej (monopolistycznej i oligopolistycznej).

Przedsiębiorstwo decydujące się na założenie zagranicznej filii ma świadomość konieczności poniesienia dodatkowych kosztów działania na odległość. Zatem, o ile zagraniczne filie WKT mimo tych kosztów są konkurencyjne w stosunku do przedsiębiorstw kraju goszczącego, muszą decydować o tym pewne przewagi konkurencyjne, dające mu względnie większą siłę monopolową. W *teorii przewagi własnościowej przedsiębiorstwa* [S. Hymer (1960), Ch.P. Kindleberger (1969),

³⁶ Tamże, s. 300-313.

Caves R. (1971) oraz F.T. Knicker Brocker R.] jej twórcy głoszą, że istotną przesłanką umiędzynarodowienia produkcji przez przedsiębiorstwa jest dysponowanie określoną przewagą oraz możliwościami trwałego zawłaszczenia tejże. Warunkiem, by zawłaszczenie się powiodło jest, by przewaga była na tyle istotna, że jej wielkość będzie wystarczająca do neutralizacji z natury rzeczy lepszej pozycji wyjściowej firm kraju potencjalnej lokaty BIZ, oraz że umożliwi uprzedzenie podobnej strategii rywali z branży³⁷.

Zgodnie z *teorią zachowywania się przedsiębiorstw*, sformułowaną przez Y. Aharoni, punktem wyjścia decyzji o podjęciu BIZ jest ograniczoność informacji dotyczących szans rozwoju przedsięwzięcia zagranicznego oraz konsekwencji ich funkcjonowania³⁸. Wobec tej niepewności zarządy firm skłonne są raczej przeceńnić ryzyko związane z ekspansją zagraniczną. Jedyne silne bodźce zewnętrzne w postaci extra zachęt do lokowania filii wysyłane przez dany kraj goszczący (lub – dla odmiany – przedsiębranie przez ten kraj działań skutkujących powstaniem silnych barier dla handlu) skutkują zazwyczaj podjęciem decyzji o BIZ. Ten moment podjęcia decyzji zazwyczaj oznacza też wykształcenie się w firmie swojego lobby popierającej aktywność międzynarodową³⁹.

Wśród teorii mikroekonomicznych BIZ wskazać trzeba również na *teorię zawłaszczalności* autorstwa S.P. Magee⁴⁰. Wg niej istotnym problemem przedsiębiorstw – liderów w zakresie innowacyjności jest chęć skutecznego przeciwdziałania utracie innowacji na rzecz konkurentów-naśladowców. Przedsiębiorstwo ponosi duże nakłady związane z finansowaniem sfery badawczo-rozwojowej swojej działalności, co skutkuje opracowywaniem nowoczesnych produktów, z dużym „wsadem” wiedzy technicznej. Jednak ta wiedza w znacznej części ma też charakter dobra publicznego. Zatem, zwłaszcza w przypadku najbardziej innowacyjnych produktów, gdy zawarta w produkcie wiedza techniczna ma niemal przełomowy charakter (jest w związku z tym bardzo złożona i początkowo trudna do przejęcia), a potencjalne zyski z tytułu monopolu pełnego są bardzo pokaźne, pojawia się *konflikt zawłaszczalności* między publicznym charakterem wiedzy technicznej a kształtowaniem się zysków firmy-innowatora. Z tego też powodu bardziej opłacalna jest internalizacja wiedzy zawartej w innowacyjnych produktach niż jej wykorzystanie poprzez rynek (tzn. drogą transakcji zewnętrznych)⁴¹.

Zaprezentowane wyżej teorie stanowią pewien zestaw koncepcji, zdaniem autora niniejszego opracowania, ważnych z punktu widzenia teoretycznie uzasadnienia zjawiska BIZ. Siłą rzeczy jednak ich wybór – poza tym, że stosunkowo skromny

³⁷ Misala J., op. cit., s. 221-222.

