



# OSPODARKA NARODOWA

1-2  
(149-150)  
Rok XV  
styczeń-luty  
2004

Marian GORYNIA\*  
Radosław OW CZARZAK\*

## Podstawy teorii internacjonalizacji i globalizacji działalności przedsiębiorstw

### Wstęp

Niniejsze opracowanie składa się z trzech części. Część pierwsza to syntetyczne przedstawienie genezy procesów internacjonalizacji i globalizacji. W części drugiej intencją autorów jest wykazanie, że zagadnienie internacjonalizacji i globalizacji działalności przedsiębiorstw nie jest podstawowym przedmiotem zainteresowania w ramach współczesnych teorii przedsiębiorstwa. Teorie te w zasadzie nie ujmują explicite problematyki umiędzynarodowienia. Wątki internacjonalizacyjne podejmowane są w nich w sposób implicite, a wyciąganie dalej idących wniosków jest utrudnione. Okoliczność tę można uznać za słabość współczesnych teorii przedsiębiorstwa. Nie oznacza to bowiem nic innego, jak ignorowanie ważnej płaszczyzny funkcjonowania przedsiębiorstw.

Kwestia internacjonalizacji i globalizacji działalności przedsiębiorstw jest natomiast szeroko podejmowana przez liczną grupę „teorii niższego rzędu” (niższego stopnia ogólności), niejako wyspecjalizowanych w tych zagadnieniach. W ostatniej części opracowania zostanie podjęta próba zarysowania „mapy rynku” teorii traktujących o zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw. Autorzy argumentują, że najbardziej kompletną, uniwersalną i „płodną”, aczkolwiek także nie pozbawioną pewnych słabości, teorią w tym obszarze jest teoria kosztów transakcyjnych w tym jej zastosowaniu, które odnosi się do wyjaśnienia podstaw wyboru formy zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw, a w szczególności istoty zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

---

\* Autorzy są pracownikami Akademii Ekonomicznej w Poznaniu. Artykuł wpłynął do redakcji w grudniu 2003 r.

## Geneza procesów internacjonalizacji i globalizacji

Genezy internacjonalizacji i globalizacji należy poszukiwać w obrębie trzech dynamicznie sprzężonych procesów: rozwoju technologicznego, działań politycznych i prawnych oraz przemian kulturowych. Wśród głównych sił sprawczych w obszarze technologii można wskazać<sup>1</sup>:

1. rozwój technologii informatycznych, które radykalnie zwiększają szybkość, niezawodność i obniżają koszty przetwarzania i składowania informacji oraz umożliwiają m.in. cyfrowe sterowanie urządzeniami;
2. nowe technologie telekomunikacyjne pozwalające na błyskawiczne, niezależne i tanie przekazywanie informacji na dowolne odległości, za pomocą powszechnie dostępnych urządzeń wykorzystujących łącza przewodowe i bezprzewodowe;
3. usprawnienia w logistyce, które pozwalają znacznie podnieść szybkość i bezpieczeństwo przemieszczania się ludzi i towarów, przy jednoczesnym obniżaniu kosztów;
4. znaczne przyspieszenie tempa innowacji technologicznych.

Inicjatywy w sferze polityki i uregulowań prawnych przybierają formę porozumień bilateralnych lub wielostronnych dokonujących się na różnych szczeblach instytucji publicznych i pozarządowych. Wspierają one internacjonalizację i globalizację na trzy główne sposoby:

1. deregulując i liberalizując międzynarodowe przepływy dóbr i usług oraz czynników produkcji (zwłaszcza strumieni finansowych);
2. rozwijając międzynarodową techniczną i proceduralną standaryzację;
3. zwiększając międzynarodowy zasięg ochrony praw własności intelektualnej.

Wkład przemian kulturowych w procesy internacjonalizacji i globalizacji należy rozumieć jako oddziaływanie w kierunku zmniejszania różnic w preferencjach nabywców w skali międzynarodowej [Levitt, 1983, s. 92-113]. Wśród procesów przyczyniających się do ujednoczenia potrzeb nabywców należy wskazać:

1. postępującą międzynarodową konwergencję cen towarów i usług oraz wyrównywanie się parytetów siły nabywczej i poziomu życia na coraz większym obszarze globu<sup>2</sup>;
2. wzrost znaczenia mediów o zasięgu międzynarodowym (stacji telewizyjnych i radiowych, produkcji filmowych, Internetu, czasopism i gazet), które przyczyniają się do błyskawicznego rozprzestrzeniania się wiedzy o produktach, usługach i wzorach konsumpcji;

---

<sup>1</sup> Najważniejsze przemiany technologiczne leżące u źródła procesów globalizacyjnych prezentuje m.in. [Michalik, 1991].

<sup>2</sup> Dzieje się tak za sprawą długotrwałego zrównoważonego wzrostu gospodarczego w krajach rozwiniętych oraz szybkiego rozwoju gospodarek państw Azji Południowo-Wschodniej, a w ostatnim dziesięcioleciu również Ameryki Łacińskiej i Europy Centralnej. Trwały wzrost gospodarczy ciągle omija najbardziej niebezpieczne spośród krajów rozwijających się z regionu np. Afryki Subsaharyjskiej i Azji Południowo-Zachodniej.

3. wzrost międzynarodowej mobilności ludzi (możliwy dzięki zmniejszaniu barier technicznych i prawnych).

Z drugiej jednak strony nie sposób w literaturze, zwłaszcza dotyczącej globalizacji, nie zauważyć nurtu teorii fizyczno-ekonomicznych, które w oparciu o czynniki fizjologiczne i fizyczno-geograficzne argumentują, że ujednocianie rynków ma swoje naturalne granice, których nie da się przekroczyć nawet w długim horyzoncie czasowym<sup>3</sup>. Wśród determinantów trwałego zróżnicowania preferencji nabywców wskazuje się na odmienność warunków klimatycznych, ukształtowania terenu oraz wyposażenia w zasoby naturalne<sup>4</sup>. Zgodnie z tym rozumowaniem, preferencje nabywców w krajach o różnych cechach fizyczno-ekonomicznych w znacznej mierze pozostaną odmienne, nawet jeśli ich kultury pod wieloma względami się upodobnią. Trudne do podważenia argumenty teorii fizyczno-ekonomicznych, w rzeczywistości procesów internacjonalizacji i globalizacji nabierają jednak innego znaczenia. Wydaje się, że należy je raczej traktować jako użyteczne kryteria segmentacji nabywców w skali międzynarodowej, niż jako bariery w ujednocianiu się preferencji nabywców na poszczególnych rynkach narodowych.

### **Internacjonalizacja i globalizacja w świetle współczesnych teorii przedsiębiorstwa**

W ortodoksji neoklasycznej środowiskiem działania przedsiębiorstwa jest konkurencja doskonała, która zakłada atomizację rynku po stronie popytu i podaży, homogeniczność i standaryzację produktów wytwarzanych przez daną branżę, zerowe koszty tworzenia i likwidacji przedsiębiorstw, maksymalizację zysku jako jedyny motyw postępowania przedsiębiorców oraz maksymalizację użyteczności, jako motyw działania konsumentów, brak ingerencji władz w działalność gospodarczą, doskonałą podzielność i mobilność czynników produkcji, produktów oraz symetrię i bezpłatny dostęp do informacji [Kamiński, 1980, s. 96-98]. Powyższe założenia w wysokim stopniu odbiegają od rzeczywistości gospodarczej i pomijają specyfikę działania przedsiębiorstw w otoczeniu międzynarodowym. Nawet jeśli procesy globalizacyjne przyczyniają się do zmniejszania zakłóceń w funkcjonowaniu mechanizmu rynkowego w skali międzynarodowej, to rzeczywistość gospodarcza ciągle pozostaje daleka od założeń konkurencji doskonałej. I tak, na przykład przyjęcie normatywnego znaczenia stwierdzenia o maksymalizacji zysku nakłada wysokie wymagania na przedsiębiorców, niemożliwe do spełnienia nawet przy wsparciu najnowocześniejszych systemów zarządzania informacją. Postulat maksymalizacji zy-

---

<sup>3</sup> Por. np. [Douglas, Wind, 1987, s. 19-29] oraz [Segal-Horn, 1992].

