

Beata Glinkowska
Bogusław Kaczmarek

Zarządzanie międzynarodowe i internacjonalizacja przedsiębiorstw

Teoria i praktyka



**AKADEMIA
ZARZĄDZANIA
I FINANSÓW**



WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

Zarządzanie międzynarodowe i internacjonalizacja przedsiębiorstw

Teoria i praktyka



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

[Kup książkę](#)

Beata Glinkowska
Bogusław Kaczmarek

Zarządzanie międzynarodowe i internacjonalizacja przedsiębiorstw

Teoria i praktyka

**AKADEMIA
ZARZĄDZANIA
I FINANSÓW**



WYDAWNICTWO
UNIwersytetu
ŁÓDZKIEGO

Łódź 2016

[Kup książkę](#)

Beata Glinkowska, Bogusław Kaczmarek – Uniwersytet Łódzki, Wydział Zarządzania
Katedra Zarządzania, 90-237 Łódź, ul. Jana Matejki 22/26

RECENZENCI

Henryk Babis, Witold Kasperkiewicz

REDAKTOR INICJUJĄCY

Monika Borowczyk

REDAKTOR WYDAWNICTWA UŁ

Bogusław Pielat

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

PROJEKT OKŁADKI

Katarzyna Turkowska

Zdjęcie wykorzystane na okładce: © Depositphotos.com/pressmaster
© Depositphotos.com/ml12nan

© Copyright by Authors, Łódź 2016
© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2016

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
Wydanie I. W.07128.15.0.K

Ark. wyd. 13,0; ark. druk. 18,125

ISBN 978-83-7969-766-3
e-ISBN 978-83-7969-960-5

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
90-131 Łódź, ul. Lindleya 8
www.wydawnictwo.uni.lodz.pl
e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl
tel. (42) 665 58 63

[Kup książkę](#)

SPIS TREŚCI

Wstęp	9
--------------	----------

1

Beata Glinkowska

Procesy internacjonalizacji przedsiębiorstw	11
1.1. Geneza i rys historyczny	11
1.2. Teoretyczne aspekty procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw	15
1.3. Definicje i istota procesu internacjonalizacji	20
1.4. Modele internacjonalizacji przedsiębiorstw	25
1.5. Motywy i bariery w procesie internacjonalizacji przedsiębiorstw	50
1.6. Reasumpcja	58

2

Beata Glinkowska

Przedsiębiorstwo międzynarodowe w procesie internacjonalizacji	61
2.1. Definicje i istota	61
2.2. Formy i aspekty organizacyjno-prawne przedsiębiorstw międzynarodowych	67
2.3. Reasumpcja	86

3

Bogusław Kaczmarek

Podstawy zarządzania międzynarodowego	89
3.1. Zarządzanie międzynarodowe – zagadnienia ogólne	89
3.2. Teoretyczne podstawy i problemy zarządzania międzynarodowego	98
3.3. Wymiary zarządzania międzynarodowego	111
3.3.1. Wymiar kulturowy zarządzania międzynarodowego	113
3.3.2. Zarządzanie międzykulturowe	121
3.3.3. Etyka w przedsiębiorstwach międzynarodowych	135
3.4. Zarządzanie zasobami ludzkimi w przedsiębiorstwach międzynarodowych – wybrane elementy	139
3.5. Zarządzanie finansami w przedsiębiorstwach międzynarodowych – istota i elementy składowe rynku finansowego	164
3.5.1. Specyfika zarządzania finansowego w przedsiębiorstwach międzynarodowych	164
3.6. Wybrane elementy nadzoru właścicielskiego w przedsiębiorstwach międzynarodowych (<i>corporate governance</i>)	173
3.7. Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw międzynarodowych	178
3.8. Reasumpcja	185

4

Beata Glinkowska

Procesy internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw	187
4.1. Wpływ internacjonalizacji na strukturę organizacyjną przedsiębiorstw	187
4.2. Strategie i formy internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw	198

4.3. Studia przypadków internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw	212
4.3.1. Motywy i bariery internacjonalizacji przedsiębiorstw	212
4.3.2. Przykłady firm – analiza	222
4.4. Modele internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w praktyce	243
4.5. Budowanie relacji polskich przedsiębiorstw z partnerami zagranicznymi	247
4.6. Internacjonalizacja przedsiębiorstw z sektora MSP – kierunki rozwoju	255
4.7. Reasumpcja	262
Zakończenie	265
Bibliografia	267
International Management and Internationalization of Enterprises. Theory and Practice (Summary)	285
Spis tabel	286
Spis rysunków i wykresów	288
Informacja o autorach	289

