

DOROTA WAWRZYNIAK

Wpływ opodatkowania przedsiębiorstw na lokalizację bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Unii Europejskiej



WYDAWNICTWO
UNIwersYTETU
ŁÓDZKIEGO

**Wpływ opodatkowania
przedsiębiorstw
na lokalizację bezpośrednich
inwestycji zagranicznych
w krajach Unii Europejskiej**



[Kup książkę](#)

DOROTA WAWRZYNIAK

**Wpływ opodatkowania
przedsiębiorstw
na lokalizację bezpośrednich
inwestycji zagranicznych
w krajach Unii Europejskiej**



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

ŁÓDŹ 2013

[Kup książkę](#)

Dorota Wawrzyniak – Uniwersytet Łódzki, Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Instytut Ekonomii, Katedra Funkcjonowania Gospodarki
90-214 Łódź, ul. Rewolucji 1905 r. nr 41/43

RECENZENT

Krystyna Gawlikowska-Hueckel

REDAKTOR WYDAWNICTWA UL

Bożena Tkacz

SKŁAD I ŁAMANIE

Oficyna Wydawnicza Edytor.org

PROJEKT OKŁADKI

Barbara Grzejszczak

Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Depositphotos.com/Khakimullin

Publikację sfinansowano z dotacji celowej Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego
na zadania służące rozwojowi młodych naukowców i uczestników studiów doktoranckich

© Copyright by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2013

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
Wydanie I. W.06381.13.0.D

ISBN (wersja drukowana) 978-83-7969-139-5
ISBN (ebook) 978-83-7969-740-3

[Kup książkę](#)

SPIS TREŚCI

Wprowadzenie	7
Rozdział 1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w krajach Unii Europejskiej – aspekty teoretyczne i charakterystyka zjawiska	11
1.1. Wstęp	11
1.2. Pojęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych	11
1.3. Przegląd teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych	13
1.3.1. Teoria cyklu życia produktu R. Vernona	13
1.3.2. Teoria przewag monopolistycznych	15
1.3.3. Teoria internalizacji	18
1.3.4. Teoria lokalizacji	20
1.3.5. Eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej J. H. Dunninga	21
1.3.6. Teoria poziomu rozwoju gospodarczego J. H. Dunninga	23
1.3.7. Teoria obszarów walutowych R. Z. Alibera	25
1.3.8. Teoria korzyści komparatywnych K. Kojimy	26
1.4. Aspekt lokalizacji w teoriach bezpośrednich inwestycji zagranicznych	27
1.5. Wpływ procesów integracyjnych na decyzje dotyczące lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych	30
1.6. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w krajach Unii Europejskiej – ogólna charakterystyka	30
1.7. Podsumowanie	44
Rozdział 2. Determinanty lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych	47
2.1. Wstęp	47
2.2. Czynniki wpływające na kierunki przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych	48
2.3. Klimat inwestycyjny jako determinanta bezpośrednich inwestycji zagranicznych	54
2.3.1. Klimat inwestycyjny w literaturze przedmiotu	54
2.3.2. Czynniki makroekonomiczne	57
2.3.3. Jakość instytucji	59
2.3.4. Infrastruktura	62
2.4. Przegląd badań empirycznych	66
2.4.1. Rozmiar rynku i jego wzrost	68
2.4.2. Koszt, jakość i dostępność siły roboczej	70
2.4.3. Opodatkowanie przedsiębiorstw	74
2.4.4. Odległość geograficzna i kulturowa	77
2.4.5. Ryzyko ekonomiczne i polityczne	79
2.4.6. Infrastruktura	83