<sup>4</sup> Argumentuje się, że fizjologiczne zmiany dostosowawcze w populacji mają wpływ na preferencje żywieniowe, mieszkaniowe (ogrzewanie, termoizolacja, architektura) oraz odzieżowe, co stanowi ok. 30-50% całkowitego spożycia gospodarstw domowych w gospodarkach rozwiniętych, a ok. 90% w gospodarkach na niższym szczeblu rozwoju [Parker, 1998], za: [Stonehouse, Hamill, Campbell, Puride, 2001, s. 287-289].

sku pociąga za sobą bowiem konieczność przyjęcia hipotezy pełnej racjonalności producenta, co oznacza, że decydent jest w stanie rozważyć wszystkie wchodzące w rachubę możliwości, posiada wszystkie informacje pozwalające ocenić konsekwencje wyboru wszystkich możliwości, przy czym koszt pozyskania tych informacji jest zerowy. Poza tym, decydent potrafi dokonać uporządkowania tych możliwości według określonego kryterium i uporządkowanie to jest spójne [Koenig, 1993, s. 13-19]. Równie wysokie wymagania należałoby stawiać konsumentom, przy założeniu, że jedynym motywem ich działania jest maksymalizacja użyteczności. Podobnie w przypadku założeń dotyczących doskonałej podzielności i mobilności czynników produkcji i produktów oraz symetrii i bezpłatnego dostępu do informacji<sup>5</sup>.

Dla realizacji celów niniejszego opracowania istotny jest fakt, że głównym obszarem zainteresowania teorii neoklasycznej jest funkcjonowanie mechanizmu cenowego, dzięki któremu dokonuje się alokacji zasobów w gospodarce. Pojęcie firmy używane jest w niej jedynie jako narzędzie w przyczynowych wnioskowaniach statyki porównawczej [Cyert, Hedrick, 1988, s. 60]. Firma traktowana jest jako „czarna skrzynka”, której podstawowa działalność polega na przetwarzaniu strumieni wejścia (surowce, materiały, siła robocza, usługi zewnętrzne itp.) w strumieniu wyjścia (produkty gotowe, usługi, odpady itp.) zgodnie z pewnymi relacjami technicznymi określonymi przez funkcję produkcji. Traktowanie przedsiębiorstwa jako „czarnej skrzynki”, zawęży obszar badań oraz ich empiryczny kontekst jedynie do opisu otoczenia, w jakim działa firma. Poza tym, model rynku doskonałego ma charakter statyczny i odnosi się jedynie do pewnych stanów możliwych w gospodarce rynkowej, a nie opisuje procesów przejścia od jednych stanów do innych [Gorynia, 2000/2, s. 181-185]. Kolejną ułomnością neoklasycznej teorii firmy, w kontekście realizacji celów niniejszego opracowania, jest monodyscyplinarność analizy, która wyłącza z pola badań zmienne pozaekonomiczne, instytucjonalne aspekty stosunków rynkowych oraz działania pozarynkowe. Regulacja zachowań uczestników rynku odbywa się wyłącznie poprzez mechanizm cenowy, który jest wystarczającym środkiem koordynacji działań niezależnych od siebie, izolowanych jednostek gospodarczych [Hayek, 1945]. Poza tym, przedsiębiorstwo utożsamia się z abstrakcyjnym jednoosobowym właścicielem-decydentem, małą rolę przypisując pojedynczym podmiotom i cechom je wyróżniającym [Kay, 1991, s. 57]. Co więcej, mechanizm regulacji rynku doskonałego ma charakter deterministyczny. Decyzje podmiotów gospodarczych są automatycznie warunkowane przez parametry techniczno-ekonomiczne produkcji, co spr-

---

<sup>5</sup> Można wskazać współczesne międzynarodowe rynki finansowe, zwłaszcza rynki eurowalutowe lub eurokapitałowe jako przykłady zbliżenia się do koncepcji konkurencji doskonałej ze względu na znaczną atomizację rynku po stronie popytu i podaży, standaryzację instrumentów będących w obrocie, powstrzymywanie się władz gospodarczych od ingerowania w funkcjonowanie tych rynków oraz bardzo wysoką mobilność kapitałów. Nawet jednak funkcjonowanie na tych rynkach obciążone jest koniecznością ponoszenia kosztów na utrzymanie instytucji obsługujących rynek oraz asymetrią i kosztami pozyskiwania wartościowej informacji.

wia, że rzeczywiste możliwości wyboru przedsiębiorstw są zerowe [Stigler, 1957]. W konsekwencji, poza obszarem zainteresowania teorii pozostają: proces przetwarzania zasobów, problemy organizacyjne, wewnętrzne procesy podejmowania decyzji, poszukiwania informacji, radzenia sobie w sytuacji braku informacji i niepewności itp. [Blaug, 1995, s. 235].

W związku z licznymi wskazanymi wyżej ograniczeniami, trudno mówić o przydatności neoklasykcyjnej teorii firmy do opisu, wyjaśniania i interpretacji zachowań przedsiębiorstw w warunkach internacjonalizacji i globalizacji. Podstawowe trudności wynikają z restrykcyjności założeń paradygmatu neoklasykcyjnego pozostających w sprzeczności z empiryczną obserwacją zachowań współczesnych przedsiębiorstw. Teoria neoklasykcyjna wykazuje jednak duże zdolności adaptacji, dzięki rezygnacji (całkowitej lub częściowej) z niektórych założeń i absorpcji postulatów kwestionujących te założenia. Oznacza to jednak odejście od ujęcia neoklasykcyjnego i przejście do innych teorii przedsiębiorstwa.

W ten właśnie sposób powstały menedżerskie teorie firmy, które koncentrują się na badaniu następstw rozdzielenia własności i zarządzania w przedsiębiorstwie. W takiej sytuacji na menedżerów oddziałują bowiem bodźce (nasilające się wraz z rosnącym rozproszeniem akcjonariatu) do przedkładania interesów swojej grupy (maksymalizację poziomu wynagrodzenia, prestiż płynący z władzy oraz dążenie do bezpieczeństwa zatrudnienia) nad interes właścicieli przedsiębiorstwa [Demsetz, 1983]. Prowadzone badania empiryczne wykazały, że dochody menedżerów są silniej skorelowane z obrotami, niż z zyskiem kierowanych przez nich przedsiębiorstw, zwłaszcza po uwzględnieniu wynagrodzeń pozapłacowych. Minimalny poziom zysku powinien pozwolić wypłacać dywidendy wystarczające dla utrzymania lojalności akcjonariuszy, podtrzymywania zaufania dostawcy funduszy oraz zagwarantowania przetrwania przedsiębiorstwu, nie dopuszczając do utrzymywania się sytuacji, w której maksymalizowana jest wielkość sprzedaży przy zerowej lub negatywnej zyskowności. Stąd podstawowe znaczenie podziału zysków na promocję sprzedaży i reklamę, inwestycje oraz dywidendę. Trudności z ustaleniem minimalnej wysokości zysku akceptowanej przez akcjonariuszy zmniejszają przydatność modelu do dokonywania predykcji [Gorynia, 1999/1, s. 538-540].

Na szczególną uwagę w obliczu procesów internacjonalizacji i globalizacji, zasługują postulaty menedżerskich teorii firmy dotyczące dążenia menedżerów do maksymalizowania stopy wzrostu firmy. Empiryczne badania zachowania menedżerów pozwoliły ustalić, że preferują oni awans wewnątrz firmy, w której pracują obecnie, nad zamianę zajmowanego stanowiska na podobne w przedsiębiorstwie większych rozmiarów, przy założeniu takiego samego poziomu wynagrodzenia. Stąd propozycja uznania maksymalizacji stopy wzrostu przedsiębiorstwa w długim okresie za główny motyw działania menedżerów [Marris, 1963]. Pierwsza grupa postulatów dotyczy konieczności utrzymywania jednakowych stóp wzrostu po stronie popytu (stopa wzrostu przychodów ze sprzedaży) i podaży (stopa wzrostu zasobów przedsiębiorstwa). Warunkiem rozwijania zasobów przedsiębiorstwa jest umiejętne pokonywanie barier, na które składają się:

1. malejąca stopa zysku i/lub rosnąca wartość koniecznego do zwiększania produkcji kapitału – w warunkach postępującej internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw i globalizacji na skutek szerszego rywalizowania w skali międzynarodowej szybciej topnieją stopy zysku oraz skraca się cykl życia produktów, co sprawia że w szybszym tempie rosną wymagania kapitałowe; z drugiej jednak strony wzrasta dostępność kapitału z najdogodniejszych w skali globu źródeł;
2. pogorszenie się efektywności pracy menedżerów związane ze zbyt szybką ekspansją (rozbudowa ilościowa kierownictwa firmy nie rozwiązuje w pełni problemu ze względu na dodatkowe koszty, brak doświadczenia nowych menedżerów itp.) – internacjonalizacja i globalizacja sprawiają, że znacznie wzrasta zasięg geograficzny prowadzonych analiz i/lub działań co przyczynia się do dalszego wzrostu obciążenia menedżmentu;
3. zagrożenie przejęciem przez inną firmę (wysokie tempo wzrostu oznacza zazwyczaj spadek stopy zysku, co obniża rynkową wartość firmy) – procesy umiędzynarodowienia rywalizacji konkurencyjnej dodatkowo zwiększają ryzyko przejęcia przez zwiększenie presji na rozwijanie zasięgu geograficznego działalności z jednej strony oraz dostępności krajowych rynków finansowych dla zagranicznych inwestorów z drugiej.

