

Sprawy Międzynarodowe

4 1988



KOMITET REDAKCYJNY:

Remigiusz Bierzanek
Michał Dobroczyński (redaktor naczelny)
Ryszard Markiewicz
Wojciech Multan
Jerzy M. Nowak
Stanisław Parzymies
Maciej Perczyński
Jerzy Prokopczuk
Bogumił Rychłowski
Barbara Sikorska (sekretarz redakcji)

Adres redakcji:

Polski Instytut Spraw Międzynarodowych
00-950 Warszawa, ul. Warecka 1 a
tel. 27-83-88
skr. poczt. nr 1000

Adres administracji:

00-866 Warszawa, ul. Noakowskiego 14
tel. 25-72-93

PL ISSN 0038-853X

Nr indeksu 37631

Sprawy Międzynarodowe



Miesięcznik

Zeszyt 4 (414)
1988 • Rok XLI
WARSZAWA

Autorami artykułów i studiów są:

dr hab. Bogumił Rychłowski — profesor w Polskim Instytucie Spraw Międzynarodowych

mgr Adam Filippowski — publicysta

dr Jan Woroniecki — doradca Ministra Spraw Zagranicznych

dr Andrzej Krasoń — adiunkt w Polskim Instytucie Spraw Międzynarodowych

mgr Paweł Samecki — starszy asystent w Instytucie Ekonomii Politycznej Uniwersytetu Łódzkiego

dr Julian Sutor — radca Ambasady Polskiej Rzeczypospolitej Ludowej w Brukseli

dr Krzysztof Szczepanik — adiunkt w Instytucie Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego

dr Roman Kuźniar — adiunkt w Instytucie Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Warszawskiego

Nakład 3 760 egz. Ark. wyd. 19,75. Ark. druk. 10,5. Oddano do składu w lutym 1988 r.

Podpisano do druku w kwietniu 1988 r. Druk ukończono w maju 1988 r.

Frasowe Zakłady Graficzne RSW „Prasa-Książka-Ruch”, W-wa, ul. Smolna 10/12. Zam. 118. U-5.

SPIS TREŚCI

ARTYKUŁY • STUDIA

Bogumił Rychłowski: Europa w koncepcji powszechnego systemu bezpieczeństwa	7
Adam Filippowski: Stosunki polsko-chińskie w latach osiemdziesiątych	29
Jan Woroniecki: Ewolucja w podejściu ZSRR do inwestycji zagranicznych	43
Andrzej Krasoń: Techniczno-ekonomiczne aspekty SDI	57
Paweł Samecki: Polityka ekonomiczna Stanów Zjednoczonych wobec krajów rozwijających się	69
Julian Sutor: Stosowanie sankcji prawnomiędzynarodowych	83
Krzysztof Szczepanik: Ewolucja funkcji Włoch w ramach południowej flanki NATO	93
Roman Kuźniar: Współzależność jako prawidłowość stosunków międzynarodowych	109

MATERIAŁY • PRZEGLĄDY

Mieczysława Zdanowicz: Agencja Narodów Zjednoczonych dla Pomocy Uchodźcom Palestyńskim na Bliskim Wschodzie — UNRWA	127
Marian Gorynia: Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako forma internacjonalizacji przedsiębiorstwa	135

RECENZJE • OMÓWIENIA

Danuta Hübner: Międzynarodowe uwarunkowania rozwoju gospodarczego (Jerzy Skuratowicz)	147
Wilhelm Ersil: Aussenpolitik der BRD 1949—1969 (Mieczysław Tomala)	149
Karl P. Sauvant: International Transactions in Services. The Politics of Transborder Data Flows (Jan Monkiewicz)	151
Lannigje Betten: The Incorporation of Fundamental Rights in the Legal Order of the European Communities (Piotr Daranowski)	153
Omówienia	155
KRONIKA WYDARZEŃ MIĘDZYNARODOWYCH	161
Z działalności PISM	165

СОДЕРЖАНИЕ

СТАТЬИ • ИССЛЕДОВАНИЯ

Богумил Рыхловски: Европа в концепции всеобъемлющей системы безопасности	7
Адам Филипповски: Польско-китайские отношения в восьмидесятих годах	29
Ян Воронетки: Эволюция в подходе СССР к заграничным инвестициям	43
Анджей Красонь: Техническо-экономические аспекты СОВИ	57
Павел Самецки: Экономическая политика Соединенных Штатов по отношению к развивающимся странам	69
Юлиан Сутор: Применение международно-правовых санкций	83
Кжиштоф Щепаник: Эволюция функции Италии в рамках южного фланга НАТО	93
Роман Кузьняр: Взаимозависимость закономерностью в международных отношениях	109

МАТЕРИАЛЫ • ОБЗОРЫ

Мечислава Зданович: Агентство ООН по Трудоустройству и Оказанию Помощи Палестинским Беженцам на Ближнем Востоке	127
Мариян Горыня: Заграничные непосредственные инвестиции — форма интернационализации предприятия	135

РЕЦЕНЗИИ И СПРАВКИ О КНИГАХ

Danuta Hübner: Międzynarodowe uwarunkowania rozwoju gospodarczego (Ежи Скуратович)	147
Wilhelm Ersil: Aussenpolitik der BRD 1949—1969 (Мечислав Томалья)	149
Karl P. Sauvant: International Transactions in Services. The Politics of Transborder Data Flows (Ян Монкевич)	151
Lannigje Betten: The Incorporation of Fundamental Rights in the Legal Order of the European Communities (Петр Дарановски)	153
Справки о книгах	155
ХРОНИКА МЕЖДУНАРОДНЫХ СОБЫТИЙ	161
Из деятельности ПИМВ	165

CONTENTS

ARTICLES • STUDIES

Bogumił Rychłowski: Europe in the Concept of General Security System	7
Adam Filippowski: Polish-Chinese Relations in the 1980s	29
Jan Woroniecki: Evolution of the USSR's Approach to Foreign Investments	43
Andrzej Krasoń: Technological and Economic Aspects of SDI	57
Paweł Samecki: U.S. Economic Policy towards the Developing Countries	69
Julian Sułtor: Application of International Sanctions	83
Krzysztof Szczepanik: Evolution of Italy's Function within the NATO Southern Flank	93
Roman Kuźniar: Interdependence as a Rule of International Relations	109