2.4.7. Korzyści aglomeracji	84
2.4.8. Otwartość gospodarki	85
2.4.9. Czynniki specyficzne dla grup państw	87
2.5. Podsumowanie	88
Rozdział 3. Obciążenie podatkowe przedsiębiorstw	91
3.1. Wstęp	91
3.2. Metody pomiaru obciążenia podatkowego przedsiębiorstw	91
3.2.1. Nominalna stopa podatkowa	91
3.2.2. Miary udziałowe	92
3.2.3. Efektywne stopy podatkowe	95
3.2.4. Podsumowanie metod pomiaru obciążenia podatkowego przedsiębiorstw	107
3.3. Bódźce inwestycyjne jako czynnik wpływający na opodatkowanie przedsiębiorstw	108
3.4. Obciążenie podatkowe przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej – aspekt porównawczy	115
3.5. Podsumowanie	121
Rozdział 4. Wpływ opodatkowania przedsiębiorstw na lokalizację bezpośrednich inwestycji zagranicznych – badanie empiryczne	123
4.1. Wstęp	123
4.2. Specyfikacja modelu ekonometrycznego	124
4.3. Charakterystyka zmiennych	125
4.3.1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne	125
4.3.2. Rozmiar gospodarki kraju inwestującego i goszczącego	126
4.3.3. Odległość	126
4.3.4. Wspólna granica	127
4.3.5. Opodatkowanie przedsiębiorstw	127
4.3.6. Koszty pracy	131
4.3.7. Składniki klimatu inwestycyjnego	132
4.4. Wyniki badania empirycznego	135
4.4.1. Uwagi ogólne	135
4.4.2. Wyniki estymacji modelu bazowego	137
4.4.3. Wyniki estymacji modeli zawierających zmienne interakcyjne	141
4.5. Podsumowanie	161
Zakończenie	163
Bibliografia	167
Spis rysunków	181
Spis tabel	183
Załącznik A. Nominalne i efektywne stawki opodatkowania przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej	187
Załącznik B. Źródła danych	191

WPROWADZENIE

Dynamiczny wzrost przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ)¹ jest cechą charakterystyczną ostatnich dziesięcioleci. Skutki ich napływu dla kraju przyjmującego mogą być zarówno pozytywne, jak i negatywne, zaś ich wystąpienie zależy od wielu czynników, w tym od polityki gospodarczej kraju goszczącego. Dominuje jednak pogląd, że BIZ stanowią czynnik przyspieszający rozwój gospodarczy krajów, zwłaszcza słabiej rozwiniętych. W związku z tym wiele z nich stara się je przyciągnąć, licząc na to, że inwestorzy zagraniczni wraz z kapitałem przyniosą istotne dla rozwoju: technologię, zdolności organizacyjne, menedżerskie oraz dostęp do rynków międzynarodowych. Kraje przyjmujące BIZ rywalizują między sobą stosując różnego typu zachęty dla kapitału zagranicznego, uważając, że prowadzenie liberalnej polityki jest warunkiem niewystarczającym w obliczu mającej miejsce globalnej konkurencji o inwestycje (por. *Bezpośrednie inwestycje...* 2002, s. 62–63).

W tym kontekście istotny staje się problem zależności pomiędzy opodatkowaniem przedsiębiorstw a przepływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Zarówno w literaturze, jak i debatach publicznych wskazuje się bowiem, że kraje wykorzystują stopę opodatkowania przedsiębiorstw jako czynnik mający przyciągać BIZ. Rozszerzenie Unii Europejskiej o nowe kraje członkowskie, które stosują niższe nominalne stopy opodatkowania przedsiębiorstw w porównaniu z krajami UE-15, spowodowało wzrost zainteresowania wskazaną relacją w odniesieniu do tych grup krajów. Jednak liczba badań skupiających się na państwach Unii Europejskiej, a w szczególności uwzględniających jej wszystkich członków, jest ograniczona, co sprawia, że problematyka ta nie została w literaturze wystarczająco rozpoznana. Ponadto wyłącznie nieliczne analizy uwzględniają potencjalny efekt interakcji pomiędzy opodatkowaniem przedsiębiorstw a innymi czynnikami, w tym uwarunkowaniami składającymi się na klimat inwestycyjny. Tymczasem zgodnie ze stwierdzeniami zawartymi w publikacjach instytucji

