

Maciej Piotr Klonowski

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako forma internalizacji działalności przedsiębiorstw w warunkach globalnej konkurencji

Studia Prawnoustrojowe nr 6, 233-239

2006

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Maciej Piotr Klonowski
Olsztyn

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako forma internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw w warunkach globalnej konkurencji

Cechą wyróżniającą współczesną gospodarkę światową jest wielkość wzajemnych powiązań handlowych, technologicznych i kapitałowych oraz duży stopień zinstytucjonalizowania jako wynik działalności organizacji międzynarodowych regulujących obrót gospodarczy pomiędzy państwami. Istotne są również cechy otoczenia międzynarodowego, w którym wyeliminowano bariery utrudniające szybkie komunikowanie się, dzięki czemu czynniki produkcji, szczególnie kapitał i technologia, stały się bardziej dostępne dla przedsiębiorstw. Inną właściwością jest rozwój infrastruktury technicznej, powodujący wzrost tempa oraz skali ekspansji gospodarczej. Ważnymi aspektami współczesnej gospodarki światowej są również: zmiana strategii rozwoju gospodarczego wielu krajów świata – od strategii rozwoju zorientowanego do wewnątrz w kierunku strategii rozwoju zorientowanego na globalizm oraz ewolucja charakteru zagranicznej polityki ekonomicznej – od defensywnej (protekcjonistycznej) do ofensywnej (wolnohandlowej). Wynikiem sygnalizowanych wyżej tendencji są obserwowane zmiany struktury produkcji zarówno całej gospodarki światowej, jak i gospodarki poszczególnych krajów. Obecnie coraz więcej przedsiębiorstw czerpie dochody z działalności na rynku globalnym, a nie z działalności na rynku kraju macierzystego, w wyniku czego muszą stawiać czoła nie tylko konkurencji narodowej, ale również konkurencji światowej¹.

Mobilność przedsiębiorstwa stała się zatem jednym z czynników przesądzających o jego istnieniu we współczesnej gospodarce światowej. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, obok takich form międzynarodowej działalności przedsiębiorstw jak eksport, licencjonowanie, franszyza, dają możliwość umocnienia pozycji rynkowej i konkurencyjnej. Należy również podkreślić, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne współcześnie stały się powszechną strategią wejścia na rynki zagraniczne. W literaturze przedmiotu podnosi się fakt, iż w obszarze międzynarodowych stosunków gospodarczych rośnie rola bezpośrednich in-

¹ Por.: A. Gwiazda, *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, Toruń 2000, s. 9.

westycji zagranicznych w stosunku do handlu zagranicznego. Handel zagraniczny głęboko sięga w historię gospodarczą państw i był do niedawna główną formą internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw. Rodowód bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest znacznie krótszy, są one raczej zjawiskiem współczesnym, przyczyniającym się do postępowania procesu globalizacji gospodarki światowej. Obserwowane obecnie relacje między handlem międzynarodowym a bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi mają charakter substytucyjny bądź komplementarny².

Zastanówmy się zatem nad czynnikami determinującymi podejmowanie przez przedsiębiorstwo działalności międzynarodowej w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Według eklektycznego paradygmatu Dunninga³, bezpośrednie inwestycje występują wówczas, gdy spełnione są jednocześnie trzy warunki. Pierwszy warunek mówi, że przedsiębiorstwo musi posiadać pewne specyficzne przewagi własnościowe (*ownership – specific advantages*), by móc konkurować z firmami innej narodowości przez podejmowanie produkcji w ich kraju. Zgodnie z drugim warunkiem, musi być opłacalne zastosowanie posiadanych przewag w połączeniu z nakładem czynników produkcji poza krajem macierzystym, tzn. muszą zaistnieć przewagi lokalizacyjne, skłaniające firmę do umiejscowienia produkcji w danym kraju przyjmującym, w porównaniu do kraju macierzystego lub innych krajów przyjmujących. Stosownie do trzeciego warunku, musi być bardziej opłacalne transferowanie posiadanych przez firmę przewag za granicę wewnątrz własnej organizacji niż sprzedaż bądź wydzierżawienie ich firmom zagranicznym. Używając języka teorii kosztów transakcyjnych – bardziej opłacalna dla firmy musi być internalizacja posiadanych przewag drogą rozszerzenia własnej aktywności za granicę niż ich eksternalizacja poprzez licencjonowanie lub inne kontakty rynkowe. Jeżeli spełniony jest tylko pierwszy warunek, przedsiębiorstwo decyduje się na obsługę rynku zagranicznego poprzez licencję lub franszyzę. Gdy spełnione są łącznie warunki pierwszy i drugi, przedsiębiorstwo obsługuje rynki zagraniczne poprzez eksport.