MATERIALS • REVIEWS

Mieczysława Zdanowicz: United Nations Relief and Works Agency for Palestinian Refugees in the Near East — UNRWA	127
Marian Gorynia: Direct Foreign Investments as a Form of Internationalizing the Enterprise	135

BOOK REVIEWS • NOTES

Danuta Hübner: Międzynarodowe uwarunkowania rozwoju gospodarczego (Jerzy Skuratowicz)	147
Wilhelm Ersil: Aussenpolitik der BRD 1949—1969 (Mieczysław Tomala)	149
Karl P. Sauvant: International Transactions in Services. The Politics of Transborder Data Flows (Jan Monkiewicz)	151
Lannigje Betten: The Incorporation of Fundamental Rights in the Legal Order of the European Communities (Piotr Daranowski)	153
Notes	155
CHRONICLE OF INTERNATIONAL EVENTS	161
Activities of the Polish Institute of International Affairs	165

TABLE DES MATIERES

ARTICLES • ETUDES

Bogumił Rychłowski: L'Europe dans la conception du système général de sécurité	7
Adam Filippowski: Les relations polono-chinoises dans les années quatre-vingts	29
Jan Woroniecki: L'évolution de l'attitude soviétique envers les investissements étrangers	43
Andrzej Krasoń: Aspects techniques et économiques de l'IDS	57
Paweł Samecki: La politique économique des Etats-Unis envers les pays en voie de développement	69
Julian Sutor: L'application des sanctions juridiques internationales	83
Krzysztof Szczepanik: L'évolution de la fonction d'Italie dans le cadre du flanc sud de l'OTAN	93
Roman Kuźniar: Interdépendance en tant que règle des relations internationales	109

MATERIAUX • REVUES

Mieczysława Zdanowicz: L'Office de Secours et de Travaux des Nations Unies pour les Réfugiés de Palestine dans le Proche-Orient	127
Marian Gorynia: Les investissements étrangers directs en tant que forme d'internationalisation de l'entreprise	135

CRITIQUES • NOTES

Danuta Hübner: Międzynarodowe uwarunkowania rozwoju gospodarczego (Jerzy Skuratowicz)	147
Wilhelm Ersil: Aussenpolitik der BRD 1949—1969 (Mieczysław Tomala)	149
Karl P. Sauvant: International Transactions in Services. The Politics of Transborder Data Flows (Jan Monkiewicz)	151
Lannigje Betten: The Incorporation of Fundamental Rights in the Legal Order of the European Communities (Piotr Daranowski)	153
Notes	155
CHRONIQUE DES EVENEMENTS INTERNATIONAUX	161
Activité de l'Institut Polonais des Affaires Internationales	165

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie jako forma internacjonalizacji przedsiębiorstwa

Marian Gorynia

W literaturze ekonomicznej dotyczącej zagranicznych inwestycji bezpośrednich wyodrębnić można dwie tradycyjne perspektywy badawcze: mikro i makro. Pierwsza perspektywa badawcza za podstawową jednostkę obserwacji przyjmuje przedsiębiorstwo, wychodząc z założenia, że międzynarodowa działalność gospodarcza w rzeczywistości realizowana jest na poziomie firm. W ramach drugiej perspektywy badawczej uwaga koncentruje się wokół zagregowanych wielkości inwestycji bezpośrednich w ujęciu kraj—kraj, często w rozbiciu na poszczególne branże. Podejmowane są także analizy regulacji z dziedziny polityki gospodarczej prowadzonej przez rządy, wpływających na zagraniczne inwestycje bezpośrednie.

Obydwa podejścia mają liczne zalety, a jednocześnie nie są wolne od pewnych ograniczeń. Dlatego należy je uznać raczej za komplementarne niż konkurencyjne. Ich przydatność zależy przede wszystkim od celu badania. Jeśli celem jest wyjaśnienie mechanizmu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, to uzasadnione jest skoncentrowanie uwagi na przedsiębiorstwie jako podmiocie gospodarczym, który podejmuje decyzje dotyczące ekspansji zagranicznej. Wyjaśnienie motywów i następstw podejmowania przez przedsiębiorstwa zagranicznych inwestycji bezpośrednich ma nie tylko znaczenie poznawcze, ale może być również przydatne w prowadzeniu polityki gospodarczej.

W literaturze podejmującej zagadnienie zagranicznych inwestycji bezpośrednich występują jako równoprawne obydwie wymienione perspektywy badawcze.

Pojęcie internacjonalizacji firmy

Wśród specjalistów zajmujących się problematyką międzynarodowej aktywności przedsiębiorstw szeroko przyjęło się ujęcie internacjonalizacji firmy jako procesu¹. Proces ten składa się z kilku faz — skrajne stanowią: działalność firmy wyłącznie na rynku wewnętrznym i penetracja rynku zagranicznego w formie inwestycji bez-

¹ P.J. Buckley: *Managing Multinational Organisations*. W: *The Economic Management of the Firm*. Totawa, New Jersey 1984, s. 325.

pośrednich, pośrednie zaś to: sprzedaż licencji zagranicznemu kontrahentowi, eksport za pośrednictwem agenta lub dystrybutora, sprzedaż na ryku zagranicznym poprzez reprezentanta lub własny oddział sprzedaży, pakowanie i/lub montaż wyrobów w kraju sprzedaży.

Koncepcja procesu internacjonalizacji zwraca uwagę na systematyczne zwiększanie zakresu ryzyka podejmowanego przez firmę w poszczególnych fazach. Przedsiębiorstwa niechętnie podejmują jednorazowo duże ryzyko i dlatego wolą wchodzić na rynek zagraniczny etapami, wykorzystując w danej fazie efekty uczenia się. Rozumowanie powyższe, zgodne z logiką wnioskowania dedukcyjnego i podbudowane wynikami niektórych badań empirycznych², skłania niekiedy do formułowania dyrektywy praktycznej — firma mająca zamiar dokonać inwestycji zagranicznych powinna najpierw przejść przez wcześniejsze fazy internacjonalizacji w celu należytego poznania warunków działania w wybranym kraju. Doświadczenie wielu przedsiębiorstw uczy jednak, że prawidłowość ta nie ma charakteru bezwzględnie obowiązującego, a traktowanie jej jako takiej mogłoby niekiedy ograniczać szybką ekspansję przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych.