Postępująca internacjonalizacja i globalizacja działalności przedsiębiorstw przyczynia się zatem do zwiększenia trudności w pokonywaniu każdej ze wskazanych potencjalnych barier w trwałym wzroście firmy.

Ograniczenia możliwości wyjaśniających menedżerskich teorii firmy w warunkach gospodarki globalnej wypływają przede wszystkim z upośledzenia wzrostu firmy na drodze zwiększania geograficznego zasięgu działalności, na korzyść ekspansji przez dywersyfikację produktową oraz wzrostu koniecznych nakładów na rozwijanie nowych technologii i produktów (usług).

Następną grupę teorii przedsiębiorstwa stanowią teorie behawioralne. Wskazać można trzy najważniejsze odstępstwa teorii behawioralnej od ujęcia neoklasycznego: odejście od założenia pełnej racjonalności, na rzecz racjonalności ograniczonej i przyjęcie koncepcji decyzji satysfakcjonującej poziom aspiracji w miejsce rozstrzygnięć optymalnych [Simon, 1959], miejsce maksymalizacji zysku zajmuje koncepcja wiązki celów, które mogą zmieniać się w czasie [Cyert, March, 1963] oraz nadanie analizie zachowania przedsiębiorstwa charakteru wielodyscyplinarnego przez włączenie perspektywy m.in. socjologicznej, psychologicznej, nauk prawnych, teorii organizacji i zarządzania [Gorynia, 1998, s. 30-31].

Pomimo znacznego rozwoju technologii teleinformatycznych wspomagających procesy gromadzenia i przetwarzania informacji empiria życia gospodarczego wciąż pozostaje daleka od neoklasycznego postulatu pełnej racjonalności podejmowanych decyzji. Tym niemniej ten aspekt rozważań behawiorystów odczytać można jako podkreślenie znaczenia zaawansowanych technologicznie rozwiązań wspierających procesy decyzyjne. Najistotniejsze w obliczu postępującej internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw postulaty behawiorystów dotyczą decentralizacji i wielodyscyplinarności w badaniu zachowania

przedsiębiorstw, będącej warunkiem efektywnego tworzenia i zarządzania wiedzą. Poza tym, w związku z rosnącą zmiennością otoczenia na różnych jego poziomach oraz dynamicznych zmian w zakresie adekwatności zasobów największy sprzeciw budzi rezygnacja z prognozowania długoterminowego i podejmowania decyzji strategicznych. Niewystarczającym wydaje się także argument, że efektywniejsze ze względu na koszty pozyskiwania informacji jest reagowanie raczej na to co już zaszło, aniżeli uwzględnianie prognoz zmiany otoczenia.

Wśród najważniejszych odstępstw teorii agencji od ujęcia neoklasycznego wskazuje się na: (1) odejście od traktowania przedsiębiorstwa jako funkcji produkcji na rzecz traktowania firmy jako struktury regulacji (governance structure), gdzie podstawową jednostką analizy jest transakcja, (2) rezygnację z założenia pasywności aktorów ekonomicznych i objęcie analizą stosunków konfliktowych spowodowanych rozbieżnościami interesów, zwłaszcza pracodawców i pracobiorców, (3) rezygnację z założenia o absolutnej wyższości efektywności poszczególnych struktur regulacji, na rzecz koncepcji efektywności związanej z uwarunkowaniami sytuacyjnymi (cechami transakcji), takimi jak: częstotliwość, niepewność i specyficzność angażowanych zasobów, (4) wprowadzenie zasady ograniczonej racjonalności oraz (5) interdyscyplinarne podejście do zjawisk gospodarczych [Williamson, 1985]. Przez stosunek agencji rozumie się również wszelkie formy kooperacji [Jensen, Meckling, 1976]. W związku z brakiem możliwości ujęcia w kontrakcie wszystkich warunków umowy, istnieje zagrożenie oportunistycznymi zachowaniami podmiotów będących stronami relacji agencji. Aby ograniczyć/wyeliminować tego typu zachowania strony ponoszą określone koszty. Koszty te można zaliczyć do trzech kategorii: (1) monitorowania – nadzoru akcjonariuszy nad menedżerami, dla których ograniczenia postuluje się wykorzystanie systemu motywacyjnego, ograniczeń budżetowych, regulaminów operacyjnych, etc.; (2) zobowiązania (bonding expenditures) – dokonywane przez menedżerów dla zagwarantowania, że nie podejmą działań szkodzących właścicielom oraz dla zapewnienia, że korzyści właścicieli będą takie same, jak gdyby sami podejmowali działania oraz (3) koszty rezydualne – utracone korzyści agentów i „pryncypałów” spowodowane rozbieżnością interesów – występują nawet przy optymalnych działaniach monitoringu i zobowiązania [Gorynia, 1999/2, s. 777-782]. Teoria agencji bada również efektywność dystrybucji funkcji decyzyjnych i kontrolnych w firmie. O efektywności połączenia funkcji decyzyjnych i kontrolnych w jednych rękach (minimalizacji kosztów agencji) decyduje stopień złożoności organizacji, co najczęściej idzie w parze z jej wielkością [Demsetz, 1983]. Podobnie jak w przypadku teorii behawioralnej, postęp w zakresie organizacji i zarządzania oraz technik teleinformatycznych nie eliminuje głównych problemów, którymi zajmuje się teoria agencji. Co więcej, aby sprostać rosnącym wymaganiom międzynarodowego zasięgu prowadzenia działalności oraz w zakresie relacji cena/jakość (nowoczesność) produktów (usług), często zwiększa się liczba podejmowanych stosunków agencyjnych (m.in. porozumień kooperacyjnych). Stąd również w warunkach postępującej internacjonalizacji i globalizacji pożądana jest wnikliwa

analiza kosztów spowodowanych rozbieżnością interesów stron relacji agencji, podjęcie działań dla ich ograniczenia oraz stała troska o efektywność poszczególnych struktur regulacji.

Według teorii praw własności (TPW), formy własności i prawa jakie z nich wynikają, odgrywają podstawową rolę w zachowaniach podmiotów gospodarczych. Dzieje się tak, ponieważ są one istotnym warunkiem wyzwania inicjatywy indywidualnej oraz pozwalają mierzyć osiągnięcia poszczególnych jednostek na tle innych. TPW rozwija ujęcie neoklasyczne w następujących aspektach: (1) dopuszcza niepełną informację i niezerowe koszty transakcyjne, (2) zaznacza rolę obowiązującego systemu praw własności i praw związanych z kontraktami, w ramach których funkcjonuje firma oraz (3) uwzględnia znaczenie formy organizacyjnej przedsiębiorstwa [Demsetz, 1967]. Zgodnie z TPW asymetria informacyjna pomiędzy podmiotami sprawia, że efektywne i skuteczne wykorzystanie praw własności wymaga ponoszenia kosztów pozyskiwania, analizowania i przechowywania informacji. Podobnie zapewnienie respektowania przez inne podmioty praw własności wymaga nakładów na prawne zastrzeżenie określonej wiedzy, umiejętności, znaku towarowego, wzoru użytkowego itp. [Coase, 1937]. Oba te wskazania wydają się bardzo istotne w obliczu związanego z globalizacją wzrostu znaczenia umiejętności tworzenia, wykorzystania i ochrony wiedzy i umiejętności. Poza tym, godne uwagi w obliczu wzrostu znaczenia wiedzy organizacyjnej oraz geograficznego zasięgu prowadzonej działalności są wskazania TPW dotyczące konieczności zapewnienia silnych bodźców w oparciu o prawa własności dla menedżerów. Szczególnie ważne w obliczu postępującej internacjonalizacji i globalizacji wydaje się poruszane przez TPW zagadnienie granic firmy. Integracja firm z komplementarnymi aktywami powoduje zatem przyrost ich łącznej wartości, natomiast integracja firm z aktywami ekonomicznie niezależnymi może obniżyć ich wartość.

