

Richard E. Caves, Multinational Enterprise and Economic Analysis

Cambridge University Press, 2007

Andrzej Cieřlik*

Nadesłany: 5 maja 2009 r. Zaakceptowany: 28 maja 2009 r.

1. Wstę

Badaniu przyczyn oraz skutków działalności przedsiębiorstw międzynarodowych od prawie pół wieku poświęca się bardzo wiele uwagi nie tylko w fachowej literaturze z zakresu ekonomii i zarządzania, ale również w literaturze socjologicznej, politologicznej czy geograficznej. Wydawać by się więc mogło, że już wszystko na ten temat zostało napisane. Tymczasem pomimo upływu lat zmieniający się charakter działalności przedsiębiorstw międzynarodowych i dokonywanych przez nie bezpośrednich inwestycji zagranicznych sprawia, że tematyka ta przez cały czas pozostaje aktualna i nadal wzbudza liczne kontrowersje. Profesor Richard Caves z amerykańskiego Uniwersytetu Harvarda, autorytet w dziedzinie ekonomii międzynarodowej, już po raz trzeci podjął się ambitnego zadania, jakim było przygotowanie wyczerpującego przeglądu rozległej literatury poświęconej problematyce działalności przedsiębiorstwa międzynarodowego z ponad dziesięciu lat od czasu poprzedniego wydania jego książki¹. Autor w ramach swojej interdyscyplinarnej pracy stara się połączyć głównie dorobek literatury z zakresu nauk ekonomicznych oraz zarządzania.

Pierwsze wydanie jego książki, które ukazało się w 1982 r., podsumowywało i systematyzowało dorobek literatury przedmiotu z lat 60. i 70. XX w., kiedy literatura ta znajdowała się dopiero w początkowym stadium rozwoju i nie było dobrze rozwiniętej teorii przedsiębiorstwa międzynarodowego w ekonomicznym znaczeniu tego słowa. W tym okresie nurty w literaturze ekonomicznej

* Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych, Katedra Makroekonomii i Teorii Handlu Zagranicznego; e-mail: cieslik@wne.uw.edu.pl.

¹ Richard Caves znany jest również w Polsce, m.in. jako współautor słynnego podręcznika ekonomii międzynarodowej zatytułowanego *World Trade and Payments*, tłumaczonego na wiele języków. Polskie tłumaczenie siódmego wydania tego podręcznika zostało przygotowane pod redakcją prof. Elżbiety Czarny przez zespół ekonomistów z SGH i wydane przez Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne pod tytułem *Handel i finanse międzynarodowe*, po raz pierwszy w 1998 r.

i literaturze z zakresu zarządzania, które zajmowały się problematyką przedsiębiorstwa międzynarodowego, w dużej mierze funkcjonowały w oderwaniu od siebie. Z jednej strony neoklasyczne założenia ekonomii głównego nurtu, takie jak konkurencja doskonała, stałe przychody skali czy jednorodność produktów, dominujące w ekonomii jeszcze do końca lat 70., nie pozwalały na dobry opis środowiska, w którym działały przedsiębiorstwa międzynarodowe, będącego zupełnym zaprzeczeniem tych założeń. Brak odpowiedniego aparatu analitycznego w tamtym okresie sprawił, że literatura ekonomiczna nie była w stanie poradzić sobie z modelowaniem w formalny sposób zachowania przedsiębiorstwa międzynarodowego. Z kolei literatura z zakresu zarządzania z konieczności ograniczała się do analizy opisowej, mającej raczej charakter słabo sformalizowanych ram konceptualnych niż formalnych modeli matematycznych cechujących literaturę ekonomiczną. Z drugiej strony badania empiryczne z literaturze ekonomicznej od dawna miały charakter formalnej analizy statystycznej wykorzystującej dane zagregowane na poziomie gałęzi, sektora czy całego kraju, podczas gdy w literaturze z zakresu zarządzania przez długi czas ograniczano się do badań na poziomie firmy, często mających charakter tzw. studiów przypadku i dotyczących działalności pojedynczych firm.