WSTĘP

Książka poświęcona jest zagadnieniom szczególnie ważnym we współczesnej gospodarce: internacjonalizacji, wyzwaniom wynikającym z globalizacji gospodarki, formom organizacyjno-prawnym, a szczególnie przedsiębiorstwom międzynarodowym oraz zarządzaniu nimi. Gospodarka i funkcjonujące w niej przedsiębiorstwa podlegają ciągłym procesom przeobrażeń. Część tych przeobrażeń wynika z wewnętrznych potrzeb przedsiębiorstw, część zaś z nacisków zewnętrznych: rynkowych, prawnych, politycznych, koniunkturalnych, podatkowych, kulturowych i innych. Nasilająca się konkurencja na rynku krajowym i wzrastająca złożoność warunków funkcjonowania przedsiębiorstw i powiązań gospodarczych, stawiają przed przedsiębiorstwami wyzwania dotyczące zwiększenia zdolności dostosowania się organizacji, jej metod i zasad działania do zmieniających się i coraz trudniejszych warunków.

Jednym z głównych celów autorów książki jest wyjaśnienie istoty zarządzania międzynarodowego, wynikającego z perspektyw, które procesy internacjonalizacji gospodarki wyznaczają. Przedstawione analizy i badania pozwoliły na:

- zbadanie istoty internacjonalizacji oraz szans i barier, które niesie ona ze sobą;
- wskazanie pozytywnych i negatywnych skutków tworzenia różnych form organizacyjnych, a zwłaszcza przedsiębiorstw międzynarodowych;

- rozpoznanie sposobów „wchodzenia” polskich przedsiębiorstw na rynki zagraniczne;
- identyfikację barier związanych z podejmowaniem współpracy i/lub działalności poza granicami kraju macierzystego.

Drugim celem jest rozszerzenie i uporządkowanie wiedzy na temat procesów internacjonalizacji przedsiębiorstw i zarządzania przedsiębiorstwem międzynarodowym.

Wspomnianym celom została podporządkowana treść książki i jej układ, który zawarto w czterech powiązanych ze sobą rozdziałach.

W rozdziale pierwszym przedstawiono merytoryczne przesłanki procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw, jej genezę, teoretyczne podstawy, istotę, także bariery i motywy podejmowania działań „internacjonalnych”.

W rozdziale drugim, kontynuując tematykę książki, przedstawiono formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw międzynarodowych oraz istotę i przegląd definicji.

Rozdział trzeci w całości poświęcony jest procesom zarządzania w przedsiębiorstwach międzynarodowych. Szczególną uwagę skupiono na istocie zarządzania, jego wymiarach i społecznej odpowiedzialności.

Rozdział czwarty omawia przede wszystkim praktyczne aspekty internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw.

Zamierzeniem autorów jest dostarczenie Czytelnikom kompleksowej wiedzy o internacjonalizacji przedsiębiorstw oraz o teoretycznych i praktycznych aspektach zarządzania międzynarodowego. Z uwagi na ograniczenia wynikające z objętości książki, pominięto wiele szczegółowych zagadnień, ale braki te zniwelowano poprzez zamieszczenie na końcu opracowania bogatej i specjalistycznej literatury. Autorzy kontynuują badania związane z procesami internacjonalizacji przedsiębiorstw i specyfiką zarządzania przedsiębiorstwami międzynarodowymi.

1

PROCESY INTERNACJONALIZACJI PRZEDSIĘBIORSTW

1.1.

Geneza i rys historyczny

W literaturze poświęconej historii gospodarczej świata odnotowano, że już w czasach starożytnych odbywała się wymiana towarowa (barter) dokonywana przez indywidualne osoby. Następnie, w latach 1500–1850 (I faza globalizacji), określanych jako era wypraw handlowych, zaczęły rozwijać się kompanie handlowe¹, jednak to zdobycie prywatnego bogactwa było dominującym motywem kooperacji pomiędzy narodami. W tych latach kompanie często oznaczały wykorzystywanie pozycji monopolu z racji dominującego wpływu władcy na opanowanym terytorium². Po tym okresie, do roku 1914, podstawowym celem internacjonalizacji stało się poszukiwanie tańszych i prostszych źródeł surowców. Jest to czas, na który przypada ustanowienie rządów kolonialnych oraz budowa wielkich firm przemysłowych (imperiiów). Okres 1850–1914 nazwany został erą eksploracji, zależność od obcych rządów znacząco zmieniła bowiem wartości kulturowe: tradycyjne wartości kulturowe zostały osłabione, natomiast zaczęły dominować systemy i wartości kulturowe³.