Teoria produkcji zespołowej (TPZ) jako przyczynę tworzenia firmy przyjmuje dążenie właścicieli poszczególnych zasobów do zwiększenia ich produktywności. Efektem takiego postępowania jest specjalizacja poszczególnych zasobów, która z kolei wymusza zachowania kooperacyjne. Kooperacja możliwa jest zarówno w strukturach rynkowych, jak i wewnątrz firmy. Firmę wyróżnia jedynie zespołowe używanie czynników produkcji oraz centralna pozycja jednej strony w kontaktowym zarządzaniu wszystkimi innymi czynnikami produkcji. Warunkiem uruchomienia produkcji zespołowej jest osiągnięcie większej wartości produkcji całkowitej wytworzonej przez zespół, niż sumy wartości, jakie mogłyby być wytworzone przez poszczególne czynniki działające oddzielnie, po powiększeniu o koszty organizowania i dyscyplinowania zespołu [Alchian, Demsetz, 1972, s. 193]. Podstawowa teza TPZ mówi, iż wykorzystanie czynników produkcji jest tym lepsze, im ich wynagrodzenie pełniej odpowiada ich produktywności. Jeżeli więc pomiar produktywności jest wadliwy, przez co korelacja pomiędzy wynagrodzeniem a produktywnością słabnie, pogarsza się ta ostatnia. [Alchian, Demsetz, 1972]. Znaczenie TPZ w dobie postępującej internacjonalizacji i globalizacji polega na wskazaniu źródeł wzmocnienia przedsiębiorstwa płynących z właściwej regulacji pracy zespołowej, kontrak-



tów z poszczególnymi pracownikami i menedżerami, systemów wynagrodzeń oraz procedur informacyjnych i monitoringu.

Zgodnie z koncepcją teorii zespołów (TZ), firma jest nie tylko narzędziem alokacji zasobów, lecz również miejscem ich kreowania. Od rynku różni ją to, że jest organizacyjną formą dla stabilnej i efektywnej kooperacji. Jednostki tworzą zespół nie w celu uporania się z oportunistycznym lub innymi niekorzystnymi działaniami wynikającymi z asymetrii informacji, lecz dla odpowiednich zachowań w niepewnym otoczeniu, co ma ułatwić właściwa struktura organizacyjna [Aoki, 1986]. Obserwując zmiany otoczenia firm związane z procesami globalizacyjnymi należy stwierdzić, iż zintensyfikowane przemiany następują w obrębie wszystkich czynników, które TZ przyjmuje jako kryteria wyboru właściwej struktury organizacyjnej. Przede wszystkim, w związku z dynamicznym wzrostem znaczenia produktów i usług intensywnych technologicznie, rosną wymagania w zakresie poziomu kompetencji zatrudnionych, nowoczesności wykorzystywanej technologii, sprawności systemów koordynacji etapów produkcyjnych oraz sposobów radzenia sobie z rosnącą zmiennością otoczenia. Stąd znaczenie tej koncepcji w badaniu zachowania się przedsiębiorstw w dobie intensywnej internacjonalizacji i globalizacji.

Teoria kosztów transakcyjnych (TKT) traktuje firmę jako strukturę regulacji, umożliwiającą minimalizację kosztów transakcyjnych, rozpatrywaną przy przyjęciu trzech założeń behawioralnych: ograniczonej racjonalności, podatności na oportunistyczne i neutralności w stosunku do ryzyka [Williamson, 1998, s. 33-35]. Siły sprawcze i mechanizmy procesów internacjonalizacji i globalizacji oddziałują na badane przez TKT czynniki decydujące o optymalnej granicy firm. Z jednej strony wzrastają konieczne nakłady na innowacje i razem z nimi poziom ryzyka, co skłania do ograniczania liczby rozwijanych kompetencji i/lub dzielenia kosztów ich rozwijania z kooperantami. Poza tym, wzrasta znaczenie wykorzystania potencjału intelektualnego i kreatywności pracowników, co w świetle TKT powinno ograniczać rozmiary firmy. Z drugiej jednak strony, dzięki nowoczesnym technologiom teleinformatycznym i automatyzacji procesów, możliwe jest zapewnienie znacznie lepszej koordynacji przy zachowaniu wysokiego poziomu elastyczności. Kolejnym istotnym z punktu widzenia realizacji celów niniejszego opracowania zagadnieniem dyskutowanym przez TKT jest forma organizacyjna korporacji<sup>6</sup>. TKT argumentuje, że zarówno forma scentralizowana „U”, jak również forma przedsiębiorstwa holdingowego „H” są nieefektywne i powodują zakłócenia swobody menedżerskiej, w miarę zwiększania się wielkości i kompleksowości firmy. Zalecana jest natomiast forma „M”, tj. struktura, która opiera się na tworzeniu wydziałów operacyjnych, zorganizowanych zgodnie z podziałem na produkty, marki i obszary geograficzne oraz zapewnieniu wsparcia przez jednostki centralne. Podkreśla się znaczenie silnych kierowników-zarządców oraz zespołów doradczych

---

<sup>6</sup> Przez korporację rozumie się przedsiębiorstwo prowadzące działalność gospodarczą, w co najmniej dwóch sektorach i/lub w co najmniej dwóch krajach podporządkowaną wspólną strategii. Przep. autorów.

i finansowych umiejscowionych w centrali, które usprawniają kontrolowanie wyników działalności oddziałów, alokację zasobów pomiędzy oddziały oraz w planowanie strategiczne. TKT podejmuje także niezmiernie istotne, w obliczu związanego z globalizacją wzrostu znaczenia wiedzy i kwalifikacji pracowników, zagadnienie kontraktów na rynku pracy.

Jak wynika z przedstawionej wyżej analizy najważniejszych grup teorii firmy, zagadnienie internacjonalizacji i globalizacji działalności przedsiębiorstw nie jest podstawowym przedmiotem zainteresowania w ramach współczesnych teorii przedsiębiorstwa<sup>7</sup>. Teorie te w zasadzie nie ujmują explicite problematyki umiędzynarodowienia. Wątki internacjonalizacyjne podejmowane są w nich w sposób implicite, a wyciąganie dalej idących wniosków jest utrudnione.

### **„Mapa rynku” teorii wyjaśniających zagraniczną ekspansję przedsiębiorstw**

Jak wynika z rozważań przeprowadzonych w części drugiej zagadnienie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw nie stanowi pierwszoplanowego przedmiotu zainteresowań żadnej współczesnej teorii przedsiębiorstwa. Tym niemniej istnieje bogaty zestaw koncepcji teoretycznych odnoszących się do tego zagadnienia. Koncepcje te mają w porównaniu z teoriami firmy bardziej wyspecjalizowany charakter i znajdują się na niższym poziomie ogólności. W tej części zarysowana zostanie panorama tych koncepcji ze zwróceniem szczególnej uwagi na teorię kosztów transakcyjnych odniesioną do zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw.

