

Sugerowane cytowanie:

Cieślik, A. (2017). Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych: Przegląd wybranej literatury przedmiotu. W: M. Maciejewski, K. Wach (red.), *Handel zagraniczny i biznes międzynarodowy we współczesnej gospodarce*. Kraków: Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, s. 171-189.

Ewolucja teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych: Przegląd wybranej literatury przedmiotu

Andrzej Cieślik*

Uniwersytet Warszawski
Wydział Nauk Ekonomicznych
Katedra Makroekonomii i Teorii Handlu Zagranicznego
ul. Długa 44/50, 00-241 Warszawa
e-mail: cieslik@wne.uw.edu.pl

Streszczenie:

Zmieniający się w czasie charakter bezpośrednich inwestycji zagranicznych motywuje coraz to nowsze wysiłki mające na celu wytlumaczenie czynników je determinujących. Celem niniejszej pracy jest omówienie ewolucji postrzegania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gruncie teorii oraz badań empirycznych powstałych w ramach literatury ekonomii głównego nurtu. W obrębie tej literatury zarysowały się dwa odrębne podejścia, z których pierwsze koncentruje się na pionowych, a drugie na poziomych bezpośrednich inwestycjach zagranicznych. Na początku lat 2000 te dwa podejścia zostały zintegrowane w ramach jednego modelu teoretycznego opartego na kapitale wiedzy. Model ten wraz z jego licznymi rozszerzeniami stanowi podstawę współczesnej teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych umożliwiając lepsze zrozumienie tego w jaki sposób dochodzi do powstawania poziomo bądź pionowo zintegrowanych przedsiębiorstw międzynarodowych w odpowiedzi na charakterystyki krajów goszczących i macierzystych, takich jak ich relatywna wielkość, różnice w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji między krajami, koszty związane z handlem, a także koszty związane z podejmowaniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Słowa kluczowe: bezpośrednie inwestycje zagraniczne; przedsiębiorstwa międzynarodowe

Klasyfikacja JEL: F23

* Niniejsza praca powstała w ramach projektu nr 2015/19/B/HS4/03230 zatytułowanego „Determinanty Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych w Polsce” finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki.

1. WSTĘP

W dokonującym się obecnie procesie globalizacji gospodarki światowej coraz większe znaczenie odgrywają bezpośrednio inwestycje zagraniczne (BIZ) dokonywane przez przedsiębiorstwa międzynarodowe, których spółki córki prowadzą działalność w wielu krajach na całym świecie. Wraz ze wzrostem znaczenia tych przedsiębiorstw ewolucji ulega również struktura dokonywanych przez nie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Chociaż tradycyjne teorie międzynarodowych

przepływów kapitałowych są w stanie wyjaćnić pewne aspekty działalności przedsiębiorstw międzynarodowych to jednak zmieniający się w czasie charakter BIZ motywuje coraz to nowsze wysiłki mające na celu wytłumaczenie czynników je determinujących. Jest to związane z bardzo różnym postrzeganiem przyczyn umiędzynarodowienia przedsiębiorstw i skutków dokonywanych przez nie inwestycji bezpośrednich. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne różnią się w zależności od sposobu ich integracji z działalnością firmy macierzystej.

We współczesnej literaturze przedmiotu wyróżnia się dwa podstawowe rodzaje bezpośrednich inwestycji zagranicznych: poziome oraz pionowe. Poziome BIZ wiążą się z tworzeniem lub nabywaniem zakładów produkcyjnych lub sieci dystrybucyjnych w kraju goszczącym w tych samych sektorach i gałęziach co w kraju macierzystym. Ten rodzaj inwestycji oznacza, że zagraniczne spółki córki wytwarzają takie same lub podobne produkty i usługi co firma macierzysta niezależnie od lokalizacji. Tego typu firmy występują w gałęziach gospodarki kraju goszczącego, które charakteryzują się geograficzną segmentacją lokalnych rynków zbytu. Dotyczy to przede wszystkim gałęzi sektora usług takich jak hotelarstwo, gastronomia, usługi transportowe, bankowość, ubezpieczenia i konsulting. Oprócz sektora usług poziomo zintegrowane firmy działają w takich gałęziach sektora przetwórczego jak produkcja artykułów spożywczych i napojów oraz produkcja podstawowych wyrobów z metali.

Z kolei pionowe BIZ związane są z międzynarodową fragmentaryzacją procesu produkcji i rozmieszczenia jego kolejnych stadiów w różnych krajach w oparciu o posiadane przez nie przewagi komparatywne. Oznacza to, że przedsiębiorstwa międzynarodowe w części swoich zakładów wytwarzają dobra lub usługi wykorzystywane jako nakłady w innych prowadzonych przez nie rodzajów działalności. Pionowe BIZ mogą dotyczyć zarówno dostawców jak i odbiorców tych nakładów w różnych stadiach procesu produkcji. Przedsiębiorstwa międzynarodowe mogą być zintegrowane pionowo z wydobyciem surowców lub z produkcją nakładów pośrednich za pomocą powiązań popytowych, lub też z dystrybucją wyrobów gotowych za pomocą powiązań podażyowych. Rzeczywisty transfer dóbr z jednych zakładów do drugich nie jest przy tym wymagany, wystarczy bowiem, że w różnych zakładach produkcja odbywa się w sąsiadujących ze sobą stadiach pionowo zintegrowanego procesu produkcji.

Powyższa terminologia nie jest jednak do końca precyzyjna, ponieważ w rzeczywistości często trudno jest dokonać wyraźnego rozróżnienia pomiędzy różnymi rodzajami inwestycji bezpośrednich. Przykładowo, Markusen (2002, 2013) argumentuje, że wszystkie poziome inwestycje mają w sobie również pewien pionowy komponent, ponieważ takie usługi jak zarządzanie, badania i rozwój, marketing czy finanse są dostarczane w jednym kierunku z firmy macierzystej do zagranicznych spółek córek. Większość przedsiębiorstw międzynarodowych wydaje się być zatem zintegrowana zarówno pionowo, dokonując w obrębie firmy wymiany dóbr i usług pośrednich, jak też poziomo, wytwarzając podobne dobra i usługi w różnych miejscach na świecie.

Celem niniejszej pracy jest omówienie ewolucji postrzegania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gruncie teorii oraz badań empirycznych powstałych w ramach ekonomii głównego nurtu.¹ Przegląd teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych rozpoczyna się od omówienia w jaki sposób inwestycje te postrzegane były w świetle neoklasycznych modeli handlu zagranicznego opartych na założeniach konkurencji doskonałej i stałości przychodów skali. Modele te traktowane są jako wygodny punkt odniesienia przy omawianiu w kolejnych częściach rozdziału teorii współczesnych.

2. OBSERWACJE EMPIRYCZNE

Punktem wyjścia do budowy teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych omawianych w dalszych częściach pracy jest obserwacja rzeczywistości gospodarczej i poszukiwanie pewnych prawidłowości w danych statystycznych, które są często określane mianem tzw. stylizowanych faktów. Próby usystematyzowania tych prawidłowości podejmowane były w literaturze przedmiotu przez szereg autorów włączając w to, między innymi, szeroko cytowane prace Markusena (1995, 1998, 2002, 2013).² Obserwacje te dotyczą zarówno gospodarki jako całości (poziom makroekonomiczny) jak też poszczególnych gałęzi i firm (odpowiednio poziom mezo- i mikroekonomiczny). W szczególności, bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie nie są równomiernie rozmieszczone między poszczególnymi krajami oraz sektorami i gałęziami gospodarek krajów goszczących. Można zatem dokonać próby zestawienia obserwacji empirycznych dotyczących różnych aspektów działalności przedsiębiorstw międzynarodowych zarówno na poziomach makro- jak też mezo- i mikroekonomicznym.