Dopiero złagodzenie mało realistycznych założeń neoklasycznej ekonomii głównego nurtu na przełomie lat 70. i 80. XX wieku i opanowanie nowych narzędzi teoretycznych umożliwiających analizę niedoskonale konkurencyjnych struktur rynkowych, wypracowanych przez dział mikroekonomii zwany teorią organizacji rynku (*industrial organization*), stworzyły warunki niezbędne do zwiększenia integracji tych dwóch dyscyplin. Jednak pomimo uwzględnienia w analizie roli rosnących przychodów, różnych form konkurencji niedoskonałej, a także zróżnicowania produktów początkowo integracja obu dyscyplin miała bardzo ograniczony zasięg. Wynikało to głównie z faktu, że punktem wyjścia analiz ekonomicznych pozostawały gałęzie, sektory czy kraje, natomiast punktem wyjścia analiz biznesowych były nadal przedsiębiorstwa. Niemniej jednak w literaturze z zakresu zarządzania oprócz studiów przypadków zaczęły się pojawiać bardziej formalne badania empiryczne prowadzone na grupach firm, chociaż początkowo powiązania tych badań z teorią ekonomii były raczej wątpliwe. Podsumowanie dużej części tych nowszych badań zostało przedstawione w drugim wydaniu książki Cavesa, które ukazało się w 1996 r. Jednak dopiero po odejściu przez badaczy na początku XXI w. od dominującego dotychczas w ekonomii głównego nurtu założenia o istnieniu tzw. reprezentatywnej firmy (które zakładało dostęp wszystkich firm do tej samej technologii, ale było nie do przyjęcia dla autorów należących do nurtu literatury związanej z zarządzaniem) można mówić o integracji obu dyscyplin.

W trzecim wydaniu swojej książki Caves stara się pokazać rozwój literatury poświęconej teorii przedsiębiorstwa międzynarodowego z perspektywy historycznej i jego roli we współczesnej analizie ekonomicznej. Wiele uwagi poświęca przy tym najnowszym tendencjom badań empirycznych. Nie rezygnuje jednak całkowicie z przedstawienia starszych koncepcji i na ich tle prezentuje najnowsze koncepcje teoretyczne oraz omawia wyniki badań empirycznych. Są one poświęcone głównie kolejnemu wielkiemu przełomowi w dziedzinie tzw. nowej teorii handlu zagranicznego, który został zapoczątkowany fundamentalną pracą Melitza (2003). Przełom ten umożliwił m.in. modelowanie niejednorodności firm pod względem posiadanej przez nie technologii, co w konsekwencji umożliwia badanie związku między poziomem produktywności tych firm a ich strategiami wchodzenia na rynki zagraniczne w warunkach konkurencji niedoskonałej i rosnących przychodów skali.

Równoległe z tym najnowszym nurtem ekonomii międzynarodowej w literaturze z dziedziny zarządzania wiele uwagi poświęca się kwestiom związanym z wyborem między eksportem a bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi w postaci spółek *joint venture* czy spółek córek będących całkowitą własnością firmy macierzystej. Ponadto ważnym tematem badań empirycznych stało się ustalenie źródeł szeroko rozumianych przewag technologicznych przedsiębiorstw międzynarodowych, określanych często mianem przewagi własnościowej, oraz wpływu ich działalności na działalność firm lokalnych w krajach goszczących zagranicznych inwestorów. W szczególności celem tych badań jest ustalenie, czy rzeczywiście oraz w jakich warunkach działalności przedsiębiorstw międzynarodowych towarzyszy występowanie pozytywnych efektów zewnętrznych, które przyczyniają się do wzrostu produktywności firm lokalnych.

2. Struktura książki

Omawiana książka składa się z dziesięciu rozdziałów, a każdy z nich podzielony jest na kilka sekcji tematycznych. Najważniejsze tezy i wnioski każdego rozdziału zostały streszczone w krótkich podsumowaniach. Pod względem układu wydanie trzecie niewiele różni się od poprzedniego, natomiast zawiera wiele nowych treści. W szczególności gruntownie zmieniono sekcje tematyczne.