Z powyższego wynika, iż specyficzne przewagi własnościowe są warunkiem koniecznym, lecz niewystarczającym do podjęcia produkcji międzynarodowej.

² Por.: Z. Pierścioneck, *Strategie rozwoju firmy*, Warszawa 2001, s. 322; I. Drabik, A. Limański, K. Śliwińska, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako element otoczenia konkurencyjnego polskich przedsiębiorstw*, [w:] *Zachowania podmiotów rynkowych w Polsce a proces integracji europejskiej*, pod red. U. Janeczka, Katowice 2001, s. 84–85; Z. Wysokińska, J. Witkowska, *Integracja europejska – rozwój rynków*, Warszawa 1999, s. 59–61.

³ J. H. Dunning, *Trade Location of Economic Activities and the MNE: A Search for an Eclectic Approach*, [w:] *The International Allocation of Economic Activities. Proceedings of a Nobel Symposium held at Stockholm*, eds. B Ohlin, P. O. Hesselborn, P. M. Wijkman, London – Basingstoke 1997, s. 395–418; idem, *The Eclectic Paradigm of International Production: A Restatement and some Possible Extensions*, „Journal of International Business Studies”, 1988, nr 1, s. 1–32, cyt. za: Z Wysokińska, J. Witkowska, op. cit., s. 52 i nast.

Z braku przewag lokalizacyjnych bądź korzyści z internalizacji wykorzystanie przewag własnościowych może nastąpić poprzez rynkową alokację zasobów.

Skuteczność i efektywność prowadzenia działalności na rynkach zagranicznych w coraz większym stopniu zależy od tego, na ile oferowany asortyment uwzględnia obiektywne zależności występujące między potrzebami odbiorców⁴. Powoduje to zmiany znaczenia poszczególnych przewag własnościowych, wysuwając na czoło posiadanie nowoczesnych technologii, dzięki którym przedsiębiorstwo może sprostać wyzwaniom elastycznej specjalizacji. Technologia, która jest wynikiem zainwestowania w działalność innowacyjną oraz w badania i rozwój, stanowi źródło różnicowania produktów i jest jednocześnie własnością najłatwiej transferowalną z jednego miejsca produkcyjnego do drugiego. Dzięki nowoczesnym technologiom, poprzez inwestycje bezpośrednie, firmy mają zdolność do nieograniczonej dywersyfikacji produktu, a tym samym optymalizacji różnicowania produktu stosownie do potrzeb lokalnych klientów⁵.

Rozwój nowoczesnych technologii, szczególnie informacyjnych (elektronicznych, informatycznych, komunikacyjnych) wywiera wpływ na strukturę przedsiębiorstw, które dzięki temu mogą rozszerzać swoją działalność międzynarodową. Nowoczesne środki transportu i łączności umożliwiają szybszy kontakt między producentami, dostawcami i konsumentami. Ma to istotne znaczenie dla przedsiębiorstw prowadzących działalność w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które dzięki szybkiemu przepływowi i przetwarzaniu informacji mogą sprawnie koordynować działalność zagranicznych filii. Dysponowanie nowoczesnymi technologiami informacyjnymi przyczynia się również do obniżania kosztów przyswajania i rozpraszania wiedzy oraz informacji w przedsiębiorstwie.