#### **Zagraniczna ekspansja przedsiębiorstw**

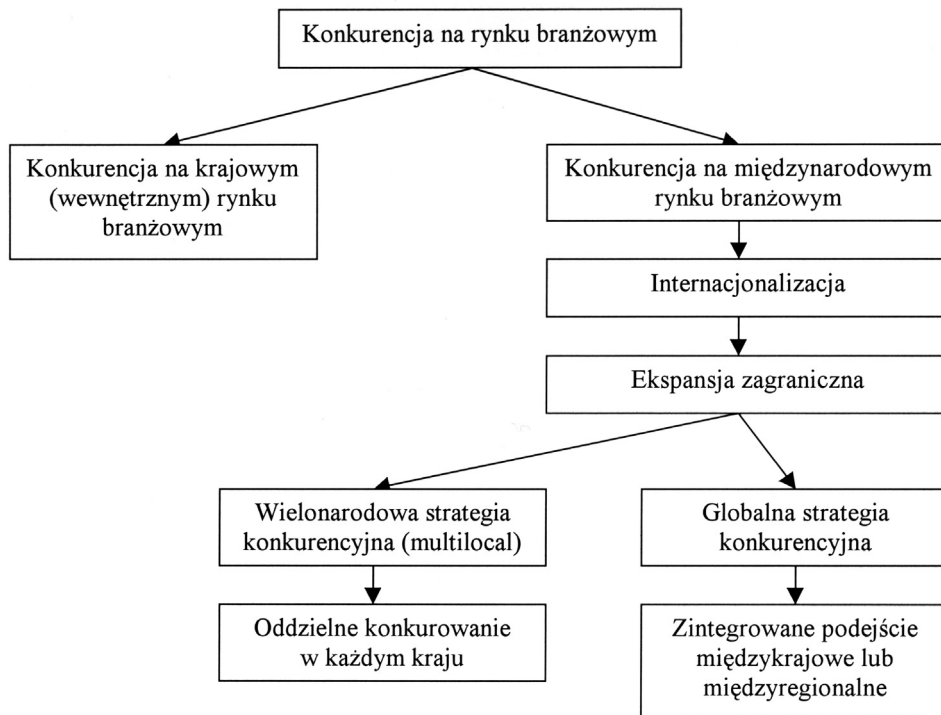
Należy wyjść od stwierdzenia, że każda firma może konkurować na krajowym (wewnętrznym) rynku branżowym (jej rywalami są wtedy zarówno firmy krajowe, jak i firmy zagraniczne-import) i/lub na międzynarodowym rynku branżowym (rysunek 2). W tym drugim przypadku możemy mówić o internacjonalizacji działalności przedsiębiorstwa lub ekspansji zagranicznej firmy. W zagranicznej ekspansji przedsiębiorstwa mogą wystąpić dwie grupy strategii: wielonarodowa strategia konkurencyjna i globalna strategia konkurencyjna [Yip, 1996]. Należy zauważyć, że wyróżnienie multilokalnej strategii konkurencyjnej i globalnej strategii konkurencyjnej ma sens nie tylko w odniesieniu do tej formy zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw, jaką są zagraniczne inwestycje bezpośrednie realizowane w formie powoływania własnych filii (tak

---

<sup>7</sup> W opracowaniu [Owczarzak, 2001] podjęto próbę uporządkowania rezultatów analizy teorii firmy w porządku poszczególnych obszarów funkcjonowania przedsiębiorstwa: struktur organizacyjnych, zarządzania produkcją, jakością i logistyką, zarządzania kadrami, zarządzania potencjałem technologicznym, zarządzania marketingiem, zarządzania finansami oraz realizowania strategii konkurencyjnych.

przyjmuje Yip), ale także do innych form internacjonalizacji, takich jak eksport czy różne kooperacyjne formy współpracy z partnerami zagranicznymi.

Rysunek 2. Konkurencja na rynku branżowym



Źródło: opracowanie własne

W ujęciu Yipa strategia globalna jest więc przeciwieństwem podejścia wielonarodowego, przy którym przedsiębiorstwo powołuje krajowe filie, dostosowujące swą działalność do lokalnych potrzeb. Podejście wielonarodowe jest często kwestionowane. Oddzielne konkurowanie w każdym kraju było konsekwencją tradycyjnego podejścia do umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstwa – wybór terytorium rynkowego w przypadku firm internacjonalizujących działalność musiał bowiem uwzględniać bariery handlowe, taryfy, kwoty importowe, odmienności w zakresie prawa, języka, upodobań i zachowań ludzi, a produkty i programy marketingowe były dostosowywane do zagranicznych potrzeb, preferencji, kultury, klimatu itp. Typowym rezultatem umiędzynarodowienia było przedsiębiorstwo realizujące w różnych krajach odmienne strategie i podejścia. Różnice te często prowadziły do osłabienia pozycji kosztowej firmy, pogorszenia jakości wyrobów oraz osłabienia siły konkurencyjnej w skali ogólnoswiatowej. Zdaniem Yipa pokonanie niedogodności stworzonych przez umiędzynarodowienie firmy z wykorzystaniem strategii multilokalnej wymaga jej globalizacji, to znaczy wprowadzenia zintegrowanego

zarządzania ogólnosiwiatowymi zasobami przedsiębiorstwa i jego przewagą konkurencyjną [Yip, 1996].

Należy zaznaczyć, że o tym, czy przedsiębiorstwa danej branży cechuje wysoka czy niska skłonność do internacjonalizacji i globalizacji decyduje charakterystyczna dla danej branży kombinacja czynników determinujących potencjał internacjonalizacyjny i globalizacyjny sektora. Są to czynniki [Yip, 1996]:

1. rynkowe (np. upodabnianie się stylów życia i gustów, pojawienie się klientów globalnych),
2. kosztowe (np. korzyści skali, przyspieszenie tempa innowacji technologicznych, postęp w dziedzinie transportu),
3. konkurencyjne (np. wzrost poziomu obrotów handlu światowego, globalne alianse strategiczne),
4. rządowe (np. znoszenie barier taryfowych i pozataryfowych, denacjonalizacja, prywatyzacja),
5. dodatkowe (np. rewolucja w informacji i komunikacji, udogodnienia w podróżowaniu).

W kontekście powyższego ważne jest to, że każda branża posiada odmienny układ czynników internacjonalizacji i globalizacji, układy te zmieniają się z upływem czasu, potencjał internacjonalizacyjny i globalizacyjny niektórych branż jest większy od potencjału innych branż i potencjał ten zmienia się z upływem czasu.

Przedstawione czynniki internacjonalizacji i globalizacji mają związek z siłami konkurencji ujętymi w znanym modelu Portera [Porter, 1992]. Przeważnie wzrost poziomu internacjonalizacji i globalizacji branży pociąga za sobą wzrost natężenia sił konkurencji:

1. wzrasta zagrożenie nowymi wejściami – następuje relatywne obniżenie barier wejścia i wyjścia,
2. zaostrza się rywalizacja między firmami już istniejącymi,
3. następuje wzrost zagrożenia przez substytuty – rozszerza się obszar, z którego substytuty mogą pochodzić,
4. globalizacja klienta wzmacnia jego siłę przetargową wobec konkurentów z danego sektora,
5. globalizacja konkurentów osłabia siłę przetargową klientów.

Dla ustalenia treści pojęcia globalizacja w odniesieniu do przedsiębiorstwa istotne znaczenie ma fakt, że strategia globalizacji na poziomie firmy ma charakter wielowymiarowy. Wymiarami są stosowane instrumenty strategiczne. Yip ujmuje te instrumenty następująco [Yip, 1996, s. 34]:

1. uczestnictwo w rynku – wybrane rynki krajowe, poziom zaangażowania, udziały w rynku,
2. produkty/usługi – stopień podobieństwa lub różnicowania na różnych rynkach,
3. lokalizacja działalności – umiejscowienie ogniw łańcucha wartości dodanej,
4. marketing – stopień uniformizacji marek, reklam i innych elementów marketingu,
5. posunięcia konkurencyjne – stopień podporządkowania globalnej strategii konkurencyjnej.

Z powyższego wynika, że globalizacja odniesiona do poziomu firmy może być stopniowalna. Można nawet zaproponować pojęcie firmy „totalnie” globalnej. Byłaby to firma globalna w maksymalnie możliwym stopniu pod każdym z wymienionych pięciu względów. Nietrudno zauważyć, że warunki firmy „totalnie” globalnej spełniałby monopol pełny w skali ogólnoswiatowej.

W tym miejscu należy zauważyć, że przedsiębiorstwo może prowadzić ekspansję zagraniczną w różnych formach. Możliwe sposoby wejścia na rynki zagraniczne daje się zakwalifikować do trzech grup:

1. eksport,
2. powiązania kooperacyjne z partnerem zagranicznym,
3. samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej.

Eksport jest najbardziej tradycyjną formą ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa. Powiązania kapitałowe z partnerami zagranicznymi to względnie długotrwałe związki gospodarcze. Mogą one przybrać kilka form:

1. kooperacja niekapitałowa,
2. kooperacja kapitałowa,
3. sojusze strategiczne (alianse strategiczne, koalicje strategiczne).

Kooperacja niekapitałowa w biznesie międzynarodowym może przyjąć kilka postaci: kontrakty licencyjne, umowy franchisingowe, kontrakty menedżerskie (kontrakty na zarządzanie, management contracts), kontrakty na inwestycje „pod klucz” oraz kontrakty na poddostawy (subcontracting).

Międzynarodowa kooperacja kapitałowa oznacza utworzenie nowego podmiotu kapitałowego, w którego kapitale udziały posiadają wspólnicy pochodzący co najmniej z dwóch krajów (international joint ventures).

Coraz częstszą formą współpracy gospodarczej w skali międzynarodowej jest zawiązywanie sojuszy strategicznych.

Samodzielne prowadzenie działalności gospodarczej w biznesie międzynarodowym wiąże się z realizacją zagranicznej inwestycji bezpośredniej przy 100% własności przedsiębiorstwa położonego za granicą.