W latach 1914–1945 kraje kolonialne przyznawały koncesje spółkom, które cieszyły się dużymi prerogatywami.

¹ Np. brytyjskie, holenderskie, francuskie.

² J. Czupiał, *Przedsiębiorstwo międzynarodowe*, Wyd. UE we Wrocławiu, Wrocław 2011, s. 30.

³ *Ibidem*, s. 31.

Po tym okresie nastąpiła era rewolucji narodowej (era narodowa – 1945–1970), która w krajach postkolonialnych była czasem ważnych przemian i rozwoju rynków krajowych. Siła tego okresu tkwiła w mocnej pozycji przywódców powiązanych z polityką, a także w większych możliwościach znalezienia źródeł wiedzy technicznej i kapitału. Dominującą pozycję zajęły międzynarodowe przedsiębiorstwa amerykańskie, czego powodem była głównie nienaruszona siła Stanów Zjednoczonych po II wojnie światowej w stosunku do Europy czy krajów pozaeuropejskich. Nierówny układ sił gospodarczych, który był wtedy szczególnie silnie widoczny, stał się dobrym podłożem, z którego wywodzi się geneza współczesnych korporacji wielonarodowych. A. Moraczewska jest zdania, że druga połowa wieku XX była okresem szczególnego nasilenia rozwoju przedsiębiorstw działających w co najmniej dwóch krajach⁴. Lata 60. ubiegłego wieku charakteryzowały się radykalną zmianą w postrzeganiu firm międzynarodowych. Do tego okresu wszelkie inwestycje zagraniczne prowadzone przez firmy były postrzegane jako przemieszczanie kapitału narodowego. Zjawisko to analizowano na poziomie makro⁵ i nie zastanawiano się nad przyczynami przepływu kapitału między różnymi krajami⁶. Po tym czasie firmy, które zakładały swoje filie poza granicami kraju, zaczęto traktować jako bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), które powinny być objęte szczególnym nadzorem, chociażby z powodu przepływów kapitałów finansowych i ludzkich. Od lat 70. stopniowo zmieniała się struktura inwestowania. Zniszczone wojną kraje europejskie zaczęły się intensywnie

⁴ A. Moraczewska, *Korporacje transnarodowe w procesach globalizacji*, [w:] M. Pietraś (red.), *Oblicza procesów globalizacji*, Wyd. UMCS, Lublin 2002, s. 88.

⁵ Kwestię tę wyjaśnia szczegółowo ekonomista kanadyjski S. Hymer w swojej opublikowanej w roku 1976 rozprawie doktorskiej, która stała się przełomem w postrzeganiu zagranicznych inwestycji. Zob. S. Hymer, *The International Operations of National Firms: a Study of Direct Foreign Investment*, MTT Press, Cambridge, MA. 1976.

⁶ Zob.: J. Czupiał, *Przedsiębiorstwo...*, s. 35–41.

rozwijać. Firmy europejskie i japońskie zapoczątkowały silną ekspansję, dając początek „firmom wielonarodowym krajów rozwijających się”⁷, zajmującym pozycję na rynkach o niezbyt zaawansowanych technologiach (statystycznie problem ujmując). Zmieniały się kierunki rozwoju przedsiębiorstw i wciąż narastała konkurencja między nimi, co skutkowało wzmożeniem działań związanych z poszukiwaniem szans na rynkach zagranicznych, zwłaszcza amerykańskich.