¹ W literaturze polskojęzycznej przedmiotu stosowane są trzy typy skrótów określających bezpośrednie inwestycje zagraniczne, a mianowicie: FDI (*foreign direct investment*), ZIB (zagraniczne inwestycje bezpośrednie) oraz BIZ (bepośrednie inwestycje zagraniczne). W niniejszej pracy będzie stosowany ten ostatni, czyli BIZ.

międzynarodowych, niskie opodatkowanie przedsiębiorstw w kraju goszczącym nie jest w stanie zrekomensować niekorzystnych warunków niepodatkowych danego kraju, a w związku z tym może okazać się mało skuteczne w przyciąganiu BIZ w sytuacji, gdy inne czynniki są niesprzyjające (por.: *Tax Effects...* 2007, s. 14; Morisset 2003, s. 1).

Celem pracy jest określenie wpływu różnic w stopach opodatkowania przedsiębiorstw² pomiędzy krajami na lokalizację bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Unii Europejskiej.

Uwzględniając powyższy cel, sformułowano następujące hipotezy badawcze:

H1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne reagują na różnice w stopach opodatkowania przedsiębiorstw pomiędzy krajami. Wpływ opodatkowania na BIZ jest ujemny, tzn. niższe stopy podatkowe przyciągają inwestycje;

H2. Wrażliwość bezpośrednich inwestycji zagranicznych na różnice w stopach opodatkowania przedsiębiorstw pomiędzy krajami wzrasta wraz z poprawą klimatu inwestycyjnego w danym państwie;

H3. Reakcja bezpośrednich inwestycji zagranicznych na różnice w stopach opodatkowania przedsiębiorstw pomiędzy krajami jest uzależniona od miejsca lokalizacji inwestycji. Opodatkowanie oddziałuje silniej na BIZ w przypadku inwestycji dokonywanych w nowych krajach członkowskich w stosunku do państw UE-15.

Należy w tym miejscu poczynić uwagę na temat zastosowanej terminologii. Zgodnie z drugą hipotezą badawczą, wpływ różnic w stopach opodatkowania przedsiębiorstw na BIZ jest uzależniony od klimatu inwestycyjnego. Z formalnego punktu widzenia należałoby zapisać, że zależy od „innych składników” klimatu inwestycyjnego, bowiem pojęcie klimatu inwestycyjnego obejmuje swym zakresem także opodatkowanie przedsiębiorstw (por. np. *Klimat inwestycyjny...* 2007, s. 7–9). Użycie tego zwrotu w hipotezie badawczej mogłyby jednak, zdaniem autorki pracy, prowadzić do zmniejszenia jej czytelności i ewentualnych niejasności. Z tego powodu sformułowanie to nie zostało uwzględnione, a autorka zdecydowała się na umieszczenie niniejszego wyjaśnienia.

Dążąc do realizacji postawionego celu badawczego i weryfikacji hipotez, pracę podzielono na cztery rozdziały.

W pierwszym z nich przedstawiono różne ujęcia definicyjne pojęcia bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz wskazano definicję wykorzystywaną w pracy. W rozdziale tym dokonano także przeglądu teorii BIZ. Nacisk został położony na najczęściej wymieniane w literaturze przedmiotu koncepcje, które

² Wykorzystywane w niniejszej pracy terminy „opodatkowanie przedsiębiorstw”, „obciążenie podatkowe przedsiębiorstw”, „miara/wskaźnik opodatkowania przedsiębiorstw”, „stopa opodatkowania przedsiębiorstw” generalnie odnoszą się do podatku dochodowego od przedsiębiorstw. Omawiane miary opodatkowania przedsiębiorstw nie zawsze zawierają jednak wyłącznie czysty podatek dochodowy. Ponadto wyjątek od tej reguły znajduje się w rozdziale trzecim, przy omawianiu fiskalnych bodźców inwestycyjnych.

mogą służyć objaśnieniu struktury geograficznej BIZ. Omówiono także teorie (przewag monopolistycznych, internalizacji), które choć samodzielnie nie dają odpowiedzi na pytanie, jakie czynniki lokalizacyjne decydują o wyborze kraju goszczącego, stanowią część składową eklektycznej teorii produkcji międzynarodowej J. H. Dunninga, wyjaśniającej przestrzenne rozmieszczenie BIZ. Następnie odniesiono się do możliwości i ograniczeń wcześniej przywołanych teorii w zakresie objaśnienia struktury geograficznej bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W końcowej części rozdziału opisano kształtowanie się BIZ w krajach Unii Europejskiej. Kraje te stanowią przedmiot analizy niniejszej pracy.