Zestawienie powyższych ustaleń terminologicznych dotyczących globalizacji na poziomie przedsiębiorstwa i możliwych form zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw prowadzi do wniosku, że pojęcia globalnej strategii konkurencyjnej przedsiębiorstwa nie należy redukować do strategii eksportowej lub strategii prowadzenia zagranicznych inwestycji bezpośrednich, tak jak to się najczęściej świadomie lub nieświadomie czyni w literaturze przedmiotu. Atrybut globalizacji strategii można i należy odnosić także do pozostałych (innych niż eksport i zagraniczne inwestycje bezpośrednie) form ekspansji zagranicznej. Spostrzeżenie to dodatkowo komplikuje, ale i jednocześnie porządkuje, rozważania na temat globalizacji strategii konkurencyjnej przedsiębiorstwa. Mówiąc o globalizacji tej strategii należy pamiętać o uściśleniu, jakiej formy ekspansji globalizacja dotyczy, nietrudno bowiem wyobrazić sobie firmę, która globalizuje strategię w zakresie eksportu, jednocześnie nie realizując strategii globalnej w zakresie zagranicznych inwestycji bezpośrednich lub zawieranych z partnerami zagranicznymi kontraktów licencyjnych. Podsumowanie rozważań dotyczących strategii ekspansji zagranicznej firmy zawarto w tablicy 1.

Tablica 1

## Pięciowymiarowa klasyfikacja strategii ekspansji zagranicznej firmy

FORMA EKSPANSJI	ATRYBUTY STRATEGII – INSTRUMENTY STRATEGICZNE										
	Uczestnictwo w rynku		Produkty / usługi		Lokalizacja działalności		Marketing		Posięcia konkurencyjne		
	Globalne	Multi-lokalne	Globalne	Multi-lokalne	Globalna	Multi-lokalne	Globalny	Multi-lokalny	Globalne	Multi-lokalne	
1. Eksport											
2. Kooperacja											
a) Kontrakty licencyjne											
b) Umowy franchisingowe											
c) Kontrakty menedżerskie											
d) Kontrakty na inwestycje „pod klucz”											
e) Kontrakty na poddostawy											
f) Joint ventures											
g) Międzynarodowe sojusze strategiczne											
3. Filie własne											

Źródło: opracowanie własne

## Teorie wyjaśniające zagraniczną ekspansję przedsiębiorstw

Dotychczas brak jest kompletnej i spójnej teorii ujmującej międzynarodowe zachowania przedsiębiorstw. Poszukiwanie wyjaśnień zachowań przedsiębiorstw w sferze międzynarodowej może obejmować następujące dyscypliny: teorię wymiany międzynarodowej, teorię przedsiębiorstwa, teorię struktury branży (theory of industry organization), teorię zagranicznych inwestycji bezpośrednich, teorię przedsiębiorstwa wielonarodowego, teorię kapitału, teorię międzynarodowych stosunków finansowych, teorię konkurencji monopolistycznej, teorię organizacji i zarządzania oraz teorię podejmowania decyzji. Zbudowanie teorii ujmującej działalność przedsiębiorstw w przestrzeni międzynarodowej wymagałoby wyselekcjonowania i zinterpretowania założeń i twierdzeń wymienionych teorii w kontekście zachowań przedsiębiorstwa, a następnie dokonania ich syntezy. Podjęcie tego niewątpliwie fascynującego zadania wykracza jednak poza ramy niniejszego opracowania.

Teorie podejmujące zagadnienie ekspansji przedsiębiorstw w sferę biznesu międzynarodowego można zaliczyć do trzech poziomów [Otta, 1994, s. 46-47]:

1. makro,
2. mezo,
3. mikro.

Pierwotnie dominował makroekonomiczny punkt widzenia, w którym zainteresowanie badaczy skupiało się na stosunkach pomiędzy gospodarkami narodowymi. Zagadnienia związane z przedsiębiorstwem występowały na dalszym planie<sup>8</sup>. W tym nurcie należy wymienić prace takich autorów, jak: A. Smith, D. Ricardo, W. Taussig, J. Viner, G. Haberler, E. Heckscher, B. Ohlin, P.A. Samuelson, M.V. Posner, S.B. Linder<sup>9</sup>.

Mezoeconomiczny punkt widzenia występuje w pracach ekonomistów wykorzystujących modele cyklu życia produktu (R. Vernon, K. Kojima), w których uwaga zogniskowana jest na otoczeniu branżowym przedsiębiorstwa i na analizie czynników sektorowych bezpośrednio oddziaływujących na przedsiębiorstwo [Vernon, 1966]. Do tego poziomu analizy należy także zaliczyć analizy M.E. Portera, dotyczące przewagi konkurencyjnej narodów [Porter, 1990].

Z interesującego nas punktu widzenia największe znaczenie mają oczywiście teorie zaliczane do nurtu mikroekonomicznego. Teorie te można klasyfikować ze względu na różne kryteria. Pierwszym kryterium może być zakres przedmiotowy teorii, przez który można rozumieć ilość form zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw. Są teorie, które odnoszą się tylko do jednej formy ekspansji (na przykład teoria S. Hymera odnosi się do zagranicznych inwestycji bezpośrednich), ale są też teorie, które pokrywają zasięgiem analizy całość form zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw (na przykład teoria kosztów transakcyjnych). Drugie kryterium można wyprowadzić z zaproponowanej przez O.E. William-

<sup>8</sup> W sprawie ujęcia zagadnienia internacjonalizacji przedsiębiorstwa w teorii handlu międzynarodowego zob.: [Gorynia, 2000/1, s. 26-36].

<sup>9</sup> Przegląd zasygnalizowanych teorii zawarty jest np. w pracy: [Misala, 1990].

sona analitycznej mapy kontraktów, która ukazuje, jaką problematykę podejmują poszczególne nurty ekonomii w odniesieniu do funkcjonowania przedsiębiorstw (Williamson nie dokonuje rozróżnienia pomiędzy funkcjonowaniem przedsiębiorstwa w sferze krajowej i w sferze międzynarodowej) [Williamson, 1985/2, s. 24]. Na mapie tej wyróżnia się dwa główne nurty analizy kontraktów zawieranych przez przedsiębiorstwa: nurt monopolu i nurt efektywności. Analizy prowadzone w ramach nurtu monopolu odnoszą się do klientów (dźwignia monopolistyczna, dyskryminacja cenowa) lub do konkurentów (bariery wejścia, zachowania strategiczne). Analizy prowadzone w ramach nurtu efektywności dotyczą kwestii pobudzania podmiotów do działań efektywnych (prawa własności, teoria agencji) lub kosztów transakcyjnych (struktury regulacji minimalizujące koszty transakcyjne, pomiar kosztów transakcyjnych).

Wykorzystując zarysowany podział Williamsona można dokonać podziału teorii zajmujących się zagraniczną ekspansją przedsiębiorstw zaliczanych do poziomu mikroekonomicznego na dwa nurty [Otta, 1994, s. 47]:

1. nurt monopolu, zakładający, że głównym motywem międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw jest dążenie do wykorzystania pozycji monopolistycznej,
2. nurt wydajności, wiążący ten motyw z podnoszeniem efektywności działania.

W nurcie monopolu uwaga jest skupiona na wyznacznikach pozycji monopolistycznej (de facto zazwyczaj quasi-monopolistycznej) przedsiębiorstwa w jego działaniach składających się na ekspansję zagraniczną. Pozycja ta wyznaczona jest przez cechy przedsiębiorstwa internacjonalizującego działalność (skala produkcji i sprzedaży, technologia produkcji i zarządzania, goodwill itp.), przez przewagi filii nad miejscowymi konkurentami (przewagi te wynikają z dostępu filii do zasobów przedsiębiorstwa macierzystego (technologicznych, kadrowych, finansowych itp.) oraz przez międzynarodowy zakres działania (większe pole manewru w zaopatrzeniu i sprzedaży, rozłożeniu ryzyka itp.). Najbardziej reprezentatywna dla tego nurtu rozważań jest teoria S. Hymera, zgodnie z którą zagraniczna ekspansja przedsiębiorstw w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest kontynuacją krajowej ekspansji monopolistycznej za granicę [Hymer, 1976]. W nurcie monopolu mieszczą się także prace dotyczące zachowań strategicznych (konkurencja w oligopolu), podejmujące takie kwestie jak „zabezpieczanie się” w formie tzw. inwestycji krzyżowych oraz ścieżki rozwoju technologicznego (teoria akumulacji technologicznej). Ponadto wydaje się, że do nurtu monopolu można także zaliczyć rozważania M.E. Portera dotyczące przewagi konkurencyjnej, odniesione do kontekstu międzynarodowego [Porter, 1985]. Rozważania te korespondują z poglądami zawartymi w ramach teorii produkcji międzynarodowej J.H. Dunninga (zob. niżej).