W świetle powyższych ograniczeń rozumienia internacjonalizacji jako procesu zaproponować można inną jej interpretację, zgodnie z którą internacjonalizacja to ogół zachowań przedsiębiorstwa w sferze zagranicznej. W tym ujęciu funkcjonowanie firmy w dziedzinie zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest częścią zachowania przedsiębiorstwa w skali międzynarodowej. Nie sugeruje się w ten sposób ani celu internacjonalizacji (zagraniczne inwestycje bezpośrednie), ani przyjmowanej hipotetycznie za właściwą sekwencji stadiów internacjonalizacji. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie są więc nie tyle najwyższą fazą procesu internacjonalizacji, ile jedną z możliwych form internacjonalizacji.

Paradygmat zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Należy wskazać na brak zgodności wśród badaczy co do treści paradygmatu zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Rozbieżność opinii dotyczy zarówno kwestii, jakie pytania dotyczące tej problematyki są istotne zarówno z naukowego punktu widzenia, jak i sposobu formułowania hipotez i technik ich weryfikacji. Znaczne różnice występują już we wstępnym etapie budowania teorii, etapie przyjęcia określonej wizji zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Skrajne możliwości dają się ująć następująco: z jednej strony zagraniczne inwestycje bezpośrednie są przejawem racjonalnej postawy przedsiębiorstw, które wobec niedoskonałości rynku prowadzą w ten sposób działalność zmierzającą do optymalnej alokacji zasobów, z drugiej zaś — zagraniczne inwestycje bezpośrednie są narzędziem eksploatacji jednych krajów przez drugie. Występuje ponadto duża liczba wizji pośrednich. Jest oczywiste, że w zależności od przyjętej wizji podzielone mogą być zdania na temat tego, co naukowo istotne, a co drugorzędne w badaniu zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Brak jednomyślności co do treści paradygmatu zagranicznych inwestycji bezpośrednich sprawia, że istniejące wyjaśnienia teoretyczne tego zjawiska są bardzo

² Zob. na przykład G.B. Newbould, P.J. Buckley, J.C. Turwell: *Going International — The Experience of Smaller Companies Overseas*. New York 1978.

zróznicowane. Poszczególni badacze, zazwyczaj w dość arbitralny sposób, określają interesujące ich aspekty zagranicznych inwestycji bezpośrednich i pod tym względem prowadzą badania. W konsekwencji duża liczba koncepcji występujących w literaturze z trudem poddaje się uporządkowaniu, gdyż ich twórcy analizowali zjawisko często z zasadniczo odmiennych pozycji. Okoliczność ta w poważnym stopniu utrudnia możliwości kumulacji wiedzy, a co ważniejsze, sprawia, iż brak teorii mającej syntetyczny, a zarazem wyczerpujący charakter.

Warto więc zastanowić się, jaki jest minimalny zestaw pytań, które powinien objąć paradygmat zagranicznych inwestycji bezpośrednich i na które powinny odpowiedzieć prace badawcze w tym zakresie. Wydaje się, że zestaw ten mógłby obejmować następujące kwestie:

- jakie są motywy zagranicznych inwestycji bezpośrednich?
- jakie przedsiębiorstwa dokonują zagranicznych inwestycji bezpośrednich?
- jakimi kryteriami kierują się przedsiębiorstwa dokonując wyboru inwestycji zagranicznych spośród innych form internacjonalizacji (innymi słowy, jakie kryteria decydują o wyborze ścieżki wejścia na rynek zagraniczny)?
- jak wygląda proces podejmowania decyzji o zagranicznych inwestycjach bezpośrednich?
- jak przedstawiają się zagraniczne inwestycje bezpośrednie w ujęciu dynamicznym?
- jakie są kryteria wyboru miejsca lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich?

Przedsiębiorstwo w koncepcjach zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Poniższy przegląd koncepcji zagranicznych inwestycji bezpośrednich nie jest ich wyczerpującym omówieniem, ale ogranicza się do ustalenia, które z problemów składających się na postulowany paradygmat podejmuje dana koncepcja. Ocena poszczególnych koncepcji dotyczyć powinna zarówno zakresu podejmowanych zagadnień, jak i wnikliwości ich potraktowania. Należy wskazać, że wśród autorów zajmujących się zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi brak zgodności co do nazewnictwa i klasyfikacji poszczególnych koncepcji. Stanowi to dodatkową trudność przy ich omawianiu.

Jedną z możliwości pogrupowania tych koncepcji stanowi ich podział na dwie grupy:

- koncepcje zmierzające z założenia do fragmentarycznego wyjaśnienia zjawiska zagranicznych inwestycji bezpośrednich — obejmują one jeden lub kilka wybranych aspektów tego zjawiska;
- koncepcje mające ambicje syntetycznego ujęcia i wyjaśnienia całościowego zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Druga możliwość — to uporządkowanie koncepcji zagranicznych inwestycji bezpośrednich w zależności od tego, czy skupiają one uwagę na stronie realnej procesów gospodarczych, czy na stronie finansowej.

Trzeci sposób klasyfikacji opierać się może na kryterium poziomu analizy, na jakim koncentruje uwagę dana koncepcja. Najczęściej przyjmowane poziomy analizy to przedsiębiorstwo, branża i gospodarka narodowa.

1. Model cyklu życia produktu. W kontekście międzynarodowym model ten zastosowany został przez R. Vernona³. W jego ujęciu cykl życia produktu obejmuje trzy fazy. W fazie pierwszej impulsem do wprowadzenia i rozwoju nowego produktu jest istnienie sprzyjającej sytuacji na rynku, tzn. występuje zapotrzebowanie klientów oraz określony poziom dochodów, umożliwiający pokrycie wydatków na zakup nowego wyrobu. Możliwość rozpoznania przez przedsiębiorstwo korzystnej sytuacji na rynku jest największa w kraju działania firmy. Powstanie nowego produktu jest rezultatem prac badawczo-rozwojowych prowadzonych przez przedsiębiorstwo. W fazie tej występuje konieczność ścisłej integracji funkcji kreowania produktu, produkcji i marketingu, stąd wskazane jest, aby produkcja i sprzedaż miała miejsce w tym samym kraju. W końcu fazy pierwszej firma przystępuje do eksportu, przy czym nie musi ona stawiać czoła konkurencji, gdyż ma monopol technologiczny. Cena towaru nie jest w związku z tym najistotniejszym składnikiem strategii konkurencyjnej.