W rozdziale drugim przedstawiono determinanty lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych z uwzględnieniem różnych metod ich klasyfikacji. Stosunkowo dużo miejsca poświęcono uwarunkowaniom składającym się na klimat inwestycyjny w związku z ich znaczeniem w badaniu empirycznym przeprowadzanym w pracy, jak również podkreślanym w literaturze ich rosnącym wpływem na decyzje dotyczące miejsca lokalizacji BIZ (por.: Przybylska 2008, s. 53; Hornberger, Battat, Kusek 2011, s. 1). Dokonano także obszernego przeglądu studiów empirycznych analizujących determinanty bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Skupiono się przede wszystkim na badaniach stosunkowo nowych, co było związane ze zmianami znaczenia poszczególnych determinant BIZ zachodzącymi w czasie.

Rozdział trzeci zawiera omówienie różnych wskaźników służących do pomiaru obciążenia podatkowego przedsiębiorstw. W pierwszej kolejności przedstawiono wielkości najprostsze – stopy nominalne, a następnie bardziej złożone – miary udziałowe. Szczególny nacisk położono jednak na opis najbardziej zaawansowanych wskaźników w postaci miar efektywnych. Literatura ekonomiczna oferuje wiele metod ich liczenia, a różnorodność ta sprawia, że poszczególne wskaźniki są mniej lub bardziej przystosowane do badania określonych zjawisk. W związku z tym, na podstawie przedstawionych informacji na temat poszczególnych miar, wskazano wielkości najbardziej odpowiednie do analizy zagadnienia stanowiącego przedmiot niniejszej pracy, a mianowicie: określenia wpływu różnic w stopach opodatkowania przedsiębiorstw pomiędzy krajami na lokalizację BIZ w krajach Unii Europejskiej. W rozdziale tym omówiono także zachęty inwestycyjne ze szczególnym uwzględnieniem bodźców fiskalnych, których celem jest redukcja obciążeń podatkowych zagranicznych inwestorów. Opis kształtowania się różnych miar opodatkowania przedsiębiorstw w krajach Unii Europejskiej w latach 1998–2009 zamyka rozdział trzeci.

W rozdziale czwartym przedstawiono wyniki badania empirycznego służącego weryfikacji postawionych hipotez badawczych. Analizę wpływu różnic w stopach opodatkowania przedsiębiorstw pomiędzy krajami na lokalizację bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Unii Europejskiej przeprowadzono na podstawie próby obejmującej wszystkie kraje tworzące obecnie UE-27 w latach 1998–2009. Rozszerzoną postać modelu grawitacyjnego (*augmented*

gravity model) wykorzystano w charakterze narzędzia analizy. Ujęcie to stanowi szeroko stosowaną empiryczną specyfikację dla BIZ (por.: Blonigen i in. 2007, s. 1309; Sova i in. 2009, s. 43).

Postępowanie badawcze objęło kilka etapów. Pierwszy z nich stanowi analiza wpływu różnic w opodatkowaniu przedsiębiorstw na BIZ bez uzależniania ich oddziaływania od innych czynników. Następnie model rozszerzono o efekt interakcji pomiędzy opodatkowaniem przedsiębiorstw a klimatem inwestycyjnym. Sprawdzono zatem, czy wpływ opodatkowania przedsiębiorstw na BIZ zależy od uwarunkowań tworzących klimat inwestycyjny danego kraju. Ostatni etap badania został poświęcony reakcji bezpośrednich inwestycji zagranicznych na różnice w stopach opodatkowania przedsiębiorstw w powiązaniu z miejscem lokalizacji inwestycji.