W nurcie wydajności na uwagę zasługuje przede wszystkim teoria kosztów transakcyjnych (teoria internalizacji). Teoria ta kładzie nacisk na minimalizację kosztów transakcyjnych przy dokonywaniu wyboru formy ekspansji zagranicznej firmy. Do zagadnienia tego powrócimy w następnej części opracowania.

Należy wyróżnić jeszcze trzeci, kompromisowy nurt rozważań, czerpiący idee zarówno z nurtu monopolu, jak i z nurtu wydajności. Jest to tzw. teoria eklektyczna produkcji międzynarodowej J.H. Dunninga, która identyfikuje trzy



grupy czynników (przewag), motywujących firmy do dokonywania ekspansji międzynarodowej [Dunning, 1993]:

1. przewagi właściwe dla danego przedsiębiorstwa (oraz dla jego filii) – nurt monopolu,
2. przewagi wynikające z internalizacji – nurt wydajności,
3. przewagi związane z lokalizacją.

Najbardziej znane teorie dotyczące ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw to<sup>10</sup>:

1. model cyklu życia produktu w kontekście międzynarodowym – Vernona,
2. teoria oligopolu międzynarodowego,
3. teoria internalizacji,
4. eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej,
5. teoria międzynarodowej transmisji zasobów,
6. teoria horyzontów globalnych,
7. teoria konkurencji globalnej,
8. teoria geobiznesu.

### **Teoria kosztów transakcyjnych a zagraniczna ekspansja przedsiębiorstw**

Teoria kosztów transakcyjnych omówiona w drugiej części niniejszego opracowania nie podejmuje explicite kwestii międzynarodowych zachowań przedsiębiorstw. Tym niemniej stwarza ona ramy konceptualne służące do dokonania wyboru formy ekspansji zagranicznej przez firmę. W teorii kosztów transakcyjnych wybór formy ekspansji zagranicznej jest podporządkowany minimalizacji sumy kosztów produkcyjnych i transakcyjnych. Koszty transakcyjne obejmują koszty zdobycia wszelkiego rodzaju informacji potrzebnych do funkcjonowania w środowisku rynkowym, koszty prowadzenia negocjacji między partnerami wymiany i koszty przestrzegania umów. W warunkach rynku doskonałego koszty transakcyjne wynoszą zero. W warunkach rynku rzeczywistego koszty transakcyjne są dodatnie. Istnienie pozytywnych kosztów transakcyjnych wynika z niewydolności rynku jako sposobu regulacji transakcji lub innymi słowy sposobu koordynacji powiązań pomiędzy podmiotami gospodarczymi. W teorii kosztów transakcyjnych za główną przyczynę odejścia od rynku jako formy regulacji powiązań pomiędzy podmiotami gospodarczymi uważa się niewydolność rynku. Niewydolność rynku może mieć charakter naturalny (immanentny) – może na przykład wynikać z niepodatności pewnych towarów na transfer rynkowy, z asymetrii informacyjnej lub z tzw. sytuacji małych liczb. Może wystąpić także tzw. niewydolność nabyta lub strukturalna – może ona powstać na skutek zachodzenia procesów historycznych (koncentracja kapitału, przełomy technologiczne) lub jako efekt stosowania przez państwo barier administracyjnych w reglamentacji działalności gospodarczej. Rynek zawodzi w szczególności wtedy, gdy zachowania podmiotów gospodarczych cechują się ograniczoną racjonalnością i oportunistycznym<sup>11</sup>.

<sup>10</sup> Omówienie tych teorii zawarto w pracy [Gorynia, 2000/1].

<sup>11</sup> Zob. szerzej: [Gorynia, 1998, rozdział 1].

Odniesienie teorii kosztów transakcyjnych do internacjonalizacji działalności przedsiębiorstwa pozwala na przeanalizowanie kosztów transakcyjnych charakterystycznych dla wszystkich wchodzących w rachubę form zagranicznej ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw. Spektrum form instytucjonalnych wymiany (lub innymi słowy struktur regulacji transakcji) rozważanych w ramach teorii kosztów transakcyjnych mieści się między rynkiem (transakcje spot) i hierarchią (pełna internalizacja, czyli zagraniczna inwestycja bezpośrednia w formie filii własnej, na przykład w drodze nabycia lub fuzji). Coraz więcej uwagi zwraca się na analizę form pośrednich, hybrydowych, jakimi są kontrakty długoterminowe, licencjonowanie, franchising, międzynarodowe joint ventures oraz międzynarodowe sojusze strategiczne. Teoria kosztów transakcyjnych pozwala wyjaśnić okoliczności, w których dana forma instytucjonalna będzie preferowana w stosunku do innych, wchodzących w rachubę rozwiązań [Hennart, 1991, s. 98].

W literaturze przedmiotu najbardziej rozbudowane są zastosowania teorii kosztów transakcyjnych odniesione do przedsiębiorstw wielonarodowych [Buckley, Casson, 1976], [Rugman, 1981] oraz [Hennart, 1977]. Istotnym wkładem teorii kosztów transakcyjnych w tej dziedzinie jest na przykład uchwycenie odmienności motywów internalizacji w dwóch charakterystycznych strategiach dokonywania zagranicznych inwestycji bezpośrednich – strategii inwestycji horyzontalnych i strategii inwestycji pionowych. W przypadku inwestycji horyzontalnych chodzi o minimalizację kosztów transakcyjnych wynikającą z internalizacji wiedzy oraz z internalizacji reputacji. W sytuacji inwestycji pionowych korzyści wynikają z możliwości pokonania bariery specyficzności (idiosynkretycznego charakteru) inwestycji, z możliwości obniżenia kosztów kontroli jakości, kosztów doprowadzenia do transakcji rynkowych oraz kosztów nadzoru transakcji rynkowych.

Na zakończenie podjęta zostanie próba określenia zalet i wad teorii kosztów transakcyjnych odniesionej do zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw. Rozważaną teorię można podsumować w kilku punktach:

1. zaletą teorii kosztów transakcyjnych jest jej na tyle ogólny charakter, że zasięgiem analizy obejmuje wszystkie możliwe formy ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa; można więc stwierdzić, że jest to generalna teoria organizacji działalności gospodarczej pozwalająca wyjaśnić wybór pomiędzy rynkiem a hierarchią w sferze międzynarodowej aktywności przedsiębiorstwa; zalety tej nie posiada żadna inna z wymienionych wyżej teorii zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw, które charakteryzuje jednostronność i fragmentaryczność ujęcia,
2. teoria kosztów transakcyjnych nie jest teorią wyjaśniającą motywów zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw; teoria przyjmuje motywów te jako dane, nie odpowiadając na pytanie, dlaczego firmy prowadzą ekspansję zagraniczną; pole zainteresowania teorii kosztów transakcyjnych obejmuje natomiast kwestie wyboru optymalnej z ekonomicznego punktu widzenia formy międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw,
3. w praktycznych zastosowaniach tej teorii występują trudności z operacjonalizacją kosztów transakcyjnych; w ujęciu *ex ante* trudności te są spowo-

dowane niemożliwością identyfikacji wszystkich kategorii kosztów transakcyjnych oraz brakiem precyzji w szacowaniu kosztów, które udało się zidentyfikować – „Wszelkie kalkulacje są oparte na przewidywaniu przyszłości, co musi być silnie uzależnione od wiedzy zainteresowanych przedsiębiorstw na temat wybranego rozwiązania. Rozumowanie z wykorzystaniem kosztów transakcyjnych pozwala więc uzasadnić a posteriori każdy dokonany wybór organizacyjny (odwołanie się do rynku, internalizacja lub współdziałanie)” [Garrette, Dussauge, 1996, s. 63],

4. teorii kosztów transakcyjnych zarzuca się, że posiada deterministyczny charakter; w teorii tej zakłada się, że decyzje ekonomiczne są podporządkowane jednemu celowi – minimalizacji kosztów transakcyjnych; takie podejście ogranicza rolę strategicznego kierownictwa firmy; w rzeczywistości wybory dokonywane przez menedżerów nie są zorientowane tylko i wyłącznie na ten cel – kadry kierownicze starają się przede wszystkim zapewnić trwałość istnienia i konkurencyjność przedsiębiorstwa [Garrette, Dussauge, 1996, s. 63-64].