W latach 80., 90. i z początków wieku XXI, określanych jako II faza (fala) globalizacji, poprzedzona wieloma przełomowymi wydarzeniami polityczno-gospodarczymi, takimi jak transformacja systemowa w Polsce (1989), transformacja systemowa w krajach Europy Środkowowschodniej czy upadek muru berlińskiego (1991), stworzono kolejne możliwości rozwoju firm, związane z urynkowaniem gospodarki i wychodzeniem poza granice własnego kraju. Według J. Czupiała rok 2001 związany jest z upadkiem komunizmu i symbolicznie rozdziela II fazę globalizacji od fazy III⁸. Nastąpiło wtedy dynamiczne przyspieszenie procesów internacjonalizacji przedsiębiorstw. W połowie lat 80. udział przedsiębiorstw transnarodowych⁹ w tworzeniu światowej wartości dodanej sięgał około 30% PKB wszystkich urynkowanych gospodarek na świecie, przy czym przedsiębiorstwa te uczestniczyły w 75% obrotów handlowych tych gospodarek, a ich udział w wymianie technologii dokonywanej przez gospodarki rynkowe sięgał 80%¹⁰. W literaturze przedmiotu można znaleźć także dane dotyczące liczby przedsiębiorstw międzynarodowych w roku 1990 funkcjonujących ze 170 tysiącami swych

⁷ *Ibidem*, s. 31.

⁸ *Ibidem*, s. 32.

⁹ Przedsiębiorstwo transnarodowe według P. Dickensa to „organizacja, która koordynuje działalność produkcyjno-handlową (różnych jednostek, w różnych krajach) z jednego ośrodka podejmującego strategiczne decyzje”.

¹⁰ E. Czarny, J. Kleinert, *Firmy wielonarodowe w gospodarce światowej*, [w:] E. Czarny (red.), *Globalizacja od A do Z*, Wyd. NBP, Warszawa 2004, s. 236.

zagranicznych filii – było ich wówczas na świecie około 37 tys.¹¹ Trzecia fala, związana z globalizacją gospodarki trwa do chwili obecnej. Wiąże się ona z postępującymi procesami liberalizacji, demonopolizacji, deregulacji i globalizacji gospodarki światowej, ale także niestety z nawracającymi falami kryzysu, którego początek datuje się na rok 2000. Pomimo kryzysów, w roku 2004 odnotowano około 70 tys. przedsiębiorstw wielonarodowych działających za pośrednictwem blisko 690 tys. zagranicznych filii. Kapitał pozostający w posiadaniu tych przedsiębiorstw, to 9 trylionów dolarów¹². Aktualnie, wraz z ww. procesami związanymi z globalizacją i liberalizacją rynków, rozwija się zjawisko tzw. ekonomii społecznej, kładącej nacisk na rozwój kapitału ludzkiego.

G. Kołodko trafnie określa globalizację jako „grę ekonomiczną, w której pojawiają się dodatkowe szanse i dodatkowe zagrożenia”, wynikające z tego, że „otwieramy się coraz szerzej na handlowe, finansowe, inwestycyjne, kooperacyjne, polityczne i kulturowe związki z zagranicą”¹³. Analizując proces globalizacji z ekonomicznego punktu widzenia zauważa, że proces ten jest poprzedzony liberalizacją rynków, a następnie ich integracją (ryнку kapitałowego, towarowego, siły roboczej) w jeden wspólny rynek światowy¹⁴. Niektórzy autorzy są zdania, że globalizacja jest procesem daleko posuniętym (czasami nawet zbyt daleko), gdyż „zaczęła ingerować we wszystkie dziedziny życia ludzkiego”¹⁵.

¹¹ *Ibidem*, s. 14.

¹² *Ibidem*.

¹³ G.W. Kołodko, *Blaski i cienie globalizacji*. Autoryzowany stenogram. Artykuł opracowany został na podstawie specjalnego wykładu wygłoszonego na Kolegium Myśli Otwartej Ogólnopolskiej Komisji Historycznej ZSP w dniu 17 marca 2005 r., <http://www.tiger.edu.pl/kołodko/artikuly/blaski.pdf> [odczyt: 20 VII 2015].

¹⁴ *Ibidem*.

¹⁵ Zob.: D. Rodrik, *Has Globalization Gone Too Far?*, Institute for International Economics, Washington, D.C. 1997.

1.2.

Teoretyczne aspekty procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw

Powszechnie wiadomo, że globalizacja jest procesem kojarzonym z większością (jeśli nie ze wszystkimi) zmian gospodarczych i cywilizacyjnych. W różnych źródłach można odnaleźć odniesienie do pozytywów, jak i do negatywów globalizacji. Proces ten wiąże się przede wszystkim z przenikaniem się rynków, łamaniem barier i ich zacieraniem, zatem musi przynosić ze sobą zarówno pozytywy, jak i negatywy.