Obserwacje makroekonomiczne pokazują, między innymi, że szybki wzrost bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie rozpoczął się na przełomie lat 80. i 90. XX w. Wzrost ten był szybszy niż wzrost światowych obrotów handlowych czy wzrost światowego PKB. Kraje wysoko rozwinięte były i nadal pozostają nie tylko źródłem większości dokonywanych na świecie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ale są również ich głównymi odbiorcami. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do krajów rozwijających się uległ istotnemu zwiększeniu w ostatnich latach, jednak większość z nich trafiła do krajów średnio rozwiniętych oraz Chin, natomiast zdecydowanie najmniej do krajów najslabiej rozwiniętych o najmniejszych zasobach kapitału na pracownika (UNCTAD, 2017).

Większość dokonywanych na świecie bezpośrednich inwestycji zagranicznych ma nadal charakter poziomy, ponieważ większość produkcji wytwarzanej w krajach goszczących jest tam sprzedawana. Tym niemniej, część produkcji, która jest ekspor-

¹ Przegląd ten ze względu na ograniczoność miejsca będzie miał charakter wybiórczy i z konieczności pomijał będzie inne teorie powstałe poza tym nurtem, a także teorie opracowane w ramach innych dyscyplin naukowych, takich jak nauki o zarządzaniu czy nauki polityczne. W polskiej literaturze przedmiotu istnieje szereg prac omawiających różne teorie przedsiębiorstwa międzynarodowego z perspektywy nauk politycznych czy nauk o zarządzaniu. Do nich należą, między innymi, prace autorstwa Jarczewskiej-Romaniuk (2004), Goryni (2007), Rymarczyka (2012), Wacha (2012) oraz Przybylskiej (2013).

² Podobne zestawienia obserwacji empirycznych można znaleźć w pracach innych autorów, między innymi, Barby-Navarettego i Venablesa (2004) oraz Cieślaka (2005).

towana do kraju macierzystego wydaje się zależeć od różnic w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji pomiędzy krajem goszczącym a krajem macierzystym. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są zatem związane przede wszystkim z podobieństwem krajów pod względem ich relatywnego wyposażenia w zasoby czynników produkcji czy poziomu dochodu na głowę, a nie z ich różnicami.³ Natomiast wyposażenie kraju macierzystego w kapitał ludzki jest dodatnio i ściśle związane z wielkością bezpośrednich inwestycji podejmowanych przez niego zagranicą.

Znaczącą część światowego handlu stanowi wymiana mająca miejsce w obrębie przedsiębiorstw międzynarodowych, czyli tzw. handel wewnątrz-korporacyjny.⁴ Większość badań empirycznych wskazuje na występowanie komplementarności pomiędzy handlem międzynarodowym a bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi. Badania dotyczące wpływu istnienia kosztów transportu czy barier w handlu na umiędzynarodowienie firmy nie dają jednoznacznych odpowiedzi.⁵ Bariery te wywołują efekt substytucji handlu przez BIZ chociaż mogą zmniejszać zarówno poziom handlu jak i BIZ. Badania empiryczne pokazują, że to zależy od tego, który z krajów goszczący czy macierzysty nakłada bariery w handlu. Bariery nakładane przez kraj goszczący, takie jak na przykład cła importowe, działają zachęcająco na BIZ. Natomiast w przypadku kraju macierzystego te same cła importowe działają zniechęcająco na podejmowanie inwestycji zagranicą.⁶ Odległość między krajem macierzystym a krajem goszczącym we wszystkich przeprowadzonych badaniach działała jednoznacznie zniechęcająco na BIZ. Z kolei ryzyko polityczne, niestabilność makroekonomiczna i niespójność polityki ekonomicznej w kraju goszczącym wpływają zniechęcająco na podejmowanie w nim bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Infrastruktura, poziom umiejętności oraz minimalny poziom dochodu na głowę wydają się być ważnymi determinantami bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Natomiast wysokość podatków wydaje się mieć znaczenie drugorzędne przy wyborze lokalizacji inwestycji.

Obserwacje na poziomie mezo-ekonomicznym pokazują, między innymi, że dwukierunkowy przepływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych między parami krajów wysoko rozwiniętych odbywa się nawet na poziomie gałęzi. Ponadto, udziały przedsiębiorstw międzynarodowych w wielkości wytworzonej produkcji i uzyskanych przychodów ze sprzedaży znacząco różnią się pomiędzy poszczególnymi gałęziami. W szczególności, bezpośrednie inwestycje zagraniczne odgrywają ważną rolę w gałęziach i firmach, które: i) charakteryzują się wysokim poziomem B+R w stosunku do sprzedaży, ii) zatrudniają dużą liczbę

³ Niewiele badań empirycznych potwierdza, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne są dodatnio skorelowane z różnicami w wyposażeniu w kapitał fizyczny pomiędzy krajem macierzystym a krajem goszczącym, czy też różnicami w stopie zwrotu z tego rodzaju kapitału.

⁴ Przykładowo, Barefoot i Mataloni (2009) pokazali, że handel wewnątrz-korporacyjny stanowił prawie 40 procent całości obrotów handlu zagranicznego Stanów Zjednoczonych.

⁵ Przykładowo, pionierskie badania Brainard (1997), omówione w dalszej części pracy, sugerują, że BIZ są dodatnio skorelowane z występowaniem szeroko rozumianych barier w handlu takich jak bariery celne czy koszty transportu. Jednak późniejsze badania empiryczne poddały ten wynik w wątpliwość.

⁶ Patrz, przykładowo, Carr *et al.* (2001) oraz Markusen i Maskus (2001, 2002).

specjalistów i pracowników technicznych w stosunku do całości zatrudnienia, iii) wytwarzają nowe lub technicznie skomplikowane produkty, iv) charakteryzują się wysokim poziomem zróżnicowania produktu i reklamą.

Z kolei obserwacje mikroekonomiczne pokazują, że przedsiębiorstwami międzynarodowymi stają się firmy, w których wartość aktywów niematerialnych (szacowana jako rynkowa wartość firmy pomniejszona o wartość środków trwałych takich jak budynki, maszyny i urządzenia) jest wysoka w stosunku do ich wartości rynkowej. Ponadto, firmy które dokonują bezpośrednich inwestycji zagranicznych są starsze, większe i bardziej produktywne niż firmy, które tylko eksportują bądź też koncentrują się w swojej działalności tylko na rynku krajowym. Istnieje ponadto pewna wartość progowa wielkości firmy dla przedsiębiorstw międzynarodowych, powyżej której wielkość firmy nie ma znaczenia. Korzyści skali występujące na poziomie pojedynczego zakładu nie wydają się natomiast być negatywnie związane z umiędzynarodowieniem firmy.

Podsumowując powyższy przegląd obserwacji empirycznych można stwierdzić na ich podstawie, że większość inwestycji bezpośrednich na świecie wydaje się mieć charakter poziomy i dokonywana jest między krajami wysoko rozwiniętymi o podobnych poziomach dochodu na głowę, podobnym relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji i posiadających relatywnie niskie bariery handlowe. Działalność przedsiębiorstw międzynarodowych koncentruje się w sektorach i gałęziach, w których są ważne niematerialne, szczególnie dla firmy aktywa określane mianem kapitału wiedzy. Powyższe obserwacje empiryczne uzasadniają zatem zmianę w podejściu do modelowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a w szczególności rozluźnienie tradycyjnych założeń wykorzystywanych w dotychczasowej analizie neoklasycznej.

3. TEORIA NEOKLASYCZNA

Wczesne analizy teoretyczne należące do nurty neoklasycznego, zakładające istnienie doskonale konkurencyjnych rynków dóbr i usług oraz czynników produkcji, postrzegały bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako część teorii portfelowych międzynarodowych przepływów kapitałowych. Istnienie dużych różnic w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji między krajami w połączeniu z kosztami transportu czy specjalizacją między nimi sprawiało, że wyrównywanie się wynagrodzeń czynników produkcji pomiędzy krajami nie miało miejsca stając się bodźcem do zaistnienia między nimi przepływów kapitałowych.