## Zakończenie

Przeprowadzona w drugiej części opracowania analiza siedmiu grup teorii firmy jednoznacznie potwierdziła, że autorzy tych koncepcji nie odnoszą się wprost do zagadnień związanych z internacjonalizacją i globalizacją działalności przedsiębiorstw. Taki stan rzeczy, w obliczu dynamicznie rosnących strumieni międzynarodowych przepływów gospodarczych, wskazuje na ograniczoną adekwatność tych koncepcji do wyjaśniania zachowań współczesnych przedsiębiorstw.

Z drugiej strony, opracowana w kolejnej części referatu „mapa rynku” bardziej szczegółowych koncepcji, doprowadziła do wniosku, że brak jest rozwiązań, które dostatecznie kompleksowo obejmowałyby teorię ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw.

Ostatecznie uznano, że bardzo obiecującym kierunkiem badań nad teoretycznymi podstawami zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw w warunkach intensywnej internacjonalizacji i globalizacji działalności jest teoria kosztów transakcyjnych. Stwierdzono, że jej główną zaletą jest to, że pozwala na objęcie analizą wszystkich form międzynarodowej ekspansji przedsiębiorstw. Wskazana koncepcja nie jest wolna od ograniczeń, które zdefiniowano, co jest jednocześnie zarysowaniem kierunków dalszych badań.

## Bibliografia

- Alchian A., Demsetz H., [1972], *Production, Information Costs and Economic Organization*, „The American Economic Review” nr 62.
- Aoki M., [1986], *Horizontal versus vertical information structure of the firm*, „The American Economic Review” nr 76 (5).
- Blaug M., [1995], *Metodologia ekonomii*, Warszawa, PWN.

- Buckley P., Casson M., [1976], *The Future of the Multinational Enterprise*, London, Macmillan.
- Coase R., [1937], *The Nature of the Firm*, „*Economica*” nr 4.
- Cyert R.M., March J.G., [1963], *A Behavioral Theory of the Firm*, New Jersey, Englewoods Cliffs, Prentice Hall.
- Cyert R., Hedrick C., [1988], *Theory of the Firm: Past, Presence and Future; An Interpretation*, w: *The Economic Theory of Organization and the Firm*, red. Cyert R., New York, London, Toronto, Sydney, Tokio, Harvester Wheatsheaf.
- Demsetz H., [1967], *Toward a Theory of Property Rights*, „*American Economic Review*” nr 5.
- Demsetz H., [1983], *The Structure of Ownership and the Theory of the Firm*, „*Journal of Law and Economics*” nr 26.
- Douglas S.P., Wind Y., [1987], *The myth of globalization*, „*Columbia Journal of World Business*”, zima.
- Dunning J.H., [1993], *Multinational Enterprises and the Global Economy*, New York, Addison-Wesley Publishing Company.
- Gabrie H., Jacquier J-L., [1994], *La théorie moderne de l'entreprise. L'approche institutionnelle*, Paris, *Economica*.
- Garrette B., Dussauge P., [1996], *Strategie aliansów na rynku*, Warszawa, Poltext.
- Gorynia M., [2000/2], *Teoria przedsiębiorstwa w okresie transformacji*, „*Ekonomista*” nr 2.
- Gorynia M., [2000/1], *Podstawy strategii w biznesie międzynarodowym*, w: K. Fonfara, M. Gorynia, E. Najlepszy, J. Schroeder, *Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym*, Poznań, Wydawnictwo AE w Poznaniu.
- Gorynia M., [1999/2], *Przedsiębiorstwo w nowej ekonomii instytucjonalnej*, „*Ekonomista*” nr 6.
- Gorynia M., [1999/1], *Przedsiębiorstwo w różnych ujęciach teoretycznych*, „*Ekonomista*”, nr 4.
- Gorynia M., [1998], *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, Poznań, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
- Hayek von F.A., [1945], *The Use of Knowledge in Society*, „*American Economic Review*” nr 4.
- Hennart J-F., [1991], *The Transaction Cost Theory of the Multinational Enterprise*, in: *The Nature of Transnational Firm*, ed. Ch.N. Pitelis, R. Sugden, London, Routledge.
- Hennart J-F., [1977], *A Theory of Foreign Direct Investment*, University of Maryland, Ph. D. dissertation.
- Hymer S., [1976], *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- Jensen M.C., Meckling W.H., [1976], *Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure*, „*Journal of Financial Economics*” vol. 3.
- Kamiński W., [1980], *Współczesna teoria dobrobytu*, Warszawa, PWE.
- Kay J., [1991], *Economics and Business*, „*The Economic Journal*” nr 101.
- Koenig G., [1993], *Les théories de la firme*, Paris, *Economica*.
- Kultys J., [1999], *Przedsiębiorstwo w procesie transformacji: rola niepewności i ryzyka*, Kraków, Akademia Ekonomiczna w Krakowie (niepublikowana rozprawa doktorska).
- Levitt Th., [1983], *The globalization of markets*, „*Harvard Business Review*”, nr 3.
- Marris R., [1963], *A Model of the Managerial Enterprise*, „*Quarterly Journal of Economics*” nr 2.
- Michalik M.B., [1991], *Kronika techniki*, wyd. I, Warszawa.
- Misala J., [1990], *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, Warszawa, PWN.
- Otta W.J., [1994], *Strategia przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych*, w: *Przedsiębiorstwo na rynku międzynarodowym*, red. T. Gołębiowski, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Owczarzak R., [2001], *Wkład współczesnych teorii firmy w wyjaśnianie zachowań przedsiębiorstw w warunkach procesów globalizacyjnych*, red. J. Bilski, T. Miziołek, *Liberalizacja stosunków ekonomicznych Polski z gospodarką światową*, Łódź, Łódzkie Towarzystwo Naukowe.
- Parker P., [1998], *Why markets will not converge*, „*Mastering Marketing*”, Londyn, Financial Times.
- Porter M.E., [1992], *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Warszawa, PWE.

- Porter M.E., [1990], *Competitive Advantage of Nations*, London, MacMillan.
- Porter M.E., [1985], *Competitive Advantage. Creating and Sustaining Competitive Superior Performance*, New York, The Free Press.
- Rugman A.M., [1981], *Inside the Multinationals: the Economics of Internal Markets*, New York, Columbia University Press.
- Segal-Horn S., [1992], *Global markets, regional trading blocs and international consumers*, „Journal of Global Marketing”, nr 5 (3).
- Simon H.A., [1959], *Theories of Decision Making in Economics and Behavioral Science*, „American Economic Review” nr 3.
- Stigler G.J., [1957], *Perfect Competition Historically Contemplated*, „Journal of Political Economy” nr 2.
- Stonehouse G., Hamill J., Campbell D., Puride T., [2001], *Globalizacja. Strategia i zarządzanie*, Warszawa, Felberg SJA.
- Vernon R., [1966], *International Trade and International Investment in the Product Cycle*, „Quarterly Journal of Economics”, nr 2.
- Williamson O.E., [1985], *Reflections on the New Institutional Economics*, „Journal of Institutional and Theoretical Economics” nr 141.
- Williamson O.E., [1985/2], *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, The Free Press.
- Williamson O.E., [1986], *Economic Organization. Firms, Markets and Policy Control*, London, Wheatsheaf Books.
- Williamson O.E., [1998], *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, Warszawa, PWN.
- Yip G.S., [1996], *Strategia globalna: światowa przewaga konkurencyjna*, Warszawa, PWE.

## **FOUNDATIONS OF THE THEORY OF INTERNATIONALISATION AND GLOBALISATION OF ENTERPRISE ACTIVITY**

### **Summary**

The analysis starts with a comprehensive presentation of underlying factors of internationalisation and globalisation processes. Next, seven groups of theories of firm are analysed, leading to a conclusion that the authors of these concepts do not address directly the issues involved with internationalisation and globalisation of enterprise activity. Internationalisation topics are taken up implicitly, and it is difficult to draw from them far-reaching conclusions. On the other hand, the issues of internationalisation and globalisation of enterprise activity are widely tackled by a numerous group of “lower-level theories” (meaning a lower level of generality), which are in a way specialised in this kind of problems. An attempt to draw up a “market map” of theories explaining foreign expansion of enterprises is covered by the following part of the study. The transaction cost theory has been found to be a very promising line of studies on theoretical foundations of foreign expansion of enterprises in conditions of intensive internationalisation and globalisation of activities. Its main advantage is that it allows to cover all forms of international expansion of enterprises with an analysis. The mentioned concept has certain drawbacks, which have been identified. At the same time, this allows to outline directions for further studies.