W rozdziale pierwszym, zatytułowanym *The Multinational Enterprise as an Economic Organization* (Przedsiębiorstwo międzynarodowe jako organizacja gospodarcza), omówione zostały podstawowe koncepcje dotyczące funkcjonowania oraz organizacji przedsiębiorstwa międzynarodowego z perspektywy teorii organizacji opartej na kosztach transakcyjnych. W szczególności w rozdziale tym przedstawiono różne próby zdefiniowania przedsiębiorstwa międzynarodowego i związane z nimi trudności, a także rodzaje integracji poszczególnych części przedsiębiorstwa międzynarodowego. Według autora istnienie przedsiębiorstwa międzynarodowego można wyjaśniać, traktując je jako szeroko rozumianą „firmę wielozakładową”, która działa ponad narodowymi granicami, a następnie stosując podejście zakładające istnienie niezerowych kosztów transakcyjnych. Podejście to umożliwia wyjaśnienie, dlaczego geograficznie rozproszone zakłady produkcyjne powinny raczej mieć wspólnego właściciela i być pod wspólną kontrolą zarządczą niż być niezależne od siebie i dokonywać pomiędzy sobą transakcji rynkowych. Podejście to ma zastosowanie zarówno do przedsiębiorstw międzynarodowych, których zakłady są ze sobą poziomo zintegrowane, jak i tych, których zakłady są zintegrowane pionowo. W przypadku przedsiębiorstw zintegrowanych horyzontalnie korzyści płynące z działalności wielozakładowej można zidentyfikować, odwołując się do aktywów własnościowych firmy, których nie można uzyskać w drodze transakcji rynkowych. Hipotezę tę zdają się potwierdzać badania empiryczne dotyczące aktywów niematerialnych i zdolności produkcyjnych przedsiębiorstw międzynarodowych. Z tej perspektywy bezpośrednio inwestycje zagraniczne mogą być również dokonywane w celu uzyskania dostępu do wiedzy w krajach goszczących, co pozwala inwestującym firmom na uzupełnienie posiadanych aktywów wiedzy. Z kolei w przypadku przedsiębiorstw zintegrowanych wertykalnie podejście oparte na kosztach transakcyjnych ma również zastosowanie, ponieważ jest w stanie wytłumaczyć bezpośrednio inwestycje zagraniczne, m.in. w sektorze surowcowym z powodu występowania problemów związanych z transakcjami rynkowymi. Tłumaczy ono także zjawisko fragmentaryzacji procesu produkcji przez przedsiębiorstwa międzynarodowe za pośrednictwem inwestycji bezpośrednich mających na celu

przenoszenie pracointensywnych stadiów produkcji za granicę, w miejsca o niskich kosztach pracy. Wprawdzie w tym ostatnim przypadku często zamiast inwestycji bezpośrednich po prostu przenosi się część działalności na zewnątrz firmy, w ramach tzw. obrotu uszlachetniającego i transakcji pomiędzy niezależnymi od siebie podmiotami gospodarczymi, jednak inwestycje bezpośrednie w dalszym ciągu odgrywają istotną rolę, zwłaszcza w sektorach, w których występuje obawa przed utratą niematerialnych aktywów własnościowych.

