



Andrzej Cieřlik

Wydział Nauk Ekonomicznych

Uniwersytet Warszawski

ORCID 0000-0002-7834-7384

Modelowanie przedsiębiorstwa międzynarodowego

1. Wprowadzenie

Formalne modelowanie przedsiębiorstwa międzynarodowego stało się możliwe dzięki wprowadzeniu do teorii handlu międzynarodowego na przełomie lat 70. i 80. XX wieku elementów organizacji rynku, zajmującej się badaniem niedoskonałe konkurencyjnych struktur rynkowych. To z kolei umożliwiło rozluźnienie neoklasycznych założeń analizy przyjmowanych dotychczas w ekonomii głównego nurtu i wprowadzenie do analizy różnych form konkurencji niedoskonałej, rosnących przychodów na poziomie firm, różnych form różnicowania produktów, a w dalszej kolejności również niejednorodności firm pod względem wykorzystywanych technologii produkcji¹.

Wcześniejsze analizy teoretyczne były oparte na założeniu o doskonałe konkurencyjnych rynkach i postrzegały działalność przedsiębiorstw międzynarodowych jako część portfelowych teorii międzynarodowych przepływów kapitałowych. Według tego podejścia istnienie różnic w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji sprawiało, że nie występowało wyrównywanie się wynagrodzeń czynników produkcji pomiędzy krajami, stając się bodźcem do międzynarodowych przepływów kapitałowych. W szczególności, modele oparte na neoklasycznych założeniach przewidywały, że kapitał będzie płynął z krajów relatywnie zasobnych kapitałowo do krajów ubogich w kapitał. To z kolei oznacza, że według teorii neoklasycznej zagraniczne inwestycje bezpośrednie pomiędzy krajami o identycznym wyposażeniu w czynniki produkcji nie mogą mieć miejsca. To przewidywanie nie jest jednak zgodne

¹ W początkowym okresie rozwoju nowej teorii przedsiębiorstwa międzynarodowego, podobnie jak wcześniej w nowej teorii handlu zagranicznego, zachowano jednak neoklasyczne założenie o symetryczności firm pod względem stosowanej technologii produkcji.

z rzeczywistością, ponieważ większość zagranicznych inwestycji bezpośrednich dokonywana jest między krajami rozwiniętymi, które są do siebie bardzo podobne pod względem relatywnego wyposażenia w zasoby czynników produkcji.

Ponadto, podejście neoklasyczne nie pozwalało na odróżnienie inwestycji bezpośrednich od inwestycji portfelowych, co stało się źródłem późniejszej krytyki tego podejścia przez część środowiska ekonomistów oraz przyczyniło się do rozwoju eklektycznego nurtu w literaturze z zakresu zarządzania międzynarodowego². Nie pozwalało ono również na modelowanie roli przedsiębiorstwa międzynarodowego w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych w sposób bezpośredni, ponieważ w ramach założenia o konkurencji doskonałej były one nieskończenie małe, a więc z tego względu analiza neoklasyczna mogła być prowadzona jedynie na poziomie sektora czy gałęzi, ale już nie na poziomie firmy.

W odróżnieniu od podejścia neoklasycznego nowe teorie przedsiębiorstwa międzynarodowego, będąc rozszerzeniami modeli nowej teorii handlu zagranicznego, w których firmy nie są już postrzegane jako konceptualne „czarne skrzynki”, pozwalają na analizę zagadnień związanych ze strukturą rynku w sposób bezpośredni przy użyciu aparatu narzędziowego zaczerpniętego z teorii organizacji rynku. Ponadto, w odróżnieniu od teorii neoklasycznych utożsamiających zagraniczne inwestycje bezpośrednie z międzynarodowymi przepływami kapitału, w świetle nowej teorii inwestycje te postrzegane są przede wszystkim w kategoriach ustanawiania kontroli zarządczej nad działalnością gospodarczą prowadzoną zagranicą, któremu może – ale nie zawsze musi – towarzyszyć międzynarodowy transfer kapitału (Krugman, 1983, 1995)³. Z tego względu początkowo modele należące do nurtu nowej teorii przedsiębiorstwa międzynarodowego nie przewidywały w ogóle występowania kapitału, a jedynym czynnikiem produkcji była praca.