Proces internacjonalizacji polskich organizacji nabiera nie tylko prędkości, ale i znaczenia. J. Rymarczyk jest zdania, że szybko rozwijający się proces internacjonalizacji (umiędzynarodowienia) jest jedną z charakterystycznych cech współczesnej gospodarki¹⁶. Pierwotną jego przesłanką był handel zagraniczny traktowany jako tradycyjna forma kooperacji z zagranicą¹⁷. Organizacje w obliczu licznej konkurencji muszą, aby przetrwać, nie tylko bezustannie monitorować otoczenie, ale także szukać nowych rynków zbytu, pomysłów i innowacji. Bezustanne eliminowanie różnych barier między gospodarkami, zanikanie wielu krajowych nisz, rosnąca konkurencja na macierzystych rynkach, sprzyjają ekspansji firm na rynki zagraniczne¹⁸. Również wpływ jednolitego rynku europejskiego, zwłaszcza w branżach związanych z nowymi technologiami i innowacjami, powoduje konieczność szybkiego przystosowywania się przedsiębiorstw do nowych

¹⁶ J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, Wyd. PWE, Warszawa 1996, s. 17.

¹⁷ J. Lichtarski (red.), *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, Wyd. 4 zmienione i rozszerzone, Wyd. AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001, s. 393.

¹⁸ N. Daszkiewicz, J. Wasilczuk, P. Dominiak, *Małe i średnie przedsiębiorstwa wobec procesów integracji gospodarki światowej – teoria i metodologia badań*, [w:] P. Dominiak, J. Wasilczuk, N. Daszkiewicz (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w obliczu internacjonalizacji i integracji gospodarek europejskich. Przykłady Francji, Włoch, Czech i Polski*, Wyd. SPG, Gdańsk 2005, s. 5–7.

warunków i poszukiwania ponadnarodowych rozwiązań i możliwości¹⁹. Sprzyja temu swobodny przepływ *know-how*, kapitału, wzorców pracy i wzorców zarządzania. Zdaniem J. Misali, teorie internacjonalizacji firm stanowią element składowy szerzej rozumianej teorii międzynarodowej wymiany gospodarczej, obejmującej z kolei teorie handlu międzynarodowego i teorie międzynarodowej migracji czynników wytwórczych²⁰.

Wyjaśnienie pobudek podejmowania przez firmy różnych form zagranicznej działalności aż do funkcjonowania przedsiębiorstwa jako międzynarodowego lub globalnego nie jest łatwe, zwłaszcza że globalizacja wydaje się procesem ciągłym i niekończącym się, natomiast przedsiębiorstwa międzynarodowe i globalne są tworam i stosunkowo młodymi. Eksport i import przez całe stulecia były i są nadal „dominującą formą zagranicznego zaangażowania przedsiębiorstwa”²¹. Młoda forma funkcjonowania zagranicznego przedsiębiorstwa są bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Jest to forma, której geneza sięga kilkudziesięciu lat wstecz, a jej ranga wzrosła dopiero w ciągu ostatnich czterdziestu lat. Istotą bezpośrednich inwestycji zagranicznych są powiązania produkcyjne, w przeciwieństwie do eksportu i importu, których domeną są powiązania handlowe. Podstawą rozwoju wymiany handlowej było przekonanie, że jedynie towary mogą być poddane swobodnemu przepływowi, w przeciwieństwie do czynników produkcji (praca, ziemia, kapitał)²². Towarowa wymiana handlowa przyczyniła się także do przemieszczania czynników produkcji, jednakże w największej skali uczyniły to

¹⁹ N. Daszkiewicz, J. Wasilczuk, P. Dominiak, *Europejski sektor małych i średnich przedsiębiorstw wobec wyzwań gospodarki światowej*, [w:] P. Dominiak, J. Wasilczuk, N. Daszkiewicz (red.), *Małe i średnie przedsiębiorstwa w obliczu internacjonalizacji...*, s. 3–4.

²⁰ J. Misala, *Teorie biznesu międzynarodowego*, [w:] M.K. Nowakowski (red.), *Biznes międzynarodowy. Od internacjonalizacji do globalizacji*, Wyd. SGH, Warszawa 2005, s. 43.

²¹ J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja...*, s. 33.

²² Jest to opisane w klasycznej teorii handlu zagranicznego opartej na kosztach absolutnych A. Smitha i kosztach komparatywnych D. Ricardo.

procesy globalizacji i liberalizacji rynków. Pomimo dość swobodnego przemieszczania się wszystkich czynników produkcji między krajami, można było zaobserwować polaryzację podaży danego czynnika w poszczególnych krajach. Polaryzacja taka sprzyjała i nadal sprzyja specjalizacji krajów, co jest zachętą dla kolejnych krajów, wyspecjalizowanych w czymś innym²³.