W fazie drugiej niektóre rynki eksportowe upodobniają się do rynku kraju macierzystego firmy oraz pojawiają się na nich lokalni konkurenci. Prowadzi to do wzrostu znaczenia ceny jako elementu strategii konkurencyjnej. W związku z tym firma, która wylansowała produkt, uruchamia produkcję w krajach będących dotychczas rynkiem eksportowym, aby w ten sposób doprowadzić do obniżki kosztów produkcji.

W fazie trzeciej produkt staje się produktem standardowym i maleje udział w rynku firmy, która produkt stworzyła. W wypadku gdy występują istotne różnice w kosztach wytwarzania w kraju przyjmującym i w kraju macierzystym, często dochodzi do importu produktu z tego pierwszego do drugiego.

Pierwotną wersję swojego modelu Vernon poddał modyfikacjom, w których przedsiębiorstwo wielonarodowe jest identyfikowane w fazie pierwszej jako oligopol powstający, w fazie drugiej jako oligopol dojrzały i w fazie trzeciej jako oligopol starzejący się⁴.

Często wskazuje się na czasowe (dwudziestolecie po II wojnie światowej) i geograficzne (w zasadzie⁵ przedsiębiorstwa z USA) ograniczenia koncepcji Vernona⁵. Mimo to, wydaje się, że model ten nadal może być wykorzystywany do przewidywania zachowań przedsiębiorstw. Zgodnie z modelem Vernona przedsiębiorstwa zlokalizowane w krajach, których rynki ulegają zmianom mają przewagę nad przedsiębiorstwami prowadzącymi działalność na rynkach nie zmieniających się. Bardzo istotne dla wyboru skutecznej strategii konkurencyjnej jest możliwie jak najszybsze dostrzeżenie zmian w otoczeniu i wykorzystanie ich dla osiągnięcia przewagi konkurencyjnej poprzez opracowanie nowej technologii lub zastosowanie innych sposobów dystansowania konkurentów.

³ Zob. R. Vernon: *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. *Quarterly Journal of Economics*, 1966, vol. 80.

⁴ R. Vernon: *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. New York 1971 oraz *Storm over the Multinationals*. Cambridge (Mass.) 1977.

⁵ Sam autor ocenił koncepcję cyklu życia produktu w kontekście międzynarodowym jako nieadekwatną w nowych warunkach konkurencji międzynarodowej — zob. R. Vernon: *The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment*. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 1979, vol. 41.

2. Teoria oligopolu międzynarodowego. Wykorzystuje ona narzędzia analityczne szeroko stosowane w teorii struktury branży do wytłumaczenia zjawiska zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Twórca tej teorii, S. Hymer, odrzucił nierealistyczny model konkurencji doskonałej, w którym — jego zdaniem — zagraniczne inwestycje bezpośrednie nie mają racji bytu, gdyż producenci lokalni mają w każdym wypadku przewagę *ipso facto* w stosunku do inwestorów zagranicznych⁶. Wiąże się to z wyższymi na ogół kosztami działania firm na rynku zagranicznym niż na rynku krajowym, co wynika z kosztów podróży, komunikacji, czasu przekazywania informacji i decyzji, kosztów niewłaściwych interpretacji prowadzących do pomyłek, ryzyka kursowego itp.⁷ Aby przedsiębiorstwo zdecydowało się zainwestować za granicą musi mieć przewagę konkurencyjną nad firmami działającymi lub mogącymi się pojawić na rynku potencjalnego kraju przyjmującego. Osiągnięcie przewagi, mimo wyższych kosztów funkcjonowania na rynku zagranicznym, jest możliwe, jeśli firma ma w stosunku do konkurentów lokalnych atuty, wynikające ze specyficznych dla niej czynników. Powstanie i wykorzystanie tych atutów jest możliwe, w świetle teorii struktury branży, dzięki istnieniu niedoskonałości rynku, zarówno w odniesieniu do produktów, jak i czynników wytwórczych⁸. W sytuacji niedoskonałej konkurencji firmy uzyskują przewagę konkurencyjną poprzez zróżnicowanie produktów, stosowanie znaków firmowych oraz specyficznych instrumentów marketingowych, a także stwarzanie barier utrudniających potencjalnym konkurentom wejście na rynek⁹. Inne możliwe źródła osiągnięcia przewagi konkurencyjnej — to prawnie zastrzeżona wiedza (na przykład opatentowana technologia), korzyści skali działania, różnice w dostępie do rynku kapitałowego itp. Nie bez znaczenia są także ingerencje rządów w produkcję i handel.

Szczególnie dużo uwagi poświęca się wykorzystaniu przez firmę przewagi technologicznej, która rozumiana jest szeroko jako wiedza dotycząca produktów, procesów produkcji, metod organizacji i zarządzania oraz technik marketingowych. Wiedza ta jest dla przedsiębiorstwa „dobrem publicznym”, to znaczy, że raz uzyskana i zastosowana może być wykorzystywana przez filie zagraniczne bez dodatkowych kosztów. Ponieważ rynek wiedzy jest niedoskonały, dlatego dla firmy może być często o wiele bardziej opłacalne zastosowanie jej w ramach przedsiębiorstwa niż sprzedaż poza firmę¹⁰.

Charakter konkurencji na rynkach międzynarodowych (konkurencja oligopolistyczna) może być nie tylko źródłem przewagi konkurencyjnej, ale może prowadzić nie-

⁶ S.H. Hymer: *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment* (1960). Cambridge (Mass.) 1976. Autor stwierdził, że istota zagranicznych inwestycji bezpośrednich nie polega na ruchu kapitałów między krajami ze względu na różnice w stopie oprocentowania, natomiast jest związana z chęcią utrzymania przez przedsiębiorstwo kontroli nad jego niefinansowymi aktywami.

⁷ Ch. P. Kindleberger: *Les investissements des Etats-Unis dans le monde*. Paris 1971, s. 25—26.