Rozdział drugi, zatytułowany *The MNE and Models of International Economic Activity* (Przedsiębiorstwo międzynarodowe a modele międzynarodowej działalności gospodarczej), zawiera przegląd teorii przedsiębiorstwa międzynarodowego i bezpośrednich inwestycji zagranicznych wykorzystywanych w ekonomii międzynarodowej i opartych na modelach równowagi ogólnej. Przedsiębiorstwa międzynarodowe były nie tylko przedmiotem analiz mikroekonomicznych, z punktu widzenia teorii organizacji, lecz także badań prowadzonych z perspektywy makroekonomicznej. Ten dział ekonomii wykorzystuje modele równowagi ogólnej do wyjaśniania zjawisk zachodzących na poziomie całej gospodarki danego kraju albo na poziomie globalnym, takich jak wielkość i struktura międzynarodowej wymiany handlowej, alokacja czynników produkcji pomiędzy sektorami gospodarek uczestniczących w międzynarodowym podziale pracy czy wpływ otwartości gospodarki na podział dochodu narodowego. Ekonomia międzynarodowa od dawna starała się wyjaśniać zjawisko bezpośrednich inwestycji zagranicznych za pomocą aparatu równowagi ogólnej, jednak próby te jeszcze do niedawna nie były uwieńczone sukcesem. W szczególności neoklasyczne założenia dotyczące stałości przychodów skali i konkurencji doskonałej nie pozwalały na bezpośrednie modelowanie przedsiębiorstwa międzynarodowego. Z konieczności więc wczesne analizy teoretyczne koncentrowały się na bezpośrednich inwestycjach zagranicznych, postrzeganych przez pryzmat portfelowych teorii międzynarodowych przepływów kapitałowych. Dopiero złagodzenie części tych mało realistycznych założeń ekonomii neoklasycznej przez nową teorię handlu zagranicznego na przełomie lat 70. i 80. XX w. przyniosło istotny postęp w modelowaniu przedsiębiorstwa międzynarodowego. W świetle nowej teorii bezpośrednie inwestycje zagraniczne przestały być postrzegane jako transfer kapitału, a zaczęły być postrzegane jako ustanawianie kontroli zarządczej nad działalnością gospodarczą zlokalizowaną w innym kraju, czemu transfer kapitału może, ale wcale nie musi towarzyszyć. Jednak mimo odejścia od zdecydowanej większości założeń neoklasycznych nowa teoria handlu utrzymała założenie o identyczności firm pod względem wykorzystywanej przez nie technologii w danej gałęzi. Konsekwencją tego było takie samo uczestnictwo wszystkich firm w handlu międzynarodowym czy w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych. Dopiero najnowsze modele należące do nurtu nowej teorii handlu zagranicznego, powstałe po 2004 r., odchodzą od tego założenia. Pokazują, że istnieje bezpośredni związek między poziomem produktywności firm a ich strategiami wejścia na rynki zagraniczne. Obecnie w literaturze przedmiotu bezpośrednie inwestycje zagraniczne są traktowane raczej jako transfer kontroli zarządczej niż przepływ kapitału. Autor w rozdziale drugim recenzowanej książki dokonuje przeglądu zarówno starych koncepcji – traktujących inwestycje bezpośrednie jako część portfelowej teorii przepływów kapitałowych – jak i nowszych, koncentrujących się na znaczeniu kontroli zarządczej. Następnie dokonuje przeglądu badań empirycznych związanych z tymi koncepcjami, starając się udzielić odpowiedzi na wiele fundamentalnych pytań. Czy ekonomia międzynarodowa jest w stanie wyjaśnić zjawisko umiędzynarodowienia działalności w satysfakcjonujący sposób? Czy może zaoferować inne wyjaśnienia niż teoria organizacji, omówione w rozdziale pierwszym? Jeśli tak, to które z tych

podejść jest lepsze? W jaki sposób modele przedsiębiorstwa międzynarodowego można połączyć z modelami międzynarodowej specjalizacji produkcji i wymiany handlowej?

W rozdziale trzecim, zatytułowanym *Organization and Growth of the MNE* (Organizacja i wzrost przedsiębiorstwa międzynarodowego), głównym przedmiotem analizy jest wewnętrzna struktura przedsiębiorstwa międzynarodowego. Rozdział ten stanowi logiczne rozwinięcie podejścia opartego na kosztach transakcyjnych, przedstawionego w rozdziale pierwszym. Analiza ekonomiczna tradycyjnie traktuje firmy jako jedno centrum, w którym podejmowane są wszystkie decyzje. Tymczasem w rzeczywistości proces podejmowania decyzji w obrębie przedsiębiorstwa międzynarodowego jest w dużym stopniu zdecentralizowany, co wiąże się z kosztami integracji działalności pod wspólnym zarządem oraz kosztami transakcyjnymi. Z jednej strony przedsiębiorstwo międzynarodowe ma pewne przewagi, jeśli chodzi o łączenie różnych rodzajów działalności pod wspólnym zarządem. Z drugiej strony musi liczyć się z kosztami organizacyjnymi oraz ograniczeniami związanymi z koordynacją działalności w skali międzynarodowej. Z tego względu duża część rozdziału trzeciego jest poświęcona wyborowi pomiędzy inwestycjami od podstaw (*greenfield investment*), przejmowaniem istniejących firm lokalnych czy wchodzeniem w porozumienia typu *joint venture* w zależności od kosztów i korzyści związanych z danym typem inwestycji. Dzięki temu łatwiej zrozumieć, jak przedsiębiorstwo międzynarodowe reaguje na zmiany sytuacji rynkowej i zmiany polityki rządowej.