W tym miejscu należy rozważyć problem internalizacji posiadanych przewag przedsiębiorstwa, czego wyrazem jest podejmowanie działalności w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Jak wcześniej zasygnalizowano, technologia i wiedza stanowi współcześnie podstawowy rodzaj przewagi, którym może dysponować przedsiębiorstwo. Internalizację będziemy tu interpretować jako przekaz wiedzy i technologii w obrębie jednego międzynarodowego przedsiębiorstwa, między firmą matką oraz firmą córką, która stanowi alternatywę w stosunku do przekazu poprzez rynek, np. w formie licencjonowania.

Internalizacja wydaje się korzystniejszą formą alokacji wymienionych zasobów niż alokacja rynkowa ze względu na właściwości omawianej transakcji. Wiedza i technologia ma charakter zasobu specyficznego, a to z kolei może

⁴ M. Gorynia, *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Poznań 2000, s. 80–81.

⁵ Por.: A. Zorska, *Przemiany w korporacjach transnarodowych i gospodarce światowej*, Warszawa 1998, s. 23 i nast.

stanowiąc podstawę oportunistycznych zachowań uczestników transakcji. W takich okolicznościach możemy mieć do czynienia z dużą dozą niepewności transakcji, która wyrażać się będzie w trudności formułowania umów między stronami. Poza tym omawiana transakcja – ze względu na obserwowany dynamiczny rozwój wiedzy i technologii – charakteryzuje się wysoką i potencjalnie rosnącą częstotliwością. Dowodzi to, iż internalizacja wiedzy i technologii jest korzystniejszą formą alokacji dla przedsiębiorstw innowacyjnych⁶. Ponadto w literaturze przedmiotu⁷ wskazuje się, że technologia w ramach przedsiębiorstwa ma charakter dobra publicznego. Może ona bowiem w jego obrębie być transferowana bez ponoszenia kosztów. Stosowanie jednej technologii w wielu miejscach produkcyjnych przyczynia się zatem do obniżki kosztów stałych działalności międzynarodowego przedsiębiorstwa.

Warto zwrócić tu uwagę na jeszcze jeden aspekt internacjonalizacji działalności w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych – mianowicie jej wpływ na tworzenie specyficznych przewag własnościowych, jakimi są wiedza i technologia. Otóż działalność ta przyczynia się do akumulowania specyficznych przewag własnościowych, co jest wyrazem korzyści skali, które realizują międzynarodowe przedsiębiorstwa. Wyższa aktywność ekonomiczna daje bowiem przedsiębiorstwu możliwość udźwignięcia wyższych wydatków na badania i rozwój⁸.

Mimo wskazania pozytywnych efektów internalizacji wiedzy i technologii, przedsiębiorstwa prowadzące działalność międzynarodową w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych mogą realizować korzyści mniejsze niż potencjalne. Uwarunkowane jest to występowaniem tzw. efektów zewnętrznych, które realizują się poprzez dyfuzję wiedzy w otoczeniu przedsiębiorstwa. Oznacza to, iż część potencjalnych zysków przejmują przedsiębiorstwa państwa przyjmującego bezpośrednio inwestycje zagraniczne poprzez kopiowanie wiedzy i technologii. Zdaniem K. Kojima⁹, bezpośrednie inwestycje zagraniczne przyczyniają się do wzrostu międzynarodowej konkurencyjności gospodarki państwa je przyjmującego dzięki dyfuzji technologii i know-how. Przy czym zmiany takie są uwarunkowane możliwościami absorpcji technologii w kraju przyjmującym, a to z kolei jest funkcją własnej aktywności badawczo-rozwojowej przedsiębiorstw stanowiących otoczenie lokalne bezpośrednich inwestycji zagranicznych. To wyjaśnia, dlaczego bezpośrednie inwestycje zagranicz-

⁶ Por.: M. Gorynia, op. cit., s. 85–94; T. Gruszecki, *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Warszawa 2002, s. 208–215.