⁸ Jak słusznie zauważają J.H. Dunning i A.M. Rugman, S.H. Hymer we wspomnianej pracy ograniczył się do ujęcia strukturalnych niedoskonałości rynku (typu Baina), a nie uwzględnił poznawczych niedoskonałości rynku (typu kosztów transakcji Williamsona) — zob. *The Influence of Hymer's Dissertation on the Theory of Foreign Direct Investment*. *American Economic Review*, 1985, vol. 75, s. 229.

⁹ S.H. Robock, K. Simmonds: *International Business and Multinational Enterprises*. Homewood 1983, s. 42.

¹⁰ R.E. Caves: *International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment*. *Economica*, 1971, vol. 38.

kiedy do wykształcenia się specyficznego typu zachowań konkurujących przedsiębiorstw¹¹. Polega on na naśladowaniu postępowania konkurentów, a szczególnie lidera, na rynkach zagranicznych, co jest przejawem specyficznej strategii obronnej. Obecność firmy na wszystkich rynkach, gdzie działają konkurenci, stwarza możliwość odpowiedzi na posunięcia rywali. Liczenie się z potencjalną reakcją konkurentów prowadzi do ograniczenia konkurencji i stabilizuje sytuację rynkową.

Z punktu widzenia przydatności do wyjaśnienia i przewidywania zachowań firm w kwestii zagranicznych inwestycji bezpośrednich teoria oligopolu międzynarodowego ma następujące zalety:

- obejmuje zarówno zagraniczne inwestycje pionowe, jak i poziome;
- odnosi się do wszystkich sektorów gospodarki, a nie tylko do przemysłu;
- uwzględnia działalność wszystkich przedsiębiorstw wielonarodowych, niezależnie od kraju macierzystego (w przeciwieństwie do teorii Vernona);
- obejmuje wszystkie okresy działalności firm wielonarodowych (również w odróżnieniu od teorii Vernona);
- pozwala na identyfikację branż, w których występuje prawdopodobieństwo ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw¹².

Teoria oligopolu międzynarodowego przyjmuje jako główny poziom analizy przedsiębiorstwo i branżę, do której ono należy. Dlatego zaskakuje zaliczenie jej do koncepcji o charakterze makroekonomicznym¹³. Omawiana koncepcja, przyjmując, że specyficzna przewaga firmy nad konkurentami skłania ją do inwestycji zagranicznych, nie podejmuje kwestii, dlaczego zagraniczne inwestycje są preferowaną formą ekspansji zagranicznej. Brak także wymiaru czasowego w analizie tej przewagi przedsiębiorstwa i w ten sposób pomija się możliwość jej erozji, pociągającą za sobą konieczność wycofania się z inwestycji za granicą.

3. Teoria internalizacji. Jest ona zbliżona do teorii oligopolu międzynarodowego w tym sensie, że jako zmienne wyjaśniające występują w niej także niedoskonałości rynku. Z tego względu S. Hymer jest niekiedy wymieniany wśród prekursorów tej teorii¹⁴.

Początków omawianej koncepcji w kontekście wewnętrznym, a nie międzynarodowym, doszukiwać się można w pracy R. Coase'a¹⁵. Stwierdził on, że operacje rynkowe przedsiębiorstwa wiążą się z pewnymi kosztami. W swojej działalności firma może posługiwać się rynkiem wewnętrznym (operacja w ramach firmy) oraz rynkiem zewnętrznym (transakcje z dostawcami i odbiorcami). Idee Coase'a zostały przyjęte i rozbudowane przez Williamsona w ramach nowej teorii firmy¹⁶. Według tego ostatniego koszty transakcji są następstwem niedoskonałej informacji i zmieniają się w zależności od instytucjonalnego typu rynku stosowanego przez firmę. Relatywne koszty użycia rynku wewnętrznego i zewnętrznego wpływają na wybór typu rynku. Konkurencja prowadzi na ogół do wyboru najbardziej efektywnej in-

¹¹ Zob. F.T. Knickerbocker: *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*. Boston 1973.

¹² Zob. *Gestion internationale de l'entreprise*. Paris 1984, s. 139.

¹³ Tamże.

¹⁴ A.M. Rugman: *Inside the Multinationals. The Economics of Internal Markets*. New York 1981, s. 43.

¹⁵ R.H. Coase: *The Nature of the Firm. Economica*, 1937, vol. 4.

¹⁶ O.E. Williamson: *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organizations*. New York 1975.

stytucji rynkowej. Internalizacja polega więc na substytucji rynku zewnętrznego w stosunku do firmy rynkiem wewnętrznym (oczywiście tylko w pewnym zakresie). Konsekwencją tego jest hierarchizacja firmy i centralizacja alokacji zasobów.

Przedmiotem internalizacji jest szeroko rozumiana informacja¹⁷. Teoria internalizacji w odniesieniu do zagranicznych inwestycji bezpośrednich skupia się na informacji dotyczącej specyficznej przewagi firmy (wiedza z zakresu technologii produkcji, znajomości rynku, organizacji i zarządzania, marketingu itp.) nad konkurentami. Aczkolwiek koncepcja internalizacji obejmuje wszystkie typy niedoskonałości rynku (naturalne i wynikające z ingerencji rządów), to jednak główny nacisk położony jest na niedoskonałości rynku dóbr pośrednich, a szczególnie wiedzy¹⁸. Rynek wiedzy jest niedoskonały, występują na nim bowiem trudności z oszacowaniem przez firmy wartości posiadanej wiedzy i wyznaczeniem jej ceny. Sprzedaż wiedzy nie jest więc rozwiązaniem często stosowanym. Wiedza ma najczęściej charakter specyficzny dla danego przedsiębiorstwa i jest jednym z wyznaczników jego przewagi konkurencyjnej. Firmie zależy na zachowaniu wiedzy, gdyż konkurenci mogliby osłabić jej pozycję na rynku. Z powyższych względów zastosowanie wiedzy w ramach wewnętrznego rynku przedsiębiorstwa jest często rozwiązaniem najbardziej efektywnym. Pozwala ono ponadto na zwrot kosztów poniesionych na badania i rozwój, który byłby utrudniony w drodze sprzedaży wiedzy ze względu na niedoskonały charakter rynku.