W zakończeniu odniesiono się do postawionych hipotez badawczych. Interpretacja wyników przeprowadzonego badania empirycznego pozwoliła natomiast na sformułowanie wniosków mających znaczenie dla polityki gospodarczej.

Rozdział 1

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ – ASPEKTY TEORETYCZNE I CHARAKTERYSTYKA ZJAWISKA

1.1. Wstęp

Niniejszy rozdział rozpoczyna prezentacja ujęć definicyjnych pojęcia bezpośrednich inwestycji zagranicznych wraz ze wskazaniem definicji wykorzystywanej w pracy. Następnie przedstawiono przegląd najczęściej przywoływanych w literaturze przedmiotu koncepcji teoretycznych objaśniających zjawisko bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Uwaga została skupiona na ujęciach, które mogą służyć wyjaśnieniu struktury geograficznej BIZ. Wyjątek stanowią teorie przewag monopolistycznych oraz internalizacji. Zostały one omówione z uwagi na współtworzenie przez nie eklektycznej teorii produkcji międzynarodowej J. H. Dunninga, która określa czynniki mające wpływ na wybór miejsca lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a zatem jest istotna z punktu widzenia zagadnień omawianych w pracy. Odniesiono się również do możliwości i ograniczeń przytoczonych teorii w zakresie objaśnienia przestrzennego rozmieszczenia BIZ.

W rozdziale tym scharakteryzowano także zjawisko bezpośrednich inwestycji zagranicznych w krajach Unii Europejskiej. Nacisk został położony na analizę rozmiarów i struktury geograficznej BIZ. W pracy uwzględniono informacje zarówno na temat strumieni bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jak i ich skumulowanej wartości.

1.2. Pojęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych

W literaturze brak jest jednej, ogólnie stosowanej definicji pojęcia bezpośrednich inwestycji zagranicznych, niemniej jednak różnice dotyczą raczej stopnia szczegółowości sformułowania niż treści ekonomicznej zjawiska (W e r e s a 2002, s. 7; S t a w i c k a 2007, s. 293).

P. R. Krugman i M. Obsfeld (2008, s. 163) definiują BIZ jako międzynarodowe przepływy kapitału, w wyniku których firma z jednego kraju tworzy lub rozszerza swoje filie w innym kraju. Podkreślają oni jednocześnie, że cechą wyróżniającą BIZ jest to, że pociągają za sobą nie tylko transfer zasobów, ale również prawo kontroli. Podobnie BIZ definiuje J. Witkowska (1996, s. 12), rozumiejąc pod tym pojęciem lokaty kapitału podejmowane z zamiarem uzyskania bezpośredniego wpływu na działalność przedsiębiorstwa, w którym się inwestuje, albo dostarczenie nowych środków przedsiębiorstwu, w którym inwestor ma już znaczący udział. Na aspekt kontroli zwracali uwagę w swoich pracach także: J. H. Dunning (1981, s. 30), E. Czerwieniec (1990, s. 9), E. M. Graham i P. R. Krugman (1995, s. 8–9), Ch.-A. Michalet (1997, s. 18), J. R. Hines (1999, s. 308), A. Buckley (2002, s. 94), P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski (2002, s. 119), W. Karaszewski (2004, s. 19) oraz A. Budnikowski (2006, s. 144–145). W. Karaszewski (2004, s. 19) bezpośrednie inwestycje zagraniczne określa jako lokaty kapitału dokonywane poza granicami kraju osiedlenia inwestora dla podjęcia tam działalności gospodarczej od podstaw lub nabycia praw własności do istniejącego przedsiębiorstwa w skali umożliwiającej bezpośredni udział w zarządzaniu. Autor ten zwraca uwagę na jeszcze jeden aspekt BIZ, a mianowicie, że w wyniku tego międzynarodowego obrotu kapitału następuje nie tylko transfer środków finansowych, lecz także transfer konkretnych dóbr inwestycyjnych. Są to, zdaniem Karaszewskiego, inwestycje o charakterze majątkowym, dokonywane w obce obszary gospodarki dla stworzenia stałych stosunków gospodarczych. Na przemieszczanie się czynników produkcji jako specyficzną cechę BIZ zwraca także uwagę E. Cyrson (1981, s. 157), który stwierdza, że na bezpośrednie inwestycje zagraniczne należy patrzeć jako na przemieszczający się za granicę pakiet produkcyjny, w którym kapitał nie stanowi zmiennej decydującej, lecz jedynie zmienną współtowarzyszącą. W literaturze zagranicznej fakt, że inwestycje bezpośrednie stanowią nie tylko transfer kapitału, ale także technologii, technik zarządzania, organizacji i marketingu podkreśla J. H. Dunning (1979, s. 272). Również S. Claessens (1993, s. 92) akcentuje aspekt równoległego przepływu kapitału, technologii oraz *know-how*. Z kolei w literaturze polskiej podobne stwierdzenia można znaleźć np. u E. Czerwienca (1990, s. 10), A. Stępnika i S. Umińskiego (1998, s. 7) oraz A. Budnikowskiego (2006, s. 144–145).