⁷ H. G. Johnson, *The Efficiency and Welfare Implications of the International Corporation*, [w:] Ch. Kindleberger, *The International Corporation*, London 1970, s. 35 i nast.

⁸ Por.: Z. Wysokińska, J. Witkowska, op. cit., s. 53; T. Sporek, *Globalizacja jako uwarunkowanie działalności podmiotów ponadnarodowych*, [w:] *Zachowania podmiotów rynkowych w Polsce*, s. 67.

⁹ K. Kojimi, *Direct Foreign Investment*, London 1979, cyt. za: Z. Wysokińska, J. Witkowska, op. cit., s. 60.

ne są tak chętnie widziane przez państwa, które dostosowują swoje gospodarki do wymagań współczesnej gospodarki globalnej.

Wiedza technologiczna, stanowiąca strategiczny zasób dla przedsiębiorstwa międzynarodowego i warunkująca jego konkurencyjność wobec przedsiębiorstw działających w otoczeniu, wpływa nie tylko na dynamiczny rozwój bezpośrednich inwestycji zagranicznych, lecz również na zmianę ich form. Przedsiębiorstwa o zasięgu międzynarodowym, decydując się na bezpośrednie inwestycje zagraniczne, coraz częściej rezygnują z budowania firmy od podstaw, a zainteresowane są przejęciem, fuzją bądź wejściem w posiadanie strategicznego aktywów firmy zagranicznej, tworząc tzw. strategiczne przymierza. Może to oznaczać, iż tradycyjnie rozumiane bezpośrednie inwestycje zagraniczne okazują się niewystarczającym warunkiem globalnej strategii przedsiębiorstwa, które dąży do uzyskania przewagi konkurencyjnej w skali globalnej¹⁰.

Przejęcia i fuzje stanowią dwa zasadnicze rodzaje połączeń firm. Fuzje polegają na dobrowolnym połączeniu określonych przedsiębiorstw w ich wspólnym interesie. Przejęcie natomiast oznacza wykupienie firmy, często będącej na skraju bankructwa, przez silniejszego partnera. Możliwe jest również nakłonienie do sprzedaży firmy dobrze prosperującej. Przejęcie dokonuje się w interesie jednostki nabywającej, przy czym zdarza się, że ze szkodą dla firmy nabywanej¹¹. W literaturze przedmiotu podaje się wiele różnorodnych celów połączeń¹²:

- 1) uzyskanie efektów skali i zakresu,
- 2) kształtowanie relacji z otoczeniem,
- 3) rozwój produkcji i rynków,
- 4) wejście do nowych biznesów,
- 5) maksymalizacja wykorzystania zasobów finansowych firmy.

W wyniku połączenia nowy podmiot wykorzystuje dotychczasową strukturę organizacyjną przedsiębiorstw, sieć dystrybucyjną, klientów itd., co niewątpliwie ułatwia firmie szybkie wejście na rynek zagraniczny i skraca czas zwrotu inwestycji. Fuzje w odróżnieniu od przejęć obarczone są mniejszymi restrykcjami kapitałowymi i zdarza się, iż stanowią jedyną możliwość wejścia na nowy rynek, co determinowane jest z kolei ustawodawstwem poszczególnych państw. Szczególne nasilenie zjawiska przejęć i fuzji obserwowaliśmy na przełomie XX i XXI wieku. Obok korzyści z internalizacji, warunkowanych postępem technologicznym, dużą rolę odegrało tu pozytywne nastawienie opinii publicznej oraz przekształcenia rynku finansowego. Na uwagę zasługuje

¹⁰ Z. Pierścionek, op. cit., s. 308.

¹¹ Ibidem, s. 301.

¹² Ibidem, s. 311.

wprowadzenie euro, które zredukowało koszty transakcyjne oraz ryzyko walutowe występujące przy tego typu transakcjach.