Celem tego rozdziału jest przedstawienie motywów powstawania przedsiębiorstw międzynarodowych oraz modeli teoretycznych związanych z tymi

² Przykładem niesformalizowanego podejścia do analizy przyczyn powstawania przedsiębiorstw międzynarodowych były konceptualne ramy Dunninga (1977), które posłużyły potem innym autorom jako punkt wyjścia do tworzenia modeli bardziej sformalizowanych. Innym przykładem takiego podejścia jest praca Hymera (1976). Jednak ze względu na ograniczoność miejsca ten nurt w literaturze przedmiotu nie będzie szerzej omawiany w tym rozdziale.

³ Takie postrzeganie zagranicznych inwestycji bezpośrednich zgodne jest z wcześniejszymi poglądami głoszonymi przez Hymera (1976), który w swoich analizach koncentrował się wyłącznie na pracy jako jedynym czynniku produkcji.

motywami, a także omówienie badań empirycznych testujących wyprowadzone na podstawie tych modeli hipotezy. Przegląd ten ze względu na ograniczoność miejsca ma charakter selektywny i koncentruje się na przede wszystkim na teoretycznych modelach przedsiębiorstwa międzynarodowego powstałych w obrębie głównego nurtu ekonomii.

2. Motywy powstawania przedsiębiorstwa międzynarodowego

W ekonomii głównego nurtu wyróżnia się dwa podstawowe motywy powstawania przedsiębiorstw międzynarodowych: horyzontalne i wertykalne. Integracja horyzontalna wiąże się z tworzeniem lub nabywaniem zakładów produkcyjnych lub sieci dystrybucyjnych w kraju goszczącym w tych samych sektorach i gałęziach co w kraju macierzystym. W praktyce oznacza to, że zagraniczne spółki córki przedsiębiorstwa macierzystego produkują takie same bądź podobne dobra i usługi jak przedsiębiorstwo macierzyste niezależnie od kraju, w którym działają. Przedsiębiorstwa międzynarodowe zintegrowane horyzontalnie występują w takich 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, horyzontalnie zintegrowane przedsiębiorstwa międzynarodowe działają w gałęziach sektora przetwórczego, takich jak produkcja artykułów spożywczych i napojów czy produkcja podstawowych wyrobów z metali.

Z kolei integracja wertykalna związana jest z międzynarodową fragmentaryzacją procesów produkcji i rozmieszczenia ich różnych stadiów w poszczególnych krajach w oparciu o posiadane przez nie przewagi komparatywne. Oznacza to, że zintegrowane wertykalnie przedsiębiorstwa międzynarodowe w części swoich zakładów wytwarzają dobra lub usługi, które następnie wykorzystywane są jako nakłady w innych prowadzonych przez nie rodzajach działalności. Integracja wertykalna może dotyczyć zarówno dostawców, jak i odbiorców tych nakładów w różnych stadiach procesu produkcji. Przedsiębiorstwa międzynarodowe mogą być zintegrowane wertykalnie 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.

3. Modele teoretyczne przedsiębiorstwa międzynarodowego

W literaturze poświęconej teorii przedsiębiorstwa międzynarodowego w początkowym okresie jej rozwoju w pierwszej połowie lat 80. XX wieku zarysowały się dwa odrębne nurty odpowiadające odpowiednio motywom horyzontalnym oraz wertykalnym. Te dwa podejścia pokazały, jak dochodzi do powstawania przedsiębiorstw międzynarodowych w sposób endogeniczny w odpowiedzi na atrybuty krajów goszczących i macierzystych, takie jak różnice w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji między nimi, ich relatywna wielkość, koszty handlu między krajami czy też koszty związane z dokonywaniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kraju goszczącym. Obydwa te podejścia mają ze sobą wiele wspólnego, a w późniejszej literaturze przedmiotu wielokrotnie podejmowane były próby ich integracji w ramach jednego uogólnionego modelu (Markusen, 2002; Yeaple, 2003; Davies i Markusen, 2020). Niezależnie od tego, czy przedsiębiorstwa międzynarodowe są horyzontalnie, czy wertykalnie zintegrowane, unikają one dublowania kosztów działalności centrali. W literaturze przedmiotu określa się to mianem korzyści zakresu (*economies of scope*) związanych z prowadzeniem działalności jednocześnie na wielu rynkach albo korzyści skali (*economies of scale*) na poziomie firmy.