Przykładami analiz należących do tego nurtu są wczesne prace teoretyczne autorstwa MacDougalla (1960) czy Kempa (1962), które miały charakter normatywny i poświęcone były głównie analizie skutków dokonywania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na gospodarkę kraju goszczącego i macierzystego. Autorzy tych prac argumentowali, że w wyniku międzynarodowych przepływów kapitału stopy z inwestycji w obydwu krajach ulegały zrównaniu co miało korzystny wpływ na dobrobyt narodowy w obydwu krajach dzięki lepszej alokacji światowych zasobów kapitału.

Modele oparte na neoklasycznych założeniach przewidywały, że kapitał będzie płynął z krajów, w których jest on relatywnie zasobny do krajów ubogich w kapitał. Innymi słowy, według teorii neoklasycznej bezpośrednie inwestycje zagraniczne pomiędzy krajami o identycznym wyposażeniu w czynniki produkcji nie mogły mieć miejsca. Nie jest to jednak zgodne z rzeczywistością, biorąc pod uwagę fakt, że większość inwestycji bezpośrednich zachodzi między krajami rozwiniętymi, które są do siebie bardzo podobne pod względem relatywnego wyposażenia w zasoby czynników produkcji.

Podejście neoklasyczne oparte na założeniu o konkurencji doskonałej nie pozwalało na odróżnienie inwestycji bezpośrednich od inwestycji portfelowych co stało się źródłem późniejszej krytyki tego podejścia. W szczególności, niedoskonałości formalnej analizy neoklasycznej skutkowały odrzuceniem tego nurtu w literaturze przez część środowiska ekonomistów oraz rozwojem eklektycznego nurtu w literaturze z zakresu zarządzania międzynarodowego, którego uwięzieniem były konceptualne ramy Dunninga (1977) określane mianem paradygmatu OLI. Te niesformalizowane ramy konceptualne posłużyły potem innym autorom jako punkt wyjścia do tworzenia modeli sformalizowanych i bardziej szczegółowych, które omówione zostaną w dalszej części pracy.⁷

Ponadto, podejście neoklasyczne nie pozwalało ono również na modelowanie roli przedsiębiorstwa międzynarodowego w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych w sposób bezpośredni, ponieważ w ramach tego podejścia było ono nieskończenie małe, a więc z tego względu analiza neoklasyczna mogła być prowadzona jedynie na poziomie sektora czy gałęzi, ale nie na poziomie firmy.

Późniejsze, nieco bardziej realistyczne podejście do analizy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ramach nurtu neoklasycznego, zaproponował Caves (1971). W swojej pracy bazował on na modelu specyficznych czynników zamiast tradycyjnych ram modelu Heckschera-Ohlina. Argumentował on, podobnie jak Hymer (1976), że bezpośrednie inwestycje zagraniczne wiążą się ze szczególnym dla firmy rodzajem kapitału, który transferowany jest z kraju macierzystego do kraju goszczącego. Model Cavesa w dalszym ciągu opierał się jednak na fundamentalnym neoklasycznym założeniu o istnieniu doskonałej konkurencji na rynkach dóbr i usług oraz rynkach czynników produkcji, które sprawiały, że przedsiębiorstwa międzynarodowe były nadal tożsame z sektorami czy gałęziami, w których działały. Jednak pomimo tych niedoskonałości jego analizy, zdaniem wielu ekonomistów uwzględnienie specyficznego dla firmy rodzaju kapitału było milowym krokiem w kierunku dokonania modelowego rozróżnienia pomiędzy bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi, a inwestycjami portfelowymi.⁸

⁷ Innym przykładem takiego początkowo niesformalizowanego podejścia jest praca doktorska Hymera (1976) oryginalnie z roku 1960, która przez szereg lat nie mogła doczekać się publikacji, ponieważ zdaniem recenzentów była ona "za mało sformalizowana". Ze względu na ograniczoność miejsca ten nurt w literaturze przedmiotu nie będzie szerzej omawiany w tym rozdziale.

⁸ Patrz Markusen i Maskus (2003). Model Cavesa (1971) był sukcesywnie rozwijany w kolejnych latach przez szereg autorów zarówno w zagranicznej jak i polskiej literaturze przedmiotu. Do prac teoretycznych nawiązujących do tego modelu należą, między innymi, prace Batry i Ramachandrana (1980), Batry (1986), Beladięgo i Choia (1995) oraz Cieřlika (2002, 2003, 2005b, 2007, 2008, 2012).

4. NOWA TEORIA HANDLU ZAGRANICZNEGO

Ważnym krokiem, który istotnie przyczynił się do rozwoju teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych było wprowadzenie do teorii handlu zagranicznego elementów teorii organizacji rynku. Umożliwiło to znaczące odejście od większości neoklasycznych założeń analizy i wprowadzenie do tradycyjnego modelu równowagi ogólnej, między innymi, konkurencji niedoskonałej, rosnących przychodów oraz zróżnicowania produktów.⁹ W ramach nowej teorii handlu zagranicznego firmy nie były już zatem postrzegane jako konceptualne „czarne skrzynki”. Podejście to pozwala zatem na analizę determinant wielkości inwestycji zagranicznych na poziomie firmy przy użyciu aparatu narzędziowego zaczerpniętego z teorii organizacji rynku.

W odróżnieniu od teorii neoklasycznych, bezpośrednie inwestycje zagraniczne w świetle nowej teorii handlu postrzegane są głównie w kategoriach ustanawiania kontroli zarządczej nad działalnością gospodarczą prowadzoną zagranicą a nie jako międzynarodowy transfer kapitału.¹⁰ Według tego nurtu w literaturze postrzeganie bezpośrednich inwestycji zagranicznych poprzez pryzmat statystyk bilansu płatniczego stanowić może konceptualne nieporozumienie (Krugman, 1995). W szczególności, Lipsey (2004) argumentuje, że BIZ jest zbiorem działalności ekonomicznych lub operacji przeprowadzanych przez firmy będące pod całkowitą lub częściową kontrolą firm znajdujących się w innym kraju niż raczej transferem kapitału z zagranicy. Z powyższych względów we wczesnych modelach należących do nurtu w literaturze przedmiotu kapitał w ogóle nie występował, a jedynym czynnikiem produkcji była praca.

W literaturze poświęconej bezpośrednim inwestycjom zagranicznym w ramach nowej teorii handlu od samego początku jej powstania w pierwszej połowie lat 80. XX wieku wyraźnie zarysowały się dwa odrębne nurty. Pierwszy z nich koncentrował się na pionowych a drugi na poziomych bezpośrednich inwestycjach zagranicznych. Te dwa nurty pokazały jak dochodzi do powstawania poziomo bądź pionowo zintegrowanych przedsiębiorstw międzynarodowych w sposób endogeniczny w odpowiedzi na charakterystyki krajów goszczących i macierzystych, takich jak ich relatywna wielkość, różnice w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji między krajami, koszty związane z eksportem oraz importem, a także koszty związane z podejmowaniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych.¹¹ Niezależnie jednak od tego czy przedsiębiorstwa międzynarodowe są pionowo czy poziomo zintegrowane to unikają one dublowania kosztów działalności centrali. W literaturze przedmiotu określane jest jako istnienie korzyści zakresu (*economies*

⁹ Patrz omówienie rozwoju nowej teorii handlu zagranicznego w Cieślak (2000).

¹⁰ Stanowi to odbicie wcześniejszych poglądów głoszonych przez Hymera (1976), który w swoich analizach koncentrował się wyłącznie na pracy jako jedynym czynnikiem produkcji.