Można wyróżnić też grupę autorów, którzy omawiając bezpośrednie inwestycje zagraniczne podkreślają fakt, że stanowią one zewnętrzne źródło finansowania gospodarki. Należą do nich m.in.: M. Gulcz (1988, s. 116–117), A. Claessens (1993, s. 91–92) oraz K. Przybylska (1997, s. 400)¹.

Warto w tym miejscu nadmienić, że przedstawiane dotychczas w literaturze oddzielnie definicje bezpośrednich inwestycji zagranicznych rekomendowane

¹ Obszerny przegląd definicji BIZ i próbę ich klasyfikacji przedstawiła K. Przybylska (2001, s. 13–16).

przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW) oraz Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) doczekały się jednolitego brzmienia. W publikacji MFW *Balance of Payments and International Investment Position Manual* z 2009 można przeczytać, że przyjmowana przez tę instytucję definicja BIZ jest taka sama, jak czwarta wzorcowa definicja bezpośrednich inwestycji zagranicznych (*benchmark definition*) opracowana przez OECD. Wyżej wspomniane instytucje zalecają pod pojęciem BIZ rozumienie inwestycji podejmowanych przez jednostkę–rezydenta jednej gospodarki (zwanego „inwestorem bezpośrednim”) w celu uzyskania trwałego wpływu (*lasting interest*) na jednostkę gospodarczą (przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania) w innej gospodarce. Trwały wpływ oznacza istnienie długotrwałych stosunków pomiędzy inwestorem bezpośrednim a podmiotem bezpośredniego inwestowania oraz znaczny wpływ inwestora na zarządzanie przedsiębiorstwem. OECD proponuje, aby udział ten wynosił co najmniej 10% akcji zwykłych lub głosów. Następnie podkreśla, że choć nie w każdym przypadku posiadanie 10% głosów może zapewniać inwestorowi znaczący wpływ na zarządzanie przedsiębiorstwem, to nie przewiduje stosowania innych wartości progowych niż 10%, co ma na celu zachowanie pełnej zgodności danych statystycznych pomiędzy państwami² (por. *OECD Benchmark...* 2008, s. 48–49).

W badaniu empirycznym, w niniejszej pracy, zostaną wykorzystane informacje na temat BIZ pochodzące z bazy danych Eurostatu. Instytucja ta korzysta z trzeciej wzorcowej definicji bezpośrednich inwestycji zagranicznych opracowanej przez OECD, która jest w pełni zgodna z przedstawioną w publikacji MFW *Balance of Payments Manual* (Fifth Edition). W zakresie omawianym w pracy pokrywa się ona z przytoczoną powyżej czwartą wzorcową definicją. Pomiędzy tymi dwoma ujęciami występują jednak pewne różnice, szczegółowo opisane w załączniku do publikacji *OECD Benchmark...* (2008).