Istotnym krokiem naprzód w kierunku wyjaśnienia procesu internacjonalizacji była teoria W. Leontiefa, zwana „Paradoksem Leontiefa”²⁴, na bazie której powstawały kolejne kierunki badawcze: pierwszy uwzględniający czynnik ludzki i czynniki naturalne w procesie przepływu czynników produkcji pomiędzy różnymi krajami; drugi – uwzględniający różnice w poziomie zaawansowania technologii²⁵. Dzięki tym teoriom można znaleźć uzasadnienie do prowadzenia inwestycji zagranicznych, jednakże dopiero teoria monopolistycznej przewagi S. Hymera i Ch. Kindlebergera daje podstawę do wyjaśnienia istoty bezpośrednich inwestycji zagranicznych²⁶. Według tej teorii firma podejmuje inwestycje zagraniczne, gdy rynki krajów są niedoskonałe i mają monopol na konkretną przewagę oraz wtedy, gdy:

- jest możliwe wykorzystanie przewagi w taki sposób, że koszty nie przekroczą przychodów;
- podejmowanie bezpośredniej produkcji jest korzystniejsze niż przekazanie licencji;
- produkcja na terenie danego kraju jest korzystniejsza niż eksport²⁷.

²³ Teoria międzynarodowego ruchu kapitału oparta na różnicach w jego oprocentowaniu stanowi podstawę wyjaśnienia dokonywania inwestycji kapitałowych (Model Heckschera–Ohlina). W: F. Heidhues, *Zur Theorie der internationalen Kapitalbewegungen*, J.C.B. Mohr (P. Siebeck), Tübingen 1969.

²⁴ W. Leontief wykazał, że Stany Zjednoczone eksportują relatywnie więcej wyrobów pracochłonnych, co przyczynia się do kształtowania się tzw. kosztów komparatywnych, czyli dających wzajemne korzyści.

²⁵ J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja...*, s. 34–35.

²⁶ Zob.: S. Hymer, *The International Operations...*

²⁷ Zob.: J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja...*, s. 35.

Kolejna, oligopolistyczna, teoria F.T. Knickerbockera, zwana też „efektem naśladownictwa”, wyjaśnia, że istnieje tendencja do koncentracji działalności w określonych gałęziach gospodarki danego kraju, atrakcyjnych np. z punktu widzenia nakładów na badania i rozwój, niewielkiej liczby konkurentów czy do chęci wykorzystania już istniejących efektów w zakresie wiedzy i doświadczeń²⁸.

Teoria obszarów walutowych R.Z. Alibera, nazywana także „efektem walutowym”, wyjaśnia, że podejmowanie inwestycji zagranicznych jest często związane z pragnieniem osiągnięcia korzyści skali i zmniejszenia kosztów poprzez zwiększenie obszaru obsługiwanego rynku (pierwsze ujęcie) oraz ze zróżnicowaną siłą waluty poszczególnych krajów, strumień inwestycji przepływa bowiem z krajów o walucie silnej do krajów o walucie słabszej²⁹. Teoria ta jest dość kontrowersyjna i często krytykowana, gdyż nie uwzględnia zróżnicowania kosztu kapitału obecnego na różnych rynkach, a działalność firm traktuje jako „jednowalutową”³⁰.

Istotnym wkładem w zrozumienie przesłanek internacjonalizacji i jej uwarunkowań oraz możliwych jej form, jest teoria lokalizacji, według której istnieją grupy czynników determinujące „wychodzenie” przedsiębiorstwa poza granice kraju macierzystego. Należą do nich czynniki o charakterze:

- instytucjonalnym i politycznym (klimat inwestowania),
- kosztowym (ceny czynników produkcji i dostęp do nich),
- rynkowym (ilość i wielkość konkurencji, dynamika rynku),
- barier handlowych (cła, licencje, normy, itp.)³¹.

Teoria ta służy do wyjaśnienia istnienia takich form internacjonalizacji, jak licencja czy handel zagraniczny, które warunko-

²⁸ F.T. Knickerbocker, *Oligopolistic Reactions and the Multinational Enterprise*, Boston, Mass. 1973; zob. też: J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja...*, s. 36.