Koncepcja internalizacji obejmuje dynamiczny aspekt zabiegów firmy zmierzających do niedopuszczenia do rozprzestrzenienia się posiadanej przez nią wiedzy. Wyjaśnia ona w przekonujący sposób motywy i środki ekspansji przedsiębiorstw zarówno w skali krajowej, jak i zagranicznej. Ponadto, jak próbuje się to niekiedy wykazać, teoria ta ma ambicje syntetycznego ujęcia wszystkich spotykanych w literaturze podejść do problematyki zagranicznych inwestycji bezpośrednich. A. Rugman wyraża opinię, że wszystkie istniejące teorie zagranicznych inwestycji bezpośrednich są szczególnymi przypadkami teorii internalizacji¹⁹. Z poglądem tym trudno się zgodzić. Teoria internalizacji nie podejmuje *explicite* wszystkich aspektów zagranicznych inwestycji bezpośrednich, a ogranicza się do wyżej wymienionych. Można co najwyżej zaryzykować opinię, że teoria internalizacji nie stoi w jawnej sprzeczności z innymi ujęciami i jest na tyle ogólna, że być może rezultaty badań w ramach pozostałych podejść mogłyby posłużyć jako jej uzupełnienie, co pozwoliłoby w efekcie na opracowanie jednej, spójnej teorii. Jak dotąd takiej próby nie podjęto.

4. Teoria eklektyczna produkcji międzynarodowej. Stanowi ona konsolidację opinii na temat zagranicznych inwestycji bezpośrednich, formułowanych w ramach teorii struktury branży i teorii lokalizacji. Jej twórca, J. Dunning, jest zwolennikiem poglądu, iż żadna z istniejących koncepcji nie wyjaśnia w sposób zadowalający zjawiska zagranicznych inwestycji bezpośrednich i dlatego celowe jest stworzenie teorii scalającej dorobek innych podejść²⁰. Teoria eklektyczna oprócz podjęcia kwestii

¹⁷ M. Casson: *The Entrepreneur: An Economic Theory*. Oxford 1982.

¹⁸ P.J. Buckley, M. Casson: *The Future of the Multinational Enterprise*. New York 1976.

¹⁹ A.M. Rugman: *op. cit.*, s. 44—50.

²⁰ J.H. Dunning: *International Production and the Multinational Enterprise*. London 1981, s. 72—108.

występujących w poprzednich teoriach, które zmierzają do udzielenia odpowiedzi na pytania: jakie firmy dokonują zagranicznych inwestycji bezpośrednich i jakie są motywy podejmowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich, stara się także rozstrzygnąć problem lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Trzy zagadnienia odgrywają w niej główną rolę: specyficzne przewagi firmy nad konkurentami, korzyści internalizacji i lokalizacja działalności.

Aby firma mogła obsługiwać określony rynek, powinna mieć przewagę nad konkurentami. Przewaga ta może wynikać z posiadania unikalnej technologii, posługiwania się specyficznymi metodami organizacji i zarządzania, stosowania instrumentów marketingowych, różnicowania produktu oraz wykorzystania skali działania. Jeśli powyższy warunek jest spełniony, pozostaje wybór formy wykorzystania specyficznej przewagi firmy. W sytuacji gdy internalizacja specyficznej przewagi przedsiębiorstwa jest bardziej korzystna niż rozwiązanie alternatywne (na przykład licencja, franchising), firma decyduje się na podjęcie zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Internalizacji sprzyjają takie okoliczności, jak: wysokie koszty zawierania kontraktów, niepewność co do wartości sprzedawanej technologii, konieczność kontrolowania sposobu zastosowania lub odsprzedaży produktu.

W teorii eklektycznej jako dodatkowe zmienne wyjaśniające wprowadza się charakterystyki kraju macierzystego i kraju przyjmującego (na przykład wyposażenie w zasoby naturalne, w siłę roboczą, istnienie barier ograniczających import). Wybór miejsca lokalizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich dokonywany jest na podstawie porównania charakterystyk kraju macierzystego i potencjalnych krajów przyjmujących.

Cechą omawianej koncepcji jest ujęcie dynamiczne oraz łatwość wykorzystania właściwych jej narzędzi analitycznych do wyjaśnienia i przewidywania zachowań przedsiębiorstw w sferze zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

5. Teoria międzynarodowej transmisji zasobów. Teoria ta stara się wytłumaczyć rolę firm transnarodowych w transmisji zasobów gospodarczych między krajami, zarówno w formie handlu jak i inwestycji²¹. Tradycyjne rozumienie zasobów przyjęte w teorii handlu zostało przez autora rozszerzone — do zasobów zalicza się oprócz bogactw naturalnych, pracy i kapitału także zestaw umiejętności w zakresie technologii, zarządzania i przedsiębiorczości. Przepływ zasobów między krajami i związane z tym możliwości działania dla przedsiębiorstw wielonarodowych są spowodowane różnicami we wzajemnych relacjach podaży i popytu na zasoby w poszczególnych krajach. Na działanie czynników ekonomicznych wyznaczających różnicowanie stosunku popyt—podaż dla zasobów między krajami nakłada się modyfikujący wpływ polityki gospodarczej prowadzonej przez rządy. Firmy wielonarodowe starają się wykorzystać pojawiające się możliwości poprzez realizację odpowiedniej strategii, która określa rodzaj transmitowanych zasobów, wybór krajów i form transmisji zasobów. Rola przedsiębiorstwa wielonarodowego w międzynarodowej transmisji zasobów jest więc określona przez trzy grupy czynników: różnice w zasobach, działania rządów oraz charakterystyki przedsiębiorstwa. Ramy koncepcyjne omawianej teorii obejmują nie tylko handel międzynarodowy i zagraniczne inwestycje bezpośrednie, ale także modele zachowania przedsiębiorstw. Teoria ta uwzględ-

²¹ J. Fayerweather: *International Transmission of Resources*. W: *International Business Management: A Conceptual Framework*. New York 1969, s. 15—50.

nia bowiem warunki konkurencji oligopolistycznej jako jeden z możliwych czynników skłaniających firmy do ekspansji zagranicznej. Specyficzna rola przedsiębiorstwa wielonarodowego wynika z rozwinięcia przez nie horyzontu globalnego w obliczu różnic w zasobach między krajami oraz konieczności uwzględnienia ograniczeń instytucjonalnych właściwych dla krajów, w których działa firma.