1.3. Przegląd teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych

1.3.1. Teoria cyklu życia produktu R. Vernona

Twórcą teorii międzynarodowego cyklu życia produktu jest M. V. Posner, który opracował ją w celu wyjaśnienia przyczyn handlu międzynarodowego (por.: C y r s o n 1981, s. 182; R y m a r c z y k 2004, s. 43; P i l a r s k a 2005, s. 21). Koncepcję tę rozwinął i wykorzystał do interpretacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych R. V e r n o n (1966, s. 190–207). Podstawę rozważań stanowi przekonanie o zróżnicowaniu technologicznym poszczególnych gospodarek, które wynika z odmiennej możliwości wypracowania oraz absorpcji nowych technologii

² Opracowana w Polsce przez NBP definicja BIZ jest zgodna z wytycznymi OECD, wynikającymi z przyjętej przez tę organizację definicji wzorcowej.

(por.: Geldner 1986, s. 86; Czerwieniec 1990, s. 29). Teoria została opracowana na podstawie obserwacji ekspansji zagranicznej amerykańskich korporacji międzynarodowych i dotyczy produktów pracooszczędnych i zaspokajających potrzeby odbiorców o wysokich dochodach (Vernon 1966, s. 193, 196). W okresie tym, w USA, dochody ludności były wysokie w porównaniu z innymi krajami. Ponadto gospodarka amerykańska charakteryzowała się relatywną obfitością kapitału oraz wysokimi kosztami pracy. Czynniki te sprzyjały wprowadzaniu innowacji technicznych, które zmniejszały nakłady pracy, a zatem ograniczały koszty produkcji. Wysokie dochody przypadające na jednego mieszkańca podnosiły natomiast prawdopodobieństwo powstania popytu na nowe rodzaje produktów konsumpcyjnych.

W pierwotnej wersji teorii wyodrębnione zostały trzy fazy cyklu życia produktu. Są to fazy produktu:

- innowacyjnego,
- dojrzałego,
- standaryzowanego.

W pierwszej fazie nowy produkt jest wytwarzany w niewielkich ilościach w kraju macierzystym innowatora i sprzedawany przede wszystkim na dużym i chłonnym rynku krajowym. Na tym etapie nie jest on standaryzowany i może podlegać licznym modyfikacjom. Wymaga to szybkiej i efektywnej komunikacji pomiędzy producentem a rynkiem (odbiorcami), jak również osobami/podmiotami odpowiedzialnymi za rozwój produktu i doskonalenie technologii. Konieczny jest także dostęp do odpowiednich czynników wytwórczych – nowoczesnych technologii, urządzeń, materiałów, wykwalifikowanej siły roboczej. Z tego powodu koszty nie odgrywają decydującej roli w kwestii lokalizacji produkcji, która jest skoncentrowana w kraju rodzimym, choć jej umiejscowienie za granicą mogłoby obniżyć koszty. Ponadto określenie kosztów związanych z produkcją w tej fazie jest trudne z uwagi na zmiany, którym podlega produkt, zaś wytwarzane dobra cechuje niska elastyczność cenowa popytu. Pod koniec fazy innowacyjnej ma miejsce niewielki eksport do krajów o podobnym, wysokim poziomie rozwoju gospodarczego, których rynek i popyt odznaczają się podobnymi cechami, jak w kraju innowatora.

W drugiej fazie cyklu życia produkt traci cechy nowości, a w miarę dojrzewania ulega coraz większej standaryzacji. Popyt na niego zwiększa się, a wzrost stopnia unifikacji produkcji prowadzi do spadku znaczenia jej elastyczności i stwarza możliwości techniczne do uzyskiwania korzyści skali poprzez produkcję masową. Ponadto wzrasta elastyczność cenowa popytu, co sprawia, że coraz większe znaczenie mają koszty produkcji. Pojawia się także zagrożenie konkurencji na rynku krajowym oraz ze strony wytwórców pochodzących z krajów dotychczas importujących produkt, którzy mogą uruchomić na rynku lokalnym produkcję podobnych dóbr. Czynniki te motywują przedsiębiorstwo do podjęcia