W rozdziale czwartym, zatytułowanym *Patterns of Market Competition* (Wzorce konkurencji rynkowej), poruszane są zagadnienia związane z zależnościami pomiędzy działalnością przedsiębiorstw międzynarodowych a konkurencją rynkową oraz ich skutkami i dylematami dla polityki gospodarczej, w szczególności polityki ochrony konkurencji i konsumentów. Wpływ przedsiębiorstw międzynarodowych na strukturę rynku i charakter konkurencji w krajach goszczących jest jednym z najbardziej kontrowersyjnych, a zarazem istotnych i interesujących zagadnień związanych z działalnością tych przedsiębiorstw zarówno z punktu widzenia teorii, jak też praktyki gospodarczej. Przedsiębiorstwa międzynarodowe, będące z reguły dużymi firmami, mają zazwyczaj duże udziały w rynkach, na których działają. To z kolei może wywoływać obawy przed wykorzystywaniem przez te firmy posiadanej siły rynkowej i stosowaniem przez nie praktyk monopolistycznych. Według podejścia opartego na kosztach transakcyjnych, do którego najczęściej odwołuje się autor recenzowanej książki, przedsiębiorstwa międzynarodowe nie działają na rynkach charakteryzujących się doskonałą konkurencją, lecz przeciwnie – cechujących się różnymi niedoskonałościami. Jest to zgodne z wynikami wielu badań empirycznych, które jednoznacznie wskazują na istnienie wysokiej korelacji pomiędzy stopniem koncentracji w obrębie gałęzi a obecnością w niej przedsiębiorstw międzynarodowych. Samo stwierdzenie występowania takiej korelacji nie upoważnia jednak do wyciągania wniosków odnośnie do kierunku przyczynowości. Z punktu widzenia polityki gospodarczej, a w szczególności polityki ochrony konkurencji, działalność przedsiębiorstw międzynarodowych może być jednak problemem, ponieważ celem tej polityki jest maksymalizacja dobrobytu narodowego co niekoniecznie musi być tożsame z maksymalizacją dobrobytu świata jako całości. Z tego względu w rozdziale tym omówiono różne rodzaje polityki rządów, umożliwiające przejęcie rent uzyskiwanych przez zagranicznych inwestorów dzięki posiadanej sile rynkowej i pozostawienie ich w kraju goszczącym.

Rozdział piąty, zatytułowany *Income Distribution and Labor Relations* (Podział dochodu a stosunki pracy), koncentruje się na relacjach między przedsiębiorstwami międzynarodowymi

a rynkami pracy w krajach goszczących i macierzystych. Związek pomiędzy działalnością przedsiębiorstw międzynarodowych a płacami i podziałem dochodu narodowego może być analizowany z perspektywy całego kraju, gałęzi, jak też pojedynczej firmy. W warunkach równowagi ogólnej na świecie przedsiębiorstwa międzynarodowe mogą dokonywać transferu kapitału oraz wiedzy pomiędzy krajami, czego skutkiem będzie zmiana podziału dochodu narodowego zarówno w kraju goszczącym, jak i kraju macierzystym. Do badania tych skutków można wykorzystać tradycyjne modele teorii handlu zagranicznego, uchylając w nich założenie braku mobilności czynników produkcji. Z kolei na poziomie gałęzi w warunkach równowagi cząstkowej przedsiębiorstwo międzynarodowe może mieć wpływ na przebieg procesu negocjacji płacowych między pracownikami a zarządem. Przedsiębiorstwa międzynarodowe dokonują m.in. decentralizacji swoich decyzji dotyczących poziomu płac oraz relacji z pracownikami, dostosowując je do lokalnych warunków panujących na rynkach pracy w krajach goszczących. W szczególności dostęp przedsiębiorstw międzynarodowych do rynków pracy w krajach goszczących z jednej strony oznacza, że popyt tych firm na pracę jest bardziej elastyczny niż popyt firm lokalnych, ponieważ przedsiębiorstwa międzynarodowe zawsze mogą gdzie indziej przenieść swoją działalność. Jednak z drugiej strony badania empiryczne pokazują, że przedsiębiorstwa międzynarodowe oferują wyższe płace niż firmy lokalne w celu zwiększenia wydajności swoich pracowników, co na dłuższą metę pozwala im – paradoksalnie – na zmniejszenie kosztów działalności.

W rozdziale szóstym, zatytułowanym *Investment Behavior and Financial Flows* (Zachowanie inwestycyjne a przepływy finansowe), autor stara się wyjaśnić determinanty wielkości bezpośrednich inwestycji zagranicznych dokonywanych przez przedsiębiorstwa międzynarodowe, a także zidentyfikować źródła finansowania tych inwestycji. Zachowania inwestycyjne przedsiębiorstw międzynarodowych zdecydowanie różnią się bowiem od zachowań przedsiębiorstw lokalnych. Różnice te są m.in. związane z dokonywaniem inwestycji w różnych, nieraz bardzo odległych częściach świata, a nie tylko w jednym kraju. Decyzje inwestycyjne podejmowane są wielokrotnie w warunkach występowania różnych niedoskonałości na międzynarodowych rynkach kapitałowych oraz ryzyka kursowego. Z tego względu autor analizuje m.in. kwestie związane ze strukturą pasywów przedsiębiorstw międzynarodowych oraz zarządzaniem krótkoterminowymi aktywami finansowymi.

