
Czesława PILARSKA*

Efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych z perspektywy kraju goszczącego¹

Streszczenie: W artykule poruszono zagadnienia związane z efektami zewnętrznymi, wynikającymi z obecności korporacji transnarodowych (KTN) w kraju goszczącym i podejmowanych przez nie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Artykuł składa się z trzech części. Pierwszą z nich poświęcono kwestiom definicyjnym. Wyjaśniono w niej m.in. pojęcie efektów zewnętrznych i ich formę w postaci efektów *spillover* towarzyszących BIZ, przedstawiono także różnice, jakie pomiędzy tymi pojęciami występują. Ponadto zwrócono uwagę, że kraj goszczący nie osiąga korzyści z podejmowanych na jego obszarze bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sposób automatyczny, że jest to związane z podjęciem wielu działań zarówno ze strony rodzimych przedsiębiorstw, jak i polityków gospodarczych, mających na celu stworzenie odpowiednich warunków umożliwiających m.in. absorpcję nowoczesnych rozwiązań technologicznych. W części drugiej ukazano z kolei teoretyczne podstawy efektów *spillover*. Natomiast zamierzeniem zrealizowanym w części trzeciej było przedstawienie zagadnień związanych z pieniężnymi i technologicznymi efektami zewnętrznymi. W przypadku efektów pieniężnych poszukiwano odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób KTN generują tego rodzaju efekty, oraz jaki jest mechanizm ich powstawania. Scharakteryzowano także dwa podstawowe kanały, za pomocą których efekty te są przenoszone, tj. wertykalne powiązania popytowe i wertykalne powiązania podażowe oraz dokonano przeglądu wyników badań empirycznych w tym zakresie, po to, aby można było zdecydować, który z rodzajów powiązań występujących pomiędzy KTN i przedsiębiorstwami krajowymi jest bardziej prawdopodobnym źródłem tworzenia *spillovers* i przynosi pozytywne rezultaty. Analizując zaś efekty technologiczne skoncentrowano się przede wszystkim na trzech głównych kanałach ich transmisji, a mianowicie: efektach demonstracji, przepływie pracowników i efektach konkurencji. Przeprowadzoną w pracy analizę zakończono podsumowaniem, w którym zamieszczono rekomendacje dla

* Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Mikroekonomii; e-mail: pilarskc@uek.krakow.pl

¹ Artykuł stanowi samodzielne opracowanie przygotowane w ramach badań statutowych (nr 064/WE-KMI/01/2017/s/7064) zrealizowanych przez Katedrę Mikroekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie pod kierunkiem prof. dr hab. Krystyny Przybylskiej.

polityki gospodarczej w zakresie stymulowania i wzmacniania efektów *spillover* na obszarze kraju goszczącego.

Słowa kluczowe: efekty zewnętrzne, pieniężne *spillovers*, technologiczne *spillovers*, bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ), przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego

Kody klasyfikacji JEL: D62, F21, F23

Artykuł nadesłany 14 czerwca 2018 r., zaakceptowany 17 października 2018 r.

Wprowadzenie

Efekty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) do kraju goszczącego są przedmiotem wielu teoretycznych i empirycznych badań [UNCTAD, 1999; OECD 2002b; Lipsley, Sjöholm, 2005; Kurtishi-Kastrati, 2013; Forte, Moura, 2013; Elboiashi, 2015]. Ich rezultaty są szczególnie istotne dla polityków gospodarczych. Jeśli bowiem wyniki tych badań wskazują na to, że pozytywne oddziaływanie na różne sfery życia gospodarczego w krajach goszczących przeważa nad ujemnymi skutkami, to stanowi to impuls i zachętę dla władz publicznych, aby promować tego rodzaju inwestycje, a za pomocą strategii mającej na celu zwiększenie atrakcyjności kraju lokaty oraz odpowiednich bodźców, przyciągać inwestorów zagranicznych do gospodarki.