Analizowana teoria pozwala na ujęcie wielu wymiarów zachowania przedsiębiorstwa w sferze międzynarodowej. Nie oddaje ona jednak dynamicznego aspektu wychodzenia firm na rynki zagraniczne.

6. Teoria horyzontów globalnych. Ostatni wymieniony mankament poprzedniej teorii nie występuje w teorii horyzontów globalnych. Podejmuje ona analizę czynników, które prowadzą do zmiany horyzontu geograficznego przedsiębiorstwa i skłaniają je do wyjścia na arenę międzynarodową²². W tradycyjnej teorii ekonomicznej kwestia horyzontu geograficznego przedsiębiorstwa nie występuje. Przyjmuje się w niej, że firma dysponuje doskonałą i nic nie kosztującą informacją, pozwalającą jej wykorzystywać istniejące możliwości, gdziekolwiek by one nie występowały. W rzeczywistości gospodarczej założenia te nie są spełnione i horyzont geograficzny działania firmy jest ograniczony do rynku lokalnego, regionalnego lub krajowego. Przedsiębiorstwo może ignorować nadarzające się okazje na rynkach zagranicznych. Ale horyzont geograficzny firmy niekoniecznie musi być niezmienny. W procesie wzrostu przedsiębiorstwa horyzont często ulega zmianie. Może to wynikać zarówno z czynników wewnętrznych, jak również z bodźców zewnętrznych. Do pierwszych zalicza się inicjatywę kierowników, rozwój nowej technologii lub produktu, zależność od zagranicznych źródeł zaopatrzenia w surowce, chęć znalezienia zastosowania dla starego parku maszynowego itp. Bodźce zewnętrzne mogą obejmować: wpływ konsumentów, inicjatywę rządów krajów zainteresowanych inwestycjami, ekspansję zagraniczną konkurentów itp.

Zidentyfikowanie i przeanalizowanie roli czynników poszerzających horyzont geograficzny firmy jako elementów procesu wzrostu firmy jest istotnym uzupełnieniem poprzednio omówionych koncepcji.

7. Teoria konkurencji globalnej. Zmieniające się szczególnie szybko w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych warunki konkurencji międzynarodowej doprowadziły do wykształcenia się nowego podejścia do problemu strategii konkurencyjnej firmy działającej w wielu krajach, którego autorem jest M. Porter²³. Jego zdaniem coraz częściej przydatne okazuje się globalne podejście do strategii i zarządzania poszczególnymi dziedzinami funkcjonalnymi firmy: produkcją, finansami, marketingiem oraz badaniami i rozwojem. Konkurencja międzynarodowa między przedsiębiorstwami rozpatrywana jest przez pryzmat branży, do której firmy te należą. Jako skrajne możliwości wyróżnia się branżę, w której konkurencja prowadzona jest oddzielnie w poszczególnych krajach, oraz branżę globalną, w której firmy integrują działalność rozsianą w wielu krajach w skali światowej. Podstawowe pytanie omawianej koncepcji brzmi: dlaczego następuje proces globalizacji branż i firm. Według Portera globalizacja występuje wówczas, gdy daje ona możliwość osiągnięcia przewagi konkurencyjnej wynikającej z integracji działań firmy w skali światowej.

²² Y. Aharoni: *The Foreign Investment Decision Process*. Boston 1966.

²³ Zob. *Competition in Global Industries*. Boston 1986.

Powyższe stwierdzenie można wyjaśnić przy pomocy koncepcji „łańcucha wartości firmy”²⁴. Poszczególne rodzaje działalności składające się na łańcuch wartości firmy nie są niezależne, występują między działaniami firmy a działaniami dostawców, odbiorców i innych uczestników „systemu wartości”, w którym znajduje się firma. Dla wyjaśnienia przewagi konkurencyjnej użyteczne jest ponadto pojęcie „obszaru konkurowania”. Jest to zakres czynności podejmowanych przez firmę konkurującą w danej branży. Ma on cztery wymiary: ilość segmentów obsługiwanych przez firmę, ilość branż, w których działa firma, zakres pionowy — jakie rodzaje działalności realizuje firma w stosunku do dostawców i odbiorców, zakres geograficzny — w jakich regionach geograficznych działa firma. Wybór strategii międzynarodowej firmy jest problemem dotyczącym zakresu geograficznego.

Strategia międzynarodowa firmy może być opisana przez dwa wymiary: wymiar konfiguracji — gdzie są zlokalizowane poszczególne rodzaje działalności tworzące łańcuch wartości firmy, wymiar koordynacji — w jaki sposób podobne lub powiązane między sobą rodzaje działalności firmy są koordynowane w skali międzynarodowej. Zakres możliwości w wymiarze konfiguracji mieści się między koncentracją wszystkich działań w jednym kraju i obsłudze innych rynków z tegoż kraju a rozproszeniem działań we wszystkich krajach obsługiwanych przez firmę. W wymiarze koordynacji skrajne bieguny to pełna autonomia zakładów wytwórczych (na przykład w zakresie stosowanych technologii produkcji, używanych części zamiennych) oraz ścisła koordynacja (na przykład identyczne systemy informacji czy produkcji).

Powyższe uwagi pozwalają sformułować definicję strategii globalnej: jest to strategia, dzięki której firma działająca w skali międzynarodowej usiłuje osiągnąć przewagę konkurencyjną albo poprzez skoncentrowaną konfigurację, albo koordynację rozproszonych geograficznie działań, albo stosując obydwie drogi równocześnie. Dla wyjaśnienia przewagi konkurencyjnej, jaką daje strategia globalna, należy sprecyzować warunki, których spełnienie jest konieczne, aby koncentracja działalności i/lub koordynacja działań doprowadziły do niższych kosztów lub do skutecznego zróżnicowania produktu. Koncentracji działalności sprzyjają na przykład takie czynniki, jak: korzyści skali działania, korzyści wynikające z krzywej uczenia się oraz korzyści koordynacji czynności, które zlokalizowane są w jednym miejscu.