W rozdziale siódmym pod tytułem *Technology and Productivity* (Technologia a produktywność) autor koncentruje się na roli przedsiębiorstw międzynarodowych w tworzeniu wiedzy oraz transferze technologii do krajów goszczących, a następnie na jej dyfuzji wśród firm lokalnych. Przedsiębiorstwa międzynarodowe często działają w gałęziach wysokich technologii i prowadzą dużą część działalności badawczo-rozwojowej na świecie, która stanowi fundament ich aktywów wiedzy, zapewniających im przewagę własnościową nad innymi firmami. Z tego względu przedsiębiorstwa międzynarodowe często są postrzegane jako katalizatory wzrostu gospodarczego w krajach goszczących i wiele rządów zabiega o przyciągnięcie do swoich krajów bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W rozdziale siódmym autor dokonuje wnikliwego przeglądu literatury poświęconej kreacji wiedzy w obrębie przedsiębiorstwa międzynarodowego oraz formom transferu tej wiedzy za granicę do spółek córek lub udostępnienia jej w formie licencji innym, niezależnym firmom. Na zakończenie autor analizuje wpływ tego rodzaju działalności przedsiębiorstw międzynarodowych na produktywność firm lokalnych oraz dobrobyt w kraju goszczącym i związane z tym skutki dla polityki gospodarczej.

Rozdział ósmy, zatytułowany *Taxation, MNE's behavior and Economic Welfare* (Opodatkowanie, zachowanie przedsiębiorstw międzynarodowych a dobrobyt gospodarczy), w całości poświęcony jest różnym aspektom opodatkowania przedsiębiorstw międzynarodowych zarówno z punktu widzenia teorii, jak i uregulowań prawnych. W rozdziale tym autor analizuje najpierw wpływ opodatkowania tych przedsiębiorstw na dobrobyt w skali globalnej, a następnie osobno na dobrobyt kraju goszczącego i kraju macierzystego. Okazuje się, że wpływ opodatkowania przedsiębiorstw międzynarodowych na dobrobyt poszczególnych krajów różni się od wpływu na dobrobyt w skali globalnej z dwóch powodów. Po pierwsze, podatki efektywne z globalnego punktu widzenia mogą być pobierane w dowolnym kraju, natomiast w interesie każdego kraju leży, by wpływy z podatków trafiały do jego budżetu. Pod drugie, różnice te mogą wynikać również z korzyści monopolistycznych związanych z opodatkowaniem zagranicznego kapitału. Sprawia to, że narodowe interesy kraju macierzystego i kraju goszczącego często są ze sobą sprzeczne. W wyniku tego systemy podatkowe obowiązujące w rzeczywistym świecie nie są zgodne z kryterium maksymalizacji światowego dobrobytu.

W rozdziale dziewiątym, zatytułowanym *Multinationals in Developing Countries and Economies in Transition* (Przedsiębiorstwa międzynarodowe w krajach rozwijających się i gospodarkach przechodzących transformację systemową), autor analizuje przyczyny i skutki działalności przedsiębiorstw międzynarodowych w krajach rozwijających się i transformujących swoje gospodarki. W ciągu ostatniego półwiecza zdecydowana większość operacji przedsiębiorstw międzynarodowych miała miejsce w krajach rozwiniętych. Jednak w ostatnich dwóch dekadach można zauważyć wzrost zainteresowania inwestorów zagranicznych krajami rozwijającymi się i transformującymi swoje gospodarki krajami postkomunistycznymi. Wiąże się to m.in. z odejściem tych krajów od strategii rozwoju opartej na substytucji importu na rzecz włączania się w międzynarodowy podział pracy dzięki otwartości na handel międzynarodowy i bezpośrednio inwestycje zagraniczne. Działalność przedsiębiorstw międzynarodowych w tych krajach budzi jednak liczne kontrowersje, które dotyczą charakteru dokonywanych bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Jeżeli np. przedsiębiorstwa międzynarodowe przyciągane są za pomocą zawyżanych ceł, to napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych może ujemnie wpływać na dobrobyt narodowy, ale wpływy z tytułu podatków czy wzrostu zatrudnienia mogą uzasadniać stosowanie tego typu bodźców. Innym ważnym zagadnieniem jest wpływ przedsiębiorstw międzynarodowych na działalność firm lokalnych oraz rozwój gospodarczy krajów goszczących zagranicznych inwestorów.