¹¹ Obydwa te podejścia miały jednak ze sobą wiele wspólnego, a w późniejszej literaturze przedmiotu podejmowane były próby ich integracji w ramach jednego modelu. Próby integracji tych dwóch podejść omówione zostały w kolejnej części pracy.

of scope) związanymi z prowadzeniem działalności jednocześnie na wielu rynkach albo korzyści skali (*economies of scale*) na poziomie firmy.¹²

Pierwsze próby formalnego wprowadzenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych do nowej teorii handlu zagranicznego podjęte zostały przez Krugmana (1983, 1990). Zaproponował dwa proste jednoczynnikowe modele poziomo oraz pionowo zintegrowanych przedsiębiorstw międzynarodowych. W szczególności, jego model przedsiębiorstwa międzynarodowego zintegrowanego poziomo był prostym rozszerzeniem modelu handlu zagranicznego wykorzystywanego w jego wcześniejszych pracach do analizy wielkości strumieni handlowych (Krugman 1979; 1980). Do tego modelu, zakładającego istnienie konkurencji monopolistycznej i zróżnicowania produktu, wprowadził on dodatkowe założenia o występowaniu kosztów handlu oraz różnic w produktywności między zakładami produkcyjnymi należącymi do tej samej firmy, ale zlokalizowanymi w różnych krajach o takiej samej wielkości.¹³ Z modelu tego wynika, że jeżeli koszty handlu są wysokie, a różnice w produktywności między zakładami niewielkie to wtedy preferowaną formą wejścia na rynki zagraniczne są inwestycje bezpośrednie.

Natomiast w swoim modelu tradycyjnego pionowo zintegrowanego przedsiębiorstwa międzynarodowego Krugman (1983, 1990), bazując na wcześniejszym modelu Perry'ego (1978) równowagi cząstkowej, analizował sytuację, w której producent dobra finalnego działający w warunkach monopsonu miał bodźce do przejmowania kontroli nad dostawcami surowców znajdującymi się w innych krajach. Dzięki integracji pionowej możliwa stała się internalizacja negatywnego efektu zewnętrznego związanego z istnieniem monopsonu. W jej rezultacie producent dobra finalnego uzyskiwał dostęp do surowców po niższym koszcie. Powstałe dzięki temu przedsiębiorstwo międzynarodowe stawało się zatem bardziej zyskowne niż łączna suma zysków niezależnych podmiotów. Natomiast dobrobyt narodowy w kraju goszczącym mógł ulec pogorszeniu, ponieważ powstanie pionowo zintegrowanej firmy sprawującej kontrolę nad dużą częścią wydobycia surowców mogło prowadzić do spadku cen surowców sprzedawanych przez pozostałych producentów, którzy pozostali niezależni. W rezultacie, producenci ci po powstaniu przedsiębiorstwa międzynarodowego byli w sytuacji gorszej i można ich było przekonać by odsprzedali swoje zakłady za mniej niż wynosiła ich wartość przed powstaniem przedsiębiorstwa międzynarodowego.

Z kolei pierwszym modelem równowagi ogólnej pionowych bezpośrednich inwestycji zagranicznych był dwusektorowy model Helpmana (1984), który stanowił

¹² Podejścia te różnią się jednak istotnie jeśli chodzi o wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wygenerowania czynników w obrębie oraz pomiędzy krajami. Jeżeli inwestycje bezpośrednie mają pionowy charakter to firmy międzynarodowe mogą prowadzić do zmniejszenia różnic w płacach pomiędzy krajami i zmieniać relatywne płace w obrębie krajów. Natomiast jeżeli mają one charakter poziomy to firmy międzynarodowe mogą również podnieść dochód w każdym z krajów ale bez powodowania zmian w jego podziale. Innymi słowy, wewnątrzgałęziowe BIZ, podobnie jak wcześniej handel wewnątrzgałęziowy w nowej teorii handlu zagranicznego, postrzegane są jako bardziej korzystne niż inwestycje międzygałęziowe.

¹³ Rozszerzenie tego modelu o przypadek krajów różniących się między sobą pod względem wielkości zostało przedstawione w pracy Cieřlika (2013).

rozszerzenie jego wcześniejszego modelu handlu międzynarodowego (1981) oparte na różnicach w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji między krajami. W modelu tym jeden z sektorów wytwarzał dobro zróżnicowane przy istnieniu korzyści skali na poziomie firmy i konkurencji monopolistycznej, natomiast drugie dobro tradycyjne przy istnieniu stałych przychodów skali i konkurencji doskonałej. Proces produkcji dobra zróżnicowanego był dwustopniowy, z których każdy charakteryzował się różną intensywnością wykorzystania czynników produkcji. Do wytworzenia tego dobra potrzebne były najpierw szczególne dla firmy usługi dostarczane przez jej centralę, takie jak na przykład działalność badawczo-rozwojowa, a następnie działalność montażowa mająca miejsce w zakładzie produkcyjnym.

Model Helpmana (1984) zakładał, że proces produkcji dobra zróżnicowanego można podzielić na poszczególne stadia różniące się pod względem relatywnej intensywności wykorzystania czynników produkcji i umieścić je w różnych krajach zgodnie z posiadaną przez nie przewagą komparatywną bez ponoszenia kosztów związanych z koordynacją działalności firmy w skali międzynarodowej. Poza tym w modelu zakładano brak kosztów handlu pomiędzy krajami. Gdy różnice w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji pomiędzy krajami były relatywnie niewielkie wyrównanie się wynagrodzeń czynników produkcji następowało za pomocą handlu zagranicznego. W tej sytuacji nie było bodźców do podziału procesu produkcji na poszczególne stadia i powstawania przedsiębiorstw międzynarodowych. Jeżeli jednak różnice w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji były na tyle duże, że wyrównanie ich wynagrodzeń za pośrednictwem handlu zagranicznego nie było możliwe, to wtedy powstawały pionowo zintegrowane przedsiębiorstwa międzynarodowe mające na celu wykorzystanie międzynarodowych różnic w wynagrodzeniach czynników.

Rozszerzenia oryginalnego modelu Helpmana (1984) zawarte zostały w kolejnych pracach Helpmana (1985) oraz Helpmana i Krugmana (1985), którzy przedstawili bardziej skomplikowane modele o większej liczbie dóbr. W pierwszym przypadku były to zróżnicowane dobra finalne różniące się pod względem relatywnej intensywności wykorzystania czynników przy ich produkcji, natomiast w drugim zróżnicowane dobra pośrednie wykorzystywane do wytworzenia dobra finalnego. Przedsiębiorstwo międzynarodowe w powyższych przypadkach było modelowane jako firma wieloproduktowa, która lokalizowała produkcję różnych odmian wytwarzanych przez siebie zróżnicowanych dóbr w różnych krajach różniących się pod względem ich relatywnego wyposażenia w czynniki produkcji. Im większe były różnice w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji pomiędzy krajami tym większe były różnice w wynagrodzeniach czynników produkcji i tym większy był zakres działalności pionowo zintegrowanych przedsiębiorstw międzynarodowych. Jeżeli natomiast kraje są podobnie wyposażone w czynniki produkcji to działalność firm nie ulega umiędzynarodowieniu i bezpośrednie inwestycje zagraniczne nie występują. Z tych modeli wynika zatem podobny wniosek co z omówionej we wcześniejszej części pracy literatury neoklasycznej odnośnie braku możliwości zaistnienia bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sytuacji krajów identycznie wyposażonych w zasoby czynników

produkcji. Wniosek ten jest jednak pochodną mało realistycznych założeń o braku kosztów handlu i braku kosztów międzynarodowej koordynacji poszczególnych rodzajów działalności zlokalizowanych w różnych krajach.