Alternatywę dla połączeń firm stanowią strategiczne przymierza¹³, których znaczenie wydatnie wzrosło na przełomie XX i XXI wieku. Są one obecnie ważnym elementem międzynarodowej konkurencji. W odróżnieniu od przejęć i fuzji strategiczne przymierza stanowią elastyczną formę strategii kooperacyjnych. Dotyczą tylko współdziałania w wybranych dziedzinach działalności firmy. Oznacza to, iż przedsiębiorstwa zawierające między sobą strategiczne przymierze w pewnych obszarach współpracują, w innych zaś pozostają konkurentami. W literaturze przedmiotu jako podstawowe czynniki determinujące szybki rozwój tej formy współpracy wymienia się:

- powstanie globalnej konkurencji,
- przyspieszenie postępu technicznego,
- wzrost kosztów badań i ryzyka z nim związanego,
- skrócenie cyklu życia produktów.

Wymienione czynniki mają charakter przede wszystkim technologiczny. Stąd nieprzypadkowo strategiczne przymierza zawierane są głównie w przemysłach wysokiej techniki, takich jak: mikroelektronika, przemysł lotniczy, samochodowy, telekomunikacja, produkcja nowych materiałów czy biotechnologia. Korzyści, jakie dają strategiczne przymierza, szczególnie w zakresie rozwoju nowoczesnych technologii, wynikają z podziału nakładów inwestycyjnych, co wydatnie zmniejsza ryzyko przedsięwzięcia i poprzez efekty synergii prowadzi do powstania nowych umiejętności.

Strategiczne przymierza zawierane są często z wieloma partnerami. Kierowane mogą być na różne rynki i dotyczyć różnych działalności, tworząc tym samym bardzo skomplikowane sieci. Ważną cechą strategicznych przymierzy jest to, iż są zawierane nie tylko między dużymi międzynarodowymi firmami, ale również w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw oraz między dużymi firmami i pochodzącymi z sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Często internacjonalizacja działalności małych i średnich przedsiębiorstw może być realizowana poprzez zawieranie strategicznych przymierzy. Powoduje to zmiany struktury rynków. Rozbudowane sieci strategicznych przymierzy oznaczają bowiem zastępowanie starych oligopolistycznych struktur rynkowych przez bardziej złożoną oligopolistyczną strukturę składającą się z kilku interfirmowych sieci.

Podsumowując należy stwierdzić, iż rozwój bezpośrednich inwestycji zagranicznych jako formy internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw na trwałe wpisał się w krajobraz współczesnej globalnej gospodarki. Rozwój ten jest przede wszystkim determinowany dynamicznym postępem technologicz-

¹³ Opracowano na podstawie: Z. Pierścioneck, op. cit., s. 311–316.

nym. Nowoczesne technologie, zwłaszcza informacyjne, umożliwiają efektywną koordynację działań przedsiębiorstwa w skali globalnej. Poza tym technologia i know-how stanowią obecnie podstawową przewagę własnościową przedsiębiorstwa określającą jego pozycję konkurencyjną na rynku. Transfer technologii w ramach przedsiębiorstwa okazuje się natomiast korzystniejszą formą alokacji tego zasobu niż transfer poprzez rynek – do wyjaśnienia czego wydatnie przyczynił się dorobek teorii kosztów transakcyjnych. Obok korzyści lokalizacji powoduje to, iż obsługa rynku zagranicznego poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne może być bardziej korzystna niż przez inne formy obsługi tego rynku, np. licencjonowanie. Poza tym – jak sygnalizowano w artykule – bezpośrednie inwestycje zagraniczne poprzez efekty skali przyczyniają się do umacniania podstawowej przewagi własnościowej przedsiębiorstwa, jaką jest technologia i know-how. Rozwój nowoczesnych technologii powoduje również zmianę form bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Firmy coraz częściej wybierają fuzje, przejęcia czy strategiczne przymierza. Na znaczeniu zyskują w szczególności strategiczne przymierza, które stanowią również atrakcyjną formę internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw należących do sektora małych i średnich przedsiębiorstw. Wydaje się, iż w przypadku tych przedsiębiorstw może to być główna forma sprostania wyzwaniom konkurencji na rynku, która staje się coraz bardziej inwazyjna.