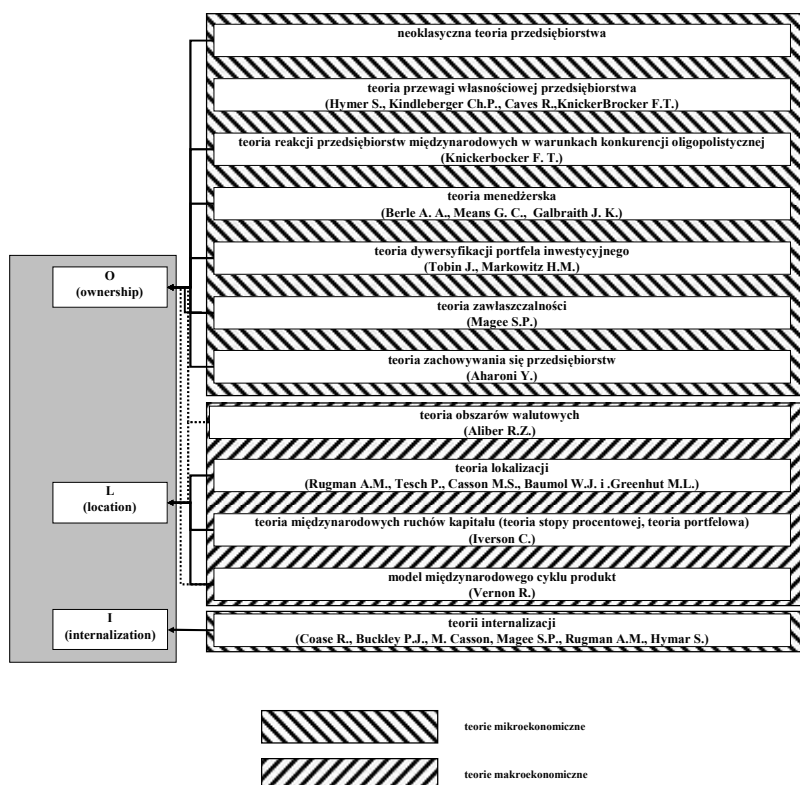
³⁸ Aharoni Y., *The Foreign Investment Decision Process*, Plasting-Stoke Press, Boston 1966; cyt. za Misala J., op. cit., s. 220.

³⁹ Tamże, s. 220.

⁴⁰ Magee S.P., *The Appropriability Theory of the Multinationals Corporation*, „The Annals of the American Academy of AAPSS”, 1977, No 458; cyt. za Misala J., op. cit. s. 224.

⁴¹ Misala J., op. cit., s. 224.

w swym zasięgu – obarczony jest subiektywizmem jego przekonań i doświadczeń. Dość powiedzieć, że jednak prezentacja powyższa, jak i ta zawarta w części pierwszej cyklu poświęconego teoriopoznawczym aspektom BIZ, stwarza możliwość syntezy całych dotychczasowych rozważań. Niech przyjmie ona postać ilustracji graficznej, na której – jak już to na wstępie niniejszego artykułu zasygnalizowano – dokonamy rozszerzenia modelu OLI, polegającego na przypisaniu poszczególnym przewagom zaprezentowanych jednoczynnikowych hipotez dotyczących BIZ.



Rys. 2. Model OLI a hipotezy dotyczące BIZ – perspektywa historyczna

Źródło: Opracowanie własne

Zgodnie z ideą schematu zaprezentowanego na rys. nr 2 model OLI rzeczywiście jest wypadkową – jak to wcześniej określono – teorią mieszaną, szeroko uwzględniającą historyczny dorobek rozważań poświęconych niezwykle ciekawemu i jakże będącemu „na czasie” zjawisku BIZ. Wykorzystana w prezentacji klasyfikacja hipotez, dzieląca ją na te o proveniencji mikro- i makroekonomicznej pokazuje, że zdecydowanie większa część teorii BIZ czerpie z dorobku mikroekonomicznej teorii przedsiębiorstwa konkurencji niedoskonałej i koncepcji doń zbliżonych (np. teoria menedżerska firmy). Zwraca uwagę, że z przewagą lokalizacji

powiązane są dwie koncepcje, które, będąc zaliczone do teorii makroekonomicznych, traktowane są zarazem jako kolejne wyjaśnienia źródeł przewagi własnościowej (tu w większości mamy do czynienia z modelami mikroekonomicznymi). Chodzi o teorię obszarów walutowych oraz model R. Vernona (międzynarodowego cyklu produktu). To może budzić pewne wątpliwości. A jednak w istocie – stanowi to treść pierwszej z koncepcji (teorii obszarów walutowych) – trudno nie zgodzić się z przesłaniem hipotezy, że motywem podjęcia BIZ przez WKT jest tzw. premia walutowa, zawłaszczana przez inwestującą WKT wskutek istnienia oddzielnych terenów walutowych i wynikającego stąd ryzyka zmiany kursu walut; to wszakże ma związek z dysponowaniem przez WKT unikalnym zasobem, jakim jest po prostu zarząd firmy, czyli jej personel o najwyższych kwalifikacjach, zdolny do podjęcia wyważonego ryzyka w aspekcie BIZ. Jednak makroekonomiczny charakter modelu nie budzi zastrzeżeń – przedmiotem bowiem jego zainteresowania była gospodarka światowa. Z kolei w modelu Vernona wiadomym jest, że produkt zaczyna swoje międzynarodowe „życie”, ponieważ wynika to z faktu wiodącej roli firmy w dziedzinie innowacji i nowoczesnych technologii. Zatem z czegoś, co trudno byłoby nie uznać za element przewagi własnościowej. Z drugiej strony jednak model ten jest jedną z postaci tzw. *teorii neotechnologicznych*, które ewoluowały z tradycyjnego modelu handlu międzynarodowego H-O-S, stricte koncepcji makroekonomicznej⁴².