Z kolei Markusen (1984) przedstawił alternatywne podejście do modelowania poziomych bezpośrednich inwestycji zagranicznych opierając się początkowo na koncepcji równowagi cząstkowej dla firmy będącej monopolistą przy założeniu identycznego wyposażenia krajów w czynniki produkcji. W jego modelu głównym bodźcem do dokonywania umiędzynarodowienia firmy było istnienie korzyści skali na poziomie firmy, które sprawiały, że koszty stałe firmy wielozakładowej były niższe niż suma kosztów stałych wielokrotności firm jednozakładowych. Z modelu tego wynika zatem, że produkcja międzynarodowa prowadzona w obrębie jednej firmy w dwóch różnych krajach jest bardziej efektywna niż produkcja prowadzona przez dwie niezależne firmy narodowe. Chociaż produkcja międzynarodowa staje się bardziej efektywna niż produkcja narodowa to jednak powstanie przedsiębiorstwa międzynarodowego nie jest wcale równoznaczne ze wzrostem dobrobytu narodowego z powodu wzrostu siły rynkowej związanej z powstaniem monopolu.

Rozszerzenia modelu Markusena (1984) dokonane zostały w kolejnych pracach należących do tego nurtu, między innymi, przez Horstmanną i Markusena (1987, 1992), Brainard (1993a) oraz Markusena i Venablesa (1998, 2000), którzy podejście to określają mianem tzw. hipotezy „bliskości-koncentracji”. Oznacza to, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne mają miejsce wtedy, gdy korzyści związane z rozproszoną produkcją międzynarodową przeznaczoną bezpośrednio na potrzeby zagranicznych rynków zbytu przewyższają korzyści płynące z koncentracji produkcji w kraju i obsługę zagranicznych rynków za pośrednictwem eksportu.

W przeciwieństwie do oryginalnego modelu Markusena (1984), w którym istnienie przedsiębiorstwa międzynarodowego traktowano jako dane i analizowano jego wpływ na dobrobyt narodowy, w modelach Horstmanną i Markusena (1987, 1992) dokonana została endogenizacja struktury rynku. W modelach tych występują dwie firmy wytwarzające jednorodny produkt, z których każda zlokalizowana jest w innym kraju i potencjalnie może wejść na rynek kraju rywala dokonując inwestycji bezpośredniej co prowadzi do zaistnienia równowagi w sensie Cournot-Nasha. Z kolei Brainard (1993a) zamiast oligopolistycznej struktury rynku posługuje się ramami konkurencji monopolistycznej w sensie Chamberlina i zakłada, że dobra są zróżnicowane. Zaletą tego podejścia jest to, że pozwala ono na określenie w sposób endogeniczny liczby firm w stanie równowagi.

Rozszerzenia modelu Markusena (1984) przy zastosowaniu ram równowagi ogólnej i konkurencji oligopolistycznej dokonane zostały przez Markusena i Venablesa (1998, 2000). Z ich modeli wynika, że poziome bezpośrednie inwestycje zagraniczne będą miały miejsce pomiędzy podobnymi krajami przy założeniu istnienia średnich bądź wysokich kosztów handlu oraz korzyści skali na poziomie zarówno pojedynczego zakładu jak i całej firmy. Natomiast, jeżeli kraje różnią się między sobą pod względem relatywnej wielkości to poziomo zintegrowane przedsiębiorstwo międzynarodowe będzie miało wyższe koszty prowadzenia działalności niż firma narodowa ponieważ będzie musiało otworzyć zakład produkcyjny

w kraju goszczącym i ponieść związane z tym koszty podczas, gdy firma narodowa będzie ponosiła tylko koszty handlu, a zatem umiędzynarodowienie działalności produkcyjnej w tej sytuacji nie będzie miało miejsca.

5. MODEL KAPITAŁU WIEDZY

Istotnym osiągnięciem w dziedzinie modelowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych było powstanie dwusektorowego modelu Markusena (1997, 2002, 2013) opartego na kapitale wiedzy. W modelu tym powstawać mogą zarówno poziomo jak i pionowo zintegrowane przedsiębiorstwa międzynarodowe w warunkach istnienia kosztów transportu między krajami. Modelu ten zakłada istnienie dwóch krajów, dwóch czynników produkcji: kapitału ludzkiego i pracy oraz dwóch dóbr, z których jedno jest tradycyjnym dobrem wytwarzanym w warunkach konkurencji doskonałej i stałości przychodów skali, natomiast drugie nowoczesnym dobrem wytwarzanym przy istnieniu rosnących przychodów skali i konkurencji oligopolistycznej w sensie Cournota.

Model kapitału wiedzy opiera się na trzech kluczowych założeniach. Po pierwsze, lokalizacja aktywów opartych na wiedzy może być geograficznie oddzielona od produkcji. W szczególności, dodatkowy koszt związany ze świadczeniem usług tych aktywów zakładowi znajdującemu się zagranicą w porównaniu z kosztem świadczenia ich zakładowi zlokalizowanemu w kraju jest niewielki. Po drugie, wytwarzanie aktywów opartych na wiedzy wymaga relatywnie większych nakładów kapitału ludzkiego niż produkcja finalna. Z kolei produkcja dobra tradycyjnego wymaga relatywnie najmniejszych nakładów kapitału ludzkiego, natomiast wytworzenie aktywów opartych na wiedzy największych. Po trzecie, usługi aktywów opartych na wiedzy mają charakter częściowo zawłaszczalnego dobra publicznego i mogą być jednocześnie wykorzystywane w wielu zakładach. Z kolei koszt otwarcia drugiego zakładu jest relatywnie niski w porównaniu z kosztem utworzenia całej firmy z lokalnym zakładem.

Dwa pierwsze założenia kluczowe są dla powstawania pionowo zintegrowanych przedsiębiorstw międzynarodowych. Oznacza to możliwość dokonania fragmentaryzacji procesu produkcji oraz występowanie różnic w intensywności wykorzystania czynników produkcji w poszczególnych stadiach procesu produkcji, podobnie jak we wcześniejszych modelach Helpmana (1984, 1985). Z kolei trzecie założenie umożliwia powstawanie poziomo zintegrowanych przedsiębiorstw międzynarodowych, których zakłady wytwarzające dobro finalne mogą być zlokalizowane w wielu krajach. Charakter aktywów opartych na wiedzy sprawia, że służą one jako wspólny nakład do produkcji dobra finalnego w wielu lokalizacjach na całym świecie, co powoduje wystąpienie korzyści skali na poziomie firmy. Warto przy tym zauważyć, że założenia pierwsze i trzecie nie są ze sobą tożsame.

Pewne szczególne dla firmy aktywa oparte na wiedzy mogą być wykorzystywane jednocześnie tylko w jednym miejscu. Przykładowo, wysoko kwalifikowany personel firmy może być stosunkowo łatwo przeniesiony z kraju macierzystego do innego zakładu zlokalizowanego zagranicą, co jednak sprawia, że w tym samym czasie jego usługi nie mogą być wykorzystywane przez zakład zlokalizowany w kraju

macierzystym. Innymi słowy, firma może niewielkim kosztem dokonać międzynarodowej fragmentaryzacji procesu produkcji, ale bez wystąpienia korzyści skali na poziomie całej firmy. Natomiast charakter dobra publicznego szczególnych aktywów opartych na wiedzy sprawia, że aktywa te mogą być wykorzystywane jednocześnie w wielu lokalizacjach, w których znajdują się zakłady produkcyjne przedsiębiorstwa bez ograniczenia świadczenia ich usług w którejs z lokalizacji.¹⁴

W modelu kapitału wiedzy firmy działające w sektorze dobra nowoczesnego mają do wyboru trzy strategie: i) pozostanie firmą narodową i obsługiwanie rynków zagranicznych za pomocą eksportu, ii) umiędzynarodowienie działalności poprzez dokonanie inwestycji pionowych, iii) lub też dokonanie inwestycji poziomych. W pierwszym przypadku oznacza to, że zarówno centrala jak i zakład produkcyjny pozostają zlokalizowane w tym samym kraju. W drugim przypadku firma nadal pozostaje firmą jednozakładową, ale zakład i centrala są zlokalizowane w różnych krajach. Natomiast w trzecim przypadku firma staje się firmą dwuzakładową, której centrala i jeden zakład produkcyjny zlokalizowany jest w kraju macierzystym, natomiast drugi zakład produkcyjny w kraju goszczącym.