²⁹ Zob.: J.H. Dunning (ed.), *Economic Analysis and the Multinational Enterprise*, London 1974, s. 57–60; zob. też: J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja...*, s. 40–41.

³⁰ J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja...*, s. 40–41.

³¹ *Ibidem*, s. 41.

wane są przede wszystkim korzyściami wynikającymi z dogodnej lokalizacji³².

Teoria cyklu życia produktu R. Vernona jest jedną z bardziej znanych teorii wyjaśniających przesłanki takich form, jak handel zagraniczny i bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Teoria Vernona oparta jest na założeniach, że:

- nie ma doskonałego przepływu informacji, ma on bowiem związek z kosztami i odległością,
- zdolności nabywcze konsumentów w poszczególnych krajach zależą przede wszystkim od wysokości ich dochodów,
- funkcje produktów i ich wygląd oraz jakość zależą od technologii i podlegają technologicznym zmianom,
- rozmiary produkcji określone są przez ekonomię skali³³.

Teoria H.M. Markowitza, w odniesieniu do globalizacji i internacjonalizacji zwana też „teorią portfela”, zawiera elementy poprzednich teorii. Zgodnie z nią, prowadzenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych związane jest z możliwością redukcji ryzyka z uwagi na różnicowanie strumienia płatności³⁴.

Istotą kolejnej teorii – systemów wzajemnych powiązań – jest przekonanie, że przedsiębiorstwo uzyskuje dostęp do zasobów poprzez nawiązywanie wszelkiego typu więzi i relacji: ekonomicznych, prawnych, badawczo-rozwojowych, informacyjnych, itp. W związku z tym rodzą się rozmaite formy kooperacji i współdziałania, takie jak: alianse strategiczne, fuzje, przejęcia, *leasing*, *franchising*, *joint venture* czy przedsiębiorstwo międzynarodowe. Budowanie sieci powiązań zależne jest od motywów, które skłaniają przedsiębiorstwa do wejścia w różnego rodzaju

³² P. Tesch, *Die Bestimmungsgründe des internationalen Handels und der Direktinvestition*, Berlin 1980, s. 30.

³³ R. Vernon, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, „The Quarterly Journal of Economics” 1966, vol. 80, No 2, s. 190–204; zob. też: J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja...*, s. 43–45.

³⁴ S.G. Schooppe, *Kompendium der internationalen Betriebswirtschaftslehre*, Oldenburg Verlag, Oldenburg 1982, s. 133–135.

interakcje³⁵. W analizie teorii w tym podrozdziale pominięto wiele innych teorii mikro- i makroekonomicznych. Wśród nich na uwagę zasługuje chociażby eklektyczna teoria inwestycji bezpośrednich J.M. Duninga, dość kompleksowo wyjaśniająca umiędzynarodowienie działalności, z którego wywodzą się różne formy organizacyjne i prawne funkcjonowania przedsiębiorstw³⁶.

1.3. Definicje i istota procesu internacjonalizacji

Analizując światową literaturę przedmiotu w badanym zakresie można odnaleźć wiele definicji związanych z procesem internacjonalizacji (umiędzynarodowienia)³⁷. Warto w tym miejscu podkreślić, że w Polsce pojęcia umiędzynarodowienie i internacjonalizacja używane są zamiennie. Najczęściej internacjonalizacja definiowana jest jako stopień zaangażowania firmy/sektora w działalność międzynarodową³⁸. Często także definiuje się je jako rozszerzenie działalności organizacji poprzez przejście od rynku krajowego na rynki obce³⁹. K. Przybylska jest zdania,

³⁵ A. Buckley, *Inwestycje zagraniczne*, Wyd. PWN, Warszawa 2002, s. 122–123.

³⁶ Zob.: J.H. Dunning, *Toward an Eclectic Theory International Production*, „Journal of International Business Studies” 1980, vol. 11, s. 9–3; zob. też: J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja...*, s. 47–49 oraz 55–56.

³⁷ W niniejszej pracy autorzy utożsamiają pojęcia internacjonalizacja i umiędzynarodowienie.

³⁸ J. Johanson, J.R. Vahlne, *The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Commitments*, „Journal of International Business Studies” 1977, No 8.

³⁹ G. Gierszewska, B. Wawrzyniak, *Globalizacja. Wyzwania dla zarządzania strategicznego*, Wyd. Poltext, Warszawa 2001, s. 18.