Podsumowanie

Niniejszy artykuł stanowi prezentację wybranych hipotez i modeli, w literaturze przedmiotu często określanymi mianem teorii jednoczynnikowych, skupiających swoją uwagę na wybranych zjawiskach i procesach związanych z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi. Koncepcje te legły u podstaw sformułowanej przez J.H. Dunning`a tzw. eklektycznej teorii produkcji międzynarodowej, stanowiąc fundament dla rozważań tego autora na temat istoty i doniosłości postulowanych przezeń przewag konkurencyjnych jako zasadniczych przesłanek podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Dzięki nim, oraz twórczo integrującego je w kompletną teorię podejścia J.H. Dunning`a, możliwe było holistyczne spojrzenie na kwestię przyczyn, ale też i skutków, jakie bezpośrednie inwestycje zagraniczne rodziły i nadal rodzą dla gospodarki światowej.

Bibliografia

1. Aharoni Y., *The Foreign Investment Decision Process*, Plasting-Stoke Press, Boston 1966.
2. Aliber, R., *Teoria bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, [w:] Kindleberger, C.P., red., *The International Corporation: A Symposium*, wydanie 5, MIT Press, Cambridge, MA, 17-34, 1970.

⁴² L. Tarasiński, op. cit., s. 21.

3. Berle A.A., Means G.C., *The Modern Corporation and Private Property*, N.Y., 1968 (I wyd. 1932).
4. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie i w Polsce: tendencje, determinanty i wpływ na gospodarkę*, raport UNCTAD i Ministerstwa Gospodarki RP, Warszawa 2002.
5. *Bilans płatniczy na bazie transakcji oraz Bilans aktywów pasywów Rzeczypospolitej Polskiej*, Narodowy Bank Polski, Warszawa, wrzesień 2003.
6. Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE Warszawa 1998.
7. Budnikowski A., Kawecka Wyrzykowska E., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, praca zbiorowa, PWE, Warszawa 1999.
8. Budnikowski A., Kawecka-Wyrzykowska E., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE Warszawa 1999.
9. Caves R.E., *International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment*, „Economica”, Vol. XXXVIII, No. 149, February 1971.
10. Cyrson E., *Korporacje wielonarodowe Prawidłowości ekspansji zagranicznej*, PWN Warszawa 1981.
11. Domańska E., *Kapitalizm menedżerski*, PWE, Warszawa 1986.
12. Dunning J.H., *Studies in International Investment*, London 1970.
13. Galbraith J.K., *The New Industrial State*, London 1967.
14. Geldner M., *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, MiO nr 193, SGPiS, Warszawa 1986.
15. Górski J., *Przemiany we współczesnej ekonomii burżuazyjnej*, praca zbiorowa, PWE, Warszawa 1987.
16. Iverson C., *Some Aspects of the Theory of International Capital Movements*, London 1936.
17. Johnson H., *Survey of Issues*, Peter Drysdale ed., „Direct Foreign Investment in Asia and Pacific”, Australian National University Press, Canberra, 1972.
18. Kojima K., *International Trade and Foreign Investment: Substitutes or Complements*, Hitotsubashi Academy 1975.
19. Krugman P.R., Obstfeld M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Tom 1, PWN, Warszawa 1997.
20. Magee S.P., *The Appropriability Theory of the Multinationals Corporation*, „The Annals of the American Academy of AAPSS”, 1977, No 458.
21. Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH Kolegium Gospodarki Światowej (wydruk komputerowy powielony), Warszawa 2000
22. Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2001.
23. Ozwa T., *Foreign direct investment and economic development*, Transnational Corporation, February 1992, vol. 1, No. 1.
24. Porter M., *Strategia konkurencji*, PWE, Warszawa 1994.
25. Rutkowski J., *Eksport kapitału*, PWN Warszawa 1972.

26. Rutkowski J., *Światowe strumienie kapitałowe, rozprawy i studia*, t. (CC)126, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 1992.
27. Tarasiński L., *Międzynarodowa wymiana gospodarcza i konkurencyjność czynnikami gospodarczej restrukturyzacji i wzrostu dobrobytu. Implikacje dla Polski*, w: *Gospodarka XXI wieku. Wyzwania rozwojowe*, pr. zbiorowa pod red. Lament M., Bukowska J., CedeWu, Warszawa 2021.
28. Witkowska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w warunkach stowarzyszenia i przyszłego członkostwa w WE*, [w:] *Biała Księga. Polska-Unia Europejska*, Wydawnictwo URM Biura ds. Integracji Europejskiej oraz Pomocy Zagranicznej.
29. Yip G.S., *Strategia globalna*, PWE, Warszawa 1996.
30. Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

REASONS FOR FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE LIGHT OF SELECTED SINGLE-FACTOR THEORIES

Abstract

This article presents selected hypotheses and models, often referred to in the literature as single-factor theories, focusing on selected phenomena and processes related to foreign direct investment. These concepts underpin J.H. Dunning's so-called eclectic theory of international production, providing the foundation for his reflections on the nature and importance of the competitive advantages he postulated as fundamental premises for foreign direct investment. These concepts, combined with Dunning's creatively integrated approach into a comprehensive theory, provide a holistic perspective on the causes and consequences of foreign direct investment for the global economy.

Keywords: globalization, foreign direct investment.