W modelu kapitału wiedzy mogą powstawać zarówno poziomo jak i pionowo zintegrowane przedsiębiorstwa międzynarodowe, w zależności od kombinacji parametrów modelu takich jak wielkość ekonomiczna krajów, różnice pod względem ich wielkości, różnice w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji, koszty handlu międzynarodowego czy koszty dokonywania inwestycji bezpośrednich. Niestety model ten nie posiada rozwiązania analitycznego. Można go jednak rozwiązać numerycznie przyjmując konkretne wartości dla różnych wartości parametrów modelu, a następnie analizować skutki ich zmiany. W stanie równowagi w tym modelu możliwych jest szereg różnych konfiguracji: i) poziomo zintegrowane przedsiębiorstwa międzynarodowe wytwarzające usługi centrali oraz produkcję finalną w obydwu krajach, przy czym siedziby centrali firm mogą znajdować się w każdym z krajów, ii) pionowo zintegrowane przedsiębiorstwa międzynarodowe wytwarzające usługi centrali w jednym z krajów i podejmujące produkcję w innym kraju, iii) przedsiębiorstwa narodowe, które koncentrują wszystkie stadia produkcji w swoich krajach macierzystych.

Na podstawie przeprowadzonych symulacji można stwierdzić, że przy danej wysokości kosztów handlu, kosztów dokonywania inwestycji zagranicznych oraz braku różnic w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji między krajami zakres działalności przedsiębiorstw międzynarodowych mierzony za pomocą wielkości ich sprzedaży jest największy, gdy kraje są takiej samej wielkości. W tej sytuacji działają jedynie poziomo zintegrowane przedsiębiorstwa międzynarodowe, które prowadzą działalność produkcyjną w każdym z krajów. Innymi słowy, oznacza to, że wielkość wewnątrzgałęziowych bezpośrednich inwestycji zagranicznych będzie największa, gdy kraje są do siebie podobne pod względem rela-

¹⁴ Najczęściej podawanym w literaturze przedmiotu przykładem takiego nakładu jest dokumentacja techniczna.

tywnego wyposażenia w czynniki produkcji oraz wielkości ekonomicznej.¹⁵ Natomiast wielkość całkowitej sprzedaży przedsiębiorstw międzynarodowych jest największa w sytuacji, gdy jeden z krajów jest zarówno mały jak i relatywnie dobrze wyposażony w kapitał ludzki. W tym przypadku przedsiębiorstwa międzynarodowe są zintegrowane pionowo, a ich centrale zlokalizowane są w małym kraju, natomiast zakłady produkcyjne w dużym kraju. Model kapitału wiedzy pozwala zatem na uzyskanie wniosków płynących z omówionych wcześniej modeli teoretycznych jako szczególnych przypadków modelu bardziej ogólnego.

Model kapitału wiedzy jest sukcesywnie rozwijany w ramach kolejnych badań teoretycznych przez szereg autorów. Rozszerzenia te obejmują, między innymi, prace Bergstranda i Eggera (2007, 2013), Markusena i Stranda (2009), Markusena i Stählera (2011), a także Chen *et al.* (2012).¹⁶ W szczególności, jednym z najważniejszych rozszerzeń modelu kapitału wiedzy jest wprowadzenie do niego dodatkowego, trzeciego czynnika produkcji jakim jest kapitał fizyczny, obok kapitału ludzkiego i pracy. Rozszerzenie to umożliwi dokonanie bezpośredniego porównania zmodyfikowanego modelu kapitału wiedzy z wcześniejszymi modelami poziomo oraz pionowo zintegrowanych przedsiębiorstw międzynarodowych, w których różnice w relatywnym wyposażeniu w zasoby czynników produkcji były określane przez stosunki nakładów kapitału fizycznego do nakładów pracy.

6. BADANIA EMPIRYCZNE

Początkowo analiza przyczyn dokonywania bezpośrednich inwestycji zagranicznych miała charakter głównie teoretyczny, a formalne badania empiryczne należały do rzadkości. Nieliczne prace empiryczne dotyczyły głównie inwestycji podejmowanych przez przedsiębiorstwa amerykańskie. Istotnej zmianie sytuacja uległa dopiero w latach 90. XX w. Pionierskie badania empiryczne poświęcone weryfikacji hipotez uzyskanych na podstawie teorii przedsiębiorstw międzynarodowych zintegrowanych poziomo oraz pionowo zostały zapoczątkowane przez Brainard (1993b, 1997). W jej pracach poświęconych roli charakterystyk krajów i gałęzi empirycznej w określaniu wielkości zagranicznego zaangażowania przedsiębiorstw amerykańskich weryfikacji poddane zostały hipotezy „bliskości-koncentracji” dla przedsiębiorstw zintegrowanych poziomo oraz relatywnego wyposażenia w zasoby czynników produkcji dla przedsiębiorstw zintegrowanych pionowo. Brainard uzyskała potwierdzenie hipotezy „bliskości-koncentracji” sugerując, że większość przedsiębiorstw amerykańskich jest zintegrowana poziomo, a nie pionowo.

Z kolei Carr, Markusen i Maskus (2001) w przeprowadzonych przez siebie badaniach empirycznych dla przedsiębiorstw amerykańskich odwołały się do bardziej ogólnych ram teoretycznych nawiązujących do modelu kapitału wiedzy. Uzyskane przez nich wyniki okazały się być zgodne z przewidywaniami tego modelu. W szczególności, wzrost kosztów handlu tylko w kraju goszczącym prowadził do wzrostu

¹⁵ Wniosek ten jest zatem bardzo podobny do wniosku dotyczącego intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w całości obrotów handlowych (patrz Cieślak, 2000).

¹⁶ Większość tych rozszerzeń omówiona została w pracy Markusena (2013).

sprzedaży przedsiębiorstw międzynarodowych co sugerowało zastępowanie eksportu za pomocą inwestycji poziomych. Natomiast zrównoważony wzrost kosztów handlu w obydwu krajach prowadził do wzrostu sprzedaży filii przedsiębiorstw międzynarodowych, w sytuacji gdy partnerem handlowym i inwestycyjnym rozwiniętego kraju macierzystego był kraj rozwinięty, natomiast spadku sprzedaży w przypadku, gdy partnerem był kraj rozwijający się. W pierwszym przypadku, handel i inwestycje bezpośrednie były względem siebie substytucyjne, natomiast w drugim komplementarne. Wyniki te potwierdziły zatem występowanie obok siebie inwestycji bezpośrednich o charakterze zarówno poziomym jak i pionowym.

Powyższe wyniki zostały jednak skrytykowane przez Bloningena, Daviesa i Heada (2003) jako zbyt luźno związane z modelem teoretycznym. W związku z tym zakwestionowali oni wynik preferujący model przedsiębiorstwa opartego na kapitale wiedzy względem modelu przedsiębiorstwa zintegrowanego poziomo. Na podstawie zaproponowanego przez nich alternatywnego równania estymacyjnego doszli oni do wniosku, że modelem najlepiej pasującym do rzeczywistości jest model poziomo zintegrowanego przedsiębiorstwa międzynarodowego. Z podejściem tym nie zgodzili się jednak Carr, Markusen i Maskus (2003), którzy przedstawili argumenty teoretyczne na rzecz odrzucenia zaproponowanego przez ich krytyków równania estymacyjnego.