W rozdziale dziesiątym, *Public Policy* (Polityka rządowa), autor przedstawia rekomendacje dla polityki gospodarczej. Odwołuje się najpierw do tradycyjnego podejścia wykorzystującego standardowy aparat analityczny ekonomii dobrobytu w celu zaproponowania polityki rządowej w stosunku do inwestorów zagranicznych, umożliwiającej maksymalizację dobrobytu narodowego. W rzeczywistości jednak często okazuje się, że proponowane przez teorię rozwiązania nie znajdują zastosowania w praktyce. W dalszej części rozdziału autor stara się wytłumaczyć, dlaczego tak się dzieje. Jego zdaniem obserwowane w rzeczywistości odchylenia rzeczywistej polityki od sugerowanej przez teorię wymagają zastosowania podejścia behawioralnego. Autor analizuje podejście oparte na modelach ekonomii politycznej. Rząd prowadzi w nich polityczną grę z przedsiębiorstwami międzynarodowymi, której wynikiem są decyzje ekonomiczne.

3. Ogólna ocena książki

Książka Cavesa stanowi z konieczności wybiórczy przegląd literatury poświęconej przyczynom oraz skutkom działalności przedsiębiorstw międzynarodowych. Biorąc pod uwagę ogrom tej literatury, z jednej strony można autorowi zarzucić, że pominął wiele istotnych aspektów działalności tych przedsiębiorstw oraz relatywnie mało miejsca poświęcił roli polityki rządowej w stosunku do przedsiębiorstw międzynarodowych w krajach słabiej rozwiniętych. Jest ona znacznie szerzej omawiana w książkach innych autorów, np. w bardzo interesującej, chociaż mniej aktualnej pracy Morana (1998). Jednak z drugiej strony jest to najobszerniejsze kompendium wiedzy na temat tych przedsiębiorstw, jakie kiedykolwiek powstało w literaturze przedmiotu. Książka Cavesa ze względu na swój interdyscyplinarny charakter jest adresowana do licznych, bardzo zróżnicowanych odbiorców. W tym celu została napisana prostym językiem, zrozumiałym nawet dla osób niezajmujących się na co dzień ekonomią czy zarządzaniem. Nie ma w niej ani jednego wzoru czy wykresu, całość charakteryzuje się dużą spójnością i logiką wyводу. Struktura książki jest gruntownie przemyślana, a sekcje w obrębie poszczególnych rozdziałów prawie zawsze są ze sobą powiązane. Dzięki temu książka jest przystępna już dla studentów studiów licencjackich pragnących zapoznać się z działalnością przedsiębiorstw międzynarodowych. Trudno ją uznać za typowy podręcznik ze względu na to, że poszczególne zagadnienia przedstawiane są w sposób mocno skondensowany. Ma jednak pewien wymiar dydaktyczny i może służyć jako lektura uzupełniająca typowe podręczniki z dziedziny ekonomii czy zarządzania międzynarodowego. Książka Cavesa stanowi również niezastąpioną pomoc dla badaczy zajmujących się problematyką przedsiębiorstwa międzynarodowego, ponieważ umożliwia im zapoznanie się z obszernym dorobkiem teoretycznym i empirycznym z tej dziedziny. Chociaż poszczególne prace omawiane są przez Cavesa bardzo skrótowo, jednak osoby zainteresowane tematem zawsze mogą sięgnąć do prac źródłowych i bezpośrednio zapoznać się ze szczegółami analizy. Z tego względu pracę Cavesa należy uznać za fundamentalną pozycję i lekturę obowiązkową dla wszystkich zainteresowanych problematyką działalności przedsiębiorstw międzynarodowych i dokonywanych przez nie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Bibliografia

- Melitz M. (2003), The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, *Econometrica*, 71, 1695–1725.
- Moran T.H. (1998), *Foreign Direct Investment and Development: The New Policy Agenda for Developing Countries and Economies in Transition*, Institute for International Economics, Washington D.C.