Pierwsze próby formalnego modelowania przedsiębiorstwa międzynarodowego podjęte zostały przez Krugmana (1983 i 1990), który zaproponował dwa pierwsze modele horyzontalnie oraz wertykalnie zintegrowanych przedsiębiorstw międzynarodowych. Jego model przedsiębiorstwa międzynarodowego zintegrowanego wertykalnie bazuje na wcześniejszym modelu monopsonu Perry'ego (1978). W modelu tym producent dobra finalnego ma bodziec do przejęcia kontroli nad dostawcami surowców, którzy mogą znajdować się zagranicą. Dzięki integracji wertykalnej możliwa jest internalizacja negatywnego efektu zewnętrznego związanego z istnieniem monopsonu. W jej rezultacie producent dobra finalnego uzyskuje dostęp do surowców po niższym koszcie. Powstałe dzięki temu przedsiębiorstwo międzynarodowe przynosi więc zysk większy niż suma zysków niezależnych od siebie podmiotów. Natomiast model przedsiębiorstwa międzynarodowego zintegrowanego horyzontalnie jest rozszerzeniem wcześniejszych modeli handlu zagranicznego jego autorstwa (Krugman, 1979, 1980). Do tych modeli, zakładających horyzontalne zróżnicowanie produktu oraz konkurencję monopolistyczną, wprowadza on pewne dodatkowe założenia. W szczególności dotyczą one występowania kosztów handlu między krajami, a także różnic w produktywności między zakładami produkcyjnymi należącymi do tego samego przedsiębiorstwa zlokalizowanymi w różnych krajach. Model ten przewiduje, że jeżeli koszty handlu międzynarodowego są wysokie, a różnice w produktywno-

ści między zakładami zlokalizowanymi w różnych krajach są niewielkie, to preferowaną formą obsługi rynków zagranicznych jest produkcja w kraju goszczącym.

Z kolei Helpman (1984) zaproponował alternatywne podejście do modelowania przedsiębiorstwa międzynarodowego zintegrowanego wertykalnie. Podejście to opiera się na modelu handlu międzynarodowego Helpmana (1981), który zakłada występowanie różnic w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji między krajami. Model Helpmana (1984) zakłada, że proces produkcji można podzielić na poszczególne stadia różniące się pod względem relatywnej intensywności wykorzystania czynników produkcji i zlokalizować je w różnych krajach zgodnie z posiadaną przez nie przewagą komparatywną. Jeżeli różnice w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji są na tyle duże, że wyrównanie ich wynagrodzeń za pośrednictwem handlu zagranicznego nie jest możliwe, to wtedy dochodzi do fragmentaryzacji procesów produkcji i powstawania przedsiębiorstw międzynarodowych zintegrowanych wertykalnie w celu wykorzystania różnic w wynagrodzeniach czynników. Rozszerzenia oryginalnego modelu Helpmana (1984) zawarte zostały w kolejnych pracach Helpmana (1985) oraz Helpmana i Krugmana (1985), którzy przedstawili nieco bardziej skomplikowane modele o większej liczbie zróżnicowanych dóbr.

Alternatywne podejście do modelowania przedsiębiorstwa międzynarodowego zintegrowanego horyzontalnie zostało zaproponowane przez Markusena (1984). W jego modelu głównym bodźcem do umiędzynarodowienia firmy jest istnienie korzyści skali na poziomie firmy. To oznacza, że koszty stałe firmy posiadającej zakłady produkcyjne w wielu krajach są niższe niż suma kosztów stałych wielokrotności firm jednozakładowych. Jego model przewiduje, że produkcja międzynarodowa prowadzona w obrębie jednej firmy w dwóch różnych krajach jest bardziej efektywna niż produkcja prowadzona przez dwie niezależne firmy narodowe. Rozszerzenia tego modelu zawarte zostały w kolejnych pracach autorstwa Horstmann i Markusena (1987, 1992), Brainard (1993a), Markusena i Venablesa (1998, 2000), a także Helpmana, Melitza i Yeaple'a (2004). W ramach tego podejścia zaproponowano tzw. hipotezę „bliskości–koncentracji”. Zgodnie z nią umiędzynarodowienie produkcji zachodzi wtedy, gdy korzyści związane z rozproszoną produkcją międzynarodową przeznaczoną bezpośrednio na potrzeby zagranicznych rynków zbytu przewyższają korzyści płynące z koncentracji produkcji w kraju i obsługi zagranicznych rynków za pomocą eksportu.

Istotnym przełomem w dziedzinie teoretycznego modelowania przedsiębiorstwa międzynarodowego było powstanie modelu Markusena (1997, 2002, 2013). Model ten oparty jest na koncepcji kapitału wiedzy i występują w nim przedsiębiorstwa międzynarodowe zintegrowane zarówno horyzontalnie, jak i wertykalnie. W modelu tym firmy mają do wyboru trzy strategie: (i) bycie