W ujęciu Portera działalność przedsiębiorstwa w skali międzynarodowej jest ściśle powiązana z jego aktywnością krajową — przedsiębiorstwo realizuje strategię prowadzącą do osiągnięcia przewagi konkurencyjnej. Koncepcja ta obejmuje dwa główne typy międzynarodowej działalności firmy, tzn. eksport/import i zagraniczne inwestycje bezpośrednie, co pozwala stwierdzić, że ma ona charakter względnie ogólny. Nie wydaje się, aby ujęcie Portera można rozważać w kategoriach alternatywy w stosunku do innych wyjaśnień teoretycznych międzynarodowych działań przed-

²⁴ Jest to zespół działań wykonywanych w przedsiębiorstwie tworzących wartość produktu. Przedsiębiorstwo tworzy wartość swego produktu ponosząc określone koszty w związku z realizacją poszczególnych rodzajów czynności. Dostawcy środków produkcji zużywanych przez przedsiębiorstwo oraz odbiorcy produktów i konsumenci mają własne łańcuchy wartości. Osiągnięcie i zachowanie przewagi konkurencyjnej zależy nie tylko od łańcucha wartości firmy, ale także od jego usytuowania w szerszym systemie działalności, obejmującym zbiór następujących po sobie operacji technologicznych od pozyskania zasobów naturalnych do konsumpcji, który Porter nazywa „systemem wartości”.

siębiorstw. Jest to raczej oryginalne uzupełnienie dotychczasowego dorobku w tej dziedzinie.

8. Teoria geobiznesu. Twórcy tej teorii usiłowali przezwyciężyć liczne ograniczenia innych koncepcji w zakresie handlu międzynarodowego i zagranicznych inwestycji bezpośrednich, takie jak: fragmentaryczność ujęcia (handel lub inwestycje), niekompletność możliwych do przyjęcia przez firmę opcji strategicznych (na przykład koncentrowanie uwagi na strategii znajdowania nowych rynków zbytu a ignorowanie strategii poszukiwania źródeł zaopatrzenia), jednostronność ujęcia (uzasadnianie podejmowania inwestycji zagranicznych a pominięcie możliwości wycofania się)²⁵.

Teoria geobiznesu jest próbą stworzenia schematu analitycznego, mogącego służyć do wyjaśnienia i przewidywania zachowań przedsiębiorstw we wszystkich formach ich działalności międzynarodowej. Obejmuje ona działania międzynarodowe wszystkich firm, nie tylko wielonarodowych. Centralnym elementem teorii jest przedsiębiorstwo konkurujące w skali międzynarodowej, aby móc przetrwać i rozwijać się. W teorii występują trzy grupy zmiennych: konieczne, motywacji i kontroli.

Do pierwszej kategorii zalicza się zmienne określające produkty (cechy produktów i czynników produkcji, technologie, cechy systemu produkcji); kraje (popyt, wyposażenie w czynniki wytwórcze, otoczenie technologiczne, kulturalne, instytucjonalne, ekonomiczne i polityczne) oraz zmienne międzynarodowe (międzynarodowe systemy finansowe, handlu, transportu, komunikacji itp.). Wzajemne oddziaływanie tych zmiennych stworzyć może dogodną okazję do podjęcia przez firmę działalności w skali międzynarodowej oraz określić zakres działalności, przy którym dochody będą przewyższać koszty.

Zmienne motywacji wskazują, czy przedsiębiorstwo dostrzega sposobność wejścia na rynki zagraniczne i czy występuje motywacja do jej wykorzystania. Obejmują one czynniki specyficzne dla firmy (percepcja horyzontu geograficznego, dostęp do zasobów) oraz czynniki określające pozycję konkurencyjną firmy, która zależy między innymi od posunięć konkurentów. Aby firma zdecydowała się na podjęcie ekspansji zagranicznej, musi wiązać z nią nadzieję na osiągnięcie korzyści.

Zmienne kontroli — to jednostronne posunięcia rządów oddziałujące na działania międzynarodowe przedsiębiorstw oraz międzynarodowe porozumienia i traktaty wpływające na zagraniczne zachowania firm.

W teorii geobiznesu zakłada się, że transakcje międzynarodowe między firmami będą miały miejsce, jeśli będą one korzystne dla obu stron. Przedsiębiorstwo na podstawie rozpoznania dogodnych sytuacji i zagrożeń dokonuje selekcji rynków, na których zamierza działać. Wychodząc od celów rynkowych i stosując kryteria teorii lokalizacji, firma buduje model logistyczny obsługi wybranych rynków, który obejmuje źródła zaopatrzenia w surowce, umiejscowienie produkcji, urządzenia usługowe i marketingowe, źródła siły roboczej, kadry kierowniczej i kapitału. Włączając opcje marketingowe i logistyczne do ogólnego modelu programowania, firma rozwija optymalną strategię. Skrajne warianty przystosowania przedsiębiorstwa do warunków konkurencji międzynarodowej — to z jednej strony tradycyjna obsługa rynku poprzez handel, a z drugiej — całkowita internalizacja. Poza tym istnieje wiele rozwiązań pośrednich.

²⁵ S.H. Robock, K. Simmonds: *op. cit.*, s. 49.

Teoria geobiznesu ujmuje problematykę zachowań przedsiębiorstw w skali międzynarodowej wszechstronnie, odwołując się do szerokiego zestawu zmiennych. Wydaje się jednak, że cechuje się ona niskim stopniem oryginalności, gdyż opiera się w zasadzie na teorii eklektycznej produkcji międzynarodowej (różnice dotyczą stosowanej terminologii i ilości uwzględnionych zmiennych).

Dokonany przegląd koncepcji zagranicznych inwestycji bezpośrednich pod kątem ujęcia w nich zachowań przedsiębiorstw w skali międzynarodowej ukazuje, że wobec niezadowalającego stopnia ich kompletności prace zmierzające do wyjaśnienia i przewidywania działalności zagranicznej firm powinny wykorzystać osiągnięcia poszczególnych podejść badawczych. Tylko w ten sposób możliwe jest bowiem uwzględnienie wszystkich istotnych zmiennych, określających inwestycje zagraniczne, i uzyskanie zadowalającego wyjaśnienia tego zjawiska.