Znaczenie modelu przedsiębiorstwa międzynarodowego zintegrowanego pionowo podkreślane jest również w literaturze przedmiotu przez innych autorów. Między innymi, Hanson, Mataloni i Slaughter (2001) pokazują, że rosnąca część amerykańskich inwestycji bezpośrednich związana jest z eksportem dóbr pośrednich do zagranicznych spółek córek w celu ich dalszego przetworzenia. To spostrzeżenie świadczy wyraźnie o empirycznym znaczeniu pionowych BIZ. Ponadto, znaczenie bezpośrednich inwestycji o charakterze pionowym, obok inwestycji o charakterze poziomym, podkreślone zostało również w pracach Braconiera, Norbacka i Urbana (2005) oraz Daviesa (2008).

Otwarcie gospodarek krajów Europy Środkowej i Wschodniej na napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych spowodowało zainteresowanie determinantami BIZ również w tych krajach. Jednak prace nawiązujące bezpośrednio do nowych teorii przedsiębiorstwa międzynarodowego, a w szczególności modelu kapitału wiedzy, nadal pozostają stosunkowo rzadkie. W polskim kontekście pierwsze próby empirycznej analizy czynników determinujących bezpośrednio inwestycje zagraniczne w odniesieniu do tych teorii podjęte zostały przez Cieřlika (1996, 2006), który z powodu braku dostępności danych statystycznych dotyczących różnic w relatywnym wyposażeniu w zasoby czynników produkcji między krajami dokonał ich przybliżenia za pomocą różnic w PKB na głowę. Te pionierskie badania zostały uzupełnione i rozszerzone w najnowszych pracach Cieřlika (2017a,b) opartych na danych dotyczących rzeczywistego wyposażenia w czynniki produkcji uzyskanych z najnowszej, dostępnej wersji PennWorld Table (PWT) 9.0. Uzyskane przez niego wyniki potwierdzają występowanie w przypadku Polski poziomych jak i pionowych motywów dokonywania bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

7. PODSUMOWANIE

Teoria bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ciągu ostatniego półwiecza uległa istotnej ewolucji przechodząc od mało realistycznego neoklasycznego modelu międzynarodowych przepływów kapitałowych do współczesnych teorii przedsiębiorstwa międzynarodowego opartych na korzyściach skali, konkurencji niedoskonałej oraz zróżnicowaniu produktu. Spośród tych teorii największe znaczenie odgrywa obecnie model kapitału wiedzy jako najbardziej ogólna teoria bezpośrednich inwestycji zagranicznych obejmująca zarówno inwestycje o charakterze poziomym jak i pionowym. Model ten wraz z jego licznymi rozszerzeniami stanowi podstawę współczesnej, ogólnej teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych umożliwiając lepsze zrozumienie tego w jaki sposób dochodzi do powstawania poziomo bądź pionowo zintegrowanych przedsiębiorstw międzynarodowych w odpowiedzi na charakterystyki krajów goszczących i macierzystych, takich jak ich relatywna wielkość, różnice w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji między krajami, koszty związane z handlem, a także koszty związane z podejmowaniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Jednak model ten koncentruje się przede wszystkim na roli charakterystyk makroekonomicznych i nie uwzględnia zjawiska niejednorodności firm. Tymczasem obserwacje empiryczne pokazują, że przedsiębiorstwa międzynarodowe są większe i bardziej produktywnie niż firmy będące eksporterami czy też firmy działające tylko na rynkach krajowych. Konieczne jest zatem odejście od założenia o symetryczności firm i uwzględnienie ich indywidualnych charakterystyk w dalszym modyfikacjach tego modelu. Pewne kroki w tym kierunku zostały zapoczątkowane przez Helpmana, Melitza i Yeaple'a (2004), którzy dokonali rozszerzenia modelu konkurencji monopolistycznej Melitza (2003), w którym występują firmy różniące się między sobą pod względem poziomu produktywności, o możliwość dokonywania poziomych inwestycji bezpośrednich. W literaturze przedmiotu nadal brakuje jednak bardziej ogólnej teorii, która tak jak model kapitału wiedzy, łączyłaby w sobie w ramach jednego modelu możliwość dokonywania różnych typów inwestycji. Innym, potencjalnie owocnym kierunkiem przyszłych badań w dziedzinie teorii byłyby modyfikacja modelu kapitału wiedzy poprzez odejście od firm jednoproduktowych na rzecz firm wieloproduktowych oraz zbadanie czy firmy wieloproduktowe dokonujące inwestycji bezpośrednich są bardziej produktywnie niż firmy jednoproduktowe.

LITERATURA

- Barba Navaretti, G., & Venables, A. (2004). *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton: Princeton University Press.
- Barefoot, K.B., & Mataloni, R.J. (2009), US multinational companies, operations in the United States and Abroad in 2007, *Survey of Current Business*, www.bea.gov
- Batra, R.N. (1986). A general equilibrium model of multinational corporations in developing economies, *Oxford Economic Papers*, 38(2), 342-353.

- Batra, R.N., & Ramachandran, R. (1980). Multinational firms and the theory of international trade and investment, *American Economic Review*, 70(3), 278-290.
- Beladi, H., & Choi, E.K. (1995). On the emergence of multinational corporations in developing economies: A note, *Regional Science and Urban Economics*, 25(5), 675-684.
- Bergstrand, J.H., & Egger, P. (2007). A knowledge and physical capital model of international trade flows, foreign direct investment and multinational enterprises, *Journal of International Economics*, 73(2), 278-308.
- Bergstrand, J.H., & Egger, P. (2013). Shouldn't physical capital also matter for multinational enterprise activity?, *Review of International Economics*, 21(5), 945-965.
- Bloningen, B.A., Davies, R.B., & Head, K. (2003). Estimating the knowledge capital model of the multinational enterprise: Comment, *American Economic Review*, 93(3), 980-994.
- Braconier, H., Norback, H.P.J., & Urban, D. (2005). Reconciling the evidence on the knowledge-capital model, *Review of International Economics*, 13(4), 770-786.
- Brainard, L.S. (1993a). *A simple theory of multinational corporations and trade with a tradeoff between proximity and concentration*, NBER Working Paper, no. 4269.
- Brainard, L.S. (1993b). *An empirical assessment of the factor proportions explanation of multinational sales*, NBER Working Paper, no. 4580.
- Brainard, L.S. (1997). An empirical assessment of the proximity concentration tradeoff between multinational sales and trade, *American Economic Review*, 87(4), 520-544.
- Carr, D.L., Markusen, J.R., & Maskus, K.E. (2001). Estimating the knowledge capital model of the multinational enterprise, *American Economic Review*, 91(3), 693-708.
- Carr, D.L., Markusen, J.R., & Maskus, K.E. (2003). Estimating the knowledge capital model of the multinational enterprise: Reply, *American Economic Review*, 93(3), 995-1001.
- Caves, R.E. (1971). International corporations: The industrial economics of foreign investment, *Economica*, 38(149), 1-27.
- Chen, Y., Horstmann, I.J., & Markusen, J.R. (2012). Physical capital, knowledge capital, and the choice between FDI and outsourcing, *Canadian Journal of Economics*, 45(1), 1-15.
- Cieřlik, A. (1996). *FDI in Central Europe's Transition: Early Results*, Warsaw University Faculty of Economic Sciences Economic Discussion Paper, no. 28.
- Cieřlik, A. (2000). *Nowa teoria handlu zagranicznego w świetle badań empirycznych*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Cieřlik, A. (2002). Makroekonomiczne konsekwencje napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju goszczącego: Analiza teoretyczna, *Ekonomia*, 5, 94-116.
- Cieřlik, A. (2003). Skutki działalności przedsiębiorstw międzynarodowych w kraju goszczącym w warunkach istnienia niedoskonałości na lokalnych rynkach czynników produkcji, *Bank i Kredyt*, 4, 120-129.
- Cieřlik, A. (2005a). *Geografia inwestycji zagranicznych. Przyczyny i skutki lokalizacji spółek z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.
- Cieřlik, A. (2005b). Rynek pracy a skutki działalności spółek z udziałem kapitału zagranicznego, *Gospodarka Narodowa*, 16(4), 17-35.

- Cieślak, A. (2006). Why do multinational firms invest in Poland? Horizontal vs. vertical FDI. In: *The Influence of the Globalisation Processes on Central and Eastern European Region* (pp. 379-390). Sopot: Gdańsk University Press.
- Cieślak, A. (2007). *Przedsiębiorstwa międzynarodowe a konwergencja plac realnych w warunkach elastycznej podaży pracy w kraju goszczącym*, w: Michałek, J.J., Siwiński W., Socha M. (red.), *Polska w Unii Europejskiej: Dynamika konwergencji ekonomicznej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Cieślak, A. (2008). Multinational firms, international knowledge flows and dual labor markets in developing economies, *Review of Development Economics*, 12(1), 160-179.
- Cieślak, A. (2012). Multinational enterprises, foreign knowledge spillovers and host country wages, *Equilibrium. Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 7(1), 7-20.
- Cieślak, A. (2013). Horizontally integrated MNE and plant heterogeneity, *Bank i Kredyt* 44(6), 605-622.
- Cieślak, A. (2017a). Determinants of MNE activity in Poland: The case of firms from EU-15, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 5(1), 151-167.
- Cieślak, A. (2017b). Determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce: Czy integracja europejska ma znaczenie?, *Roczniki Kolegium Analiz Ekonomicznych SGH*, w druku.
- Davies, R.B. (2008). Hunting high and low for vertical FDI, *Review of International Economics*, 16(2), 250-267.
- Dunning, J.H. (1977). *Trade, location of economic activity and MNE: A search for an eclectic approach*, w: Ohlin B., Hesselborn P.O., Wijkman P.M. (red.), *The international allocation of economic activity*, Macmillan, London.
- Gorynia, M. (2007). *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Hanson, G.H., Mataloni, R.J., & Slaughter, M.J. (2001). *Expansion strategies of U.S. multinational firms*, w: D. Rodrik i S. Collins (red.), *Brookings Trade Forum*.
- Helpman, E. (1981). International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach, *Journal of International Economics*, 11, 305-340.
- Helpman, E. (1984). A simple theory of trade with multinational corporations, *Journal of Political Economy*, 92, 451-471.
- Helpman, E. (1985). Multinational corporations and trade structure, *Review of Economic Studies*, 52, 443-458.
- Helpman, E., & Krugman, P.R. (1985). *Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition and the international economy*, Cambridge M.A.: MIT Press.
- Helpman, E. Melitz, M.J., & Yeaple, S.R. (2004). Export versus FDI with Heterogeneous Firms, *American Economic Review*, 94(1), 300-316.
- Horstmann, I., & Markusen, J.R. (1987). Strategic investments and the development of multinationals, *International Economic Review*, 28(1), 109-121.
- Horstmann, I., & Markusen, J.R. (1992). Endogenous market structures in international trade, *Journal of International Economics*, 32(1-2), 109-129.
- Hymer, S.H. (1976). *The international operations of national firms: A study of foreign direct investment*, Cambridge M.A.: MIT Press.

- Jarczewska-Romaniuk, A. (2004). *Przedsiębiorstwa międzynarodowe*, Bydgoszcz-Warszawa: Oficyna Wydawnicza Branta.
- Kemp, M.C. (1962). Foreign investment and the national advantage, *Economic Record*, 38(81), 56-62.
- Kemp, M.C. (1966). The gains from international trade and investment: A neo-Heckscher-Ohlin approach, *American Economic Review*, 56(4), 788-809.
- Krugman, P. (1979). Increasing returns, monopolistic competition and international trade, *Journal of International Economics*, 9(4), 469-479.
- Krugman, P. (1980). Scale economies, product differentiation and the pattern of trade, *American Economic Review*, 70(5), 950-959.
- Krugman, P.R. (1983). *The "New Theories" of international trade and the multinational enterprise*, in: Kindleberger Ch.P., Audretsch D.B. (eds.) *The multinational corporation in the 1980s*, Cambridge M.A.: MIT Press.
- Krugman, P. (1990). Multinational enterprise: The old and the new in history and theory, *North American Review of Economics and Finance*, 1(2), 267-280.
- Krugman, P. (1995). *Increasing returns, imperfect competition and the positive theory of international trade*, in: Grossman G., Rogoff K. (eds.), *Handbook of International Economics*, vol. 3, Amsterdam: North-Holland.
- MacDougall, G.D.A. (1960). The benefits and costs of private investment from abroad: A theoretical approach, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 22(3), 180-211.
- Markusen, J.R. (1984). Multinationals, multiplant economies and the gains from trade, *Journal of International Economics*, 16(3-4), 205-226.
- Markusen, J.R. (1995). The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade, *Journal of Economic Perspectives*, 9(2), 169-189.
- Markusen, J.R. (1997). *Trade versus investment liberalization*, NBER Working Paper, no. 6231.
- Markusen, J.R. (1998). Multinational firms, location and trade, *World Economy*, 21(6), 733-756.
- Markusen, J.R. (2002). *Multinational firms and the theory of international trade*, Cambridge M.A.: MIT Press.
- Markusen, J.R. (2013). Multinational firms, In: D. Bernhofen, R. Falvey, D. Greenaway, & U. Kreickemeier (eds.), *Palgrave Handbook of International Trade* (pp. 236-262). Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Markusen, J.R., & Maskus, K. (2001). *Multinational firms: Reconciling theory and evidence* in: Blomström M., Goldberg L. (eds.) *Topics in international economics: A festschrift in honor of Robert E. Lipsey*, Chicago: University of Chicago Press.
- Markusen, J.R., & Maskus, K. (2003). *General equilibrium approaches to the multinational enterprise: A review of theory and evidence* w: Choi E.K., Harrigan J. (red.) *Handbook of International Trade*, Blackwell Publishing, Malden.
- Markusen, J.R., & Stähler, F. (2011). Endogenous market structure and foreign market entry, *Review of World Economics*, 147(2), 195-215.
- Markusen, J.R., & Strand, B. (2009). Adapting the knowledge-capital model of the multinational enterprise to trade and investment in business services, *World Economy*, 32(1), 6-29.
- Markusen, J.R., & Venables, A.J. (1998). Multinational firms and the new trade theory, *Journal of International Economics*, 46, 183-203.

- Markusen, J.R., & Venables, A.J. (2000). The theory of endowment, intra-industry and multinational trade, *Journal of International Economics*, 52, 209-234.
- Melitz, M. (2003). The impact of trade in intra-industry reallocations and aggregate industry productivity, *Econometrica*, 71(6), 1695-1725.
- Perry, M.K. (1978). Vertical Integration: The Monopsony Case, *American Economic Review* 68(4), 561-570.
- Przybylska, K. (2013). *Born global nowa generacja małych przedsiębiorstw*, Kraków: Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Rymarczyk, J. (2012). *Biznes międzynarodowy*, Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
- UNCTAD (2017). *World Investment Report 2017, Investment and the Digital Economy*, Geneva: United Nations.
- Wach, K. (2012). *Europeizacja małych i średnich przedsiębiorstw: rozwój przez umiędzynarodowienie*. Warszawa: PWN.

Evolution of the theory of foreign direct investment: review of selected literature

Abstract: The changing pattern of foreign direct investment motivates new efforts to explain its determinants. The goal of this paper is to describe the evolution of perception of foreign direct investment in theory and empirical research in the mainstream economics literature. In this literature two main approaches can be identified, of which the first focuses on horizontal, while the second on vertical foreign direct investment. In the early 2000s these two approaches were integrated within a single knowledge capital model. This model with its subsequent extensions constitutes the basis of the modern theory of foreign direct investment allowing better understanding of the emergence of horizontally or vertically integrated multinational enterprises in response to characteristics of host and parent countries such as their relative size, differences in relative factor endowments, trade costs and costs of foreign direct investment.

Keywords: foreign direct investment; multinational enterprises

JEL codes: F23