W literaturze przedmiotu skutki napływu BIZ do kraju goszczącego dzieli się na dwie grupy. Są to efekty bezpośrednie i pośrednie [Dunning, Lundan, 2014: 552]. Badania empiryczne wskazują, że większość bezpośrednich skutków napływu BIZ do kraju goszczącego można stosunkowo łatwo uchwycić, są one bowiem odzwierciedlone przez napływający do kraju kapitał, nowe technologie i *know-how*. Bezpośrednie efekty towarzyszące BIZ (*Direct Effects of FDI*) są zazwyczaj rozpatrywane w kontekście badań dotyczących zmian w zakresie całkowitej produktywności czynników wytwórczych (*total factor productivity*, TFP) lub wydajności pracy w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego [Girma i in., 2014: 2]. Podkreśla się także wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na dochód narodowy. Inwestycje te przez transfer nowych technologii, zwiększanie zatrudnienia, transfer i mobilizację zasobów, wzrost produkcji krajowej oraz aktywizację bilansu płatniczego mogą pozytywnie oddziaływać na tę kategorię makroekonomiczną.

W odróżnieniu od skutków bezpośrednich napływu BIZ do kraju przyjmującego kapitał, efekty pośrednie (*Indirect Effects of FDI*) związane z tymi inwestycjami uznawane są za efekty zewnętrzne (*externalities*)². Są to uboczne

² Efekty zewnętrzne polegają na oddziaływaniu na osoby (podmioty) trzecie, które nie są bezpośrednio zaangażowane w transakcje ekonomiczne, a zatem pojawiają się one, jeśli transakcje pomiędzy A i B wpływają na C. W takich przypadkach uczestnicy transakcji (firmy, konsumenci lub właściciele czynników produkcji) albo nie ponoszą wszystkich kosztów lub też nie osiągają pełnych korzyści wynikających z transakcji. Efekty te mogą być pozytywne lub negatywne. Pozytywne występują wówczas, gdy korzyści społeczne przewyższają korzyści prywatne, natomiast w przypadku efektów negatywnych koszty społeczne są większe od kosztów prywatnych [Eden,

skutki działalności inwestorów zagranicznych w kraju goszczącym przenoszone na firmy rodzime i rodzime gałęzie przemysłu [Hanousek i in., 2011: 306]. Są one przejawem zawodności mechanizmu rynkowego³.

Celem artykułu jest przybliżenie zagadnień związanych z efektami zewnętrznymi, wynikającymi z obecności korporacji transnarodowych (KTN) w kraju goszczącym i podejmowanych przez nie bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W artykule zastosowano metodę analizy i krytyki piśmiennictwa. Na podstawie przeglądu wyników badań empirycznych starano się dociec, kiedy, w jakich warunkach i za pomocą jakiego rodzaju powiązań, KTN przyczyniają się do generowania efektów zewnętrznych w krajach goszczących.

***Spillovers* jako efekty zewnętrzne BIZ⁴**

W szerokim znaczeniu pojęcie *spillovers*⁵ powiązane z BIZ oznacza ogół dodatkowych korzyści⁶ (*residual benefits*) ekonomicznych tworzonych przez

2009: 1065]. Zob. także M. Gorynia i in., którzy efekty zewnętrzne definiują jako uboczne, niezamierzone skutki działania jednego podmiotu, wpływające na sytuację innego (innych) podmiotów, [Gorynia i in., 2006: 186]. Kwestie związane efektami zewnętrznymi zostały omówione również przez W. Giżę, który zaakcentował, że efekty te zaburzają proces osiągania alokacji optymalnej w rozumieniu Pareto [Giza, 2013: 96–97].

³ A. Vatn i D.W. Bromley podkreślają, że efekty zewnętrzne utożsamiane są czasem z „błędami rynku” (*market failure*). Jednak w rzeczywistości nie stanowią one nieprawidłowości w funkcjonowaniu mechanizmu rynkowego. Biorąc pod uwagę rynek, obecność efektów zewnętrznych można interpretować jako racjonalny wynik jego działania, nie można ich zatem nazywać „błędami rynku” [Vatn, Bromley, 1997: 135].

⁴ W literaturze przedmiotu zwraca się uwagę na konieczność rozróżnienia pojęć: „efekty zewnętrzne” od „*spillovers*” (w niniejszym artykule są one traktowane synonimicznie). Efekty zewnętrzne rozumiane są jako pozytywne lub negatywne skutki wynikające z obecności KTN lub podejmowanych przez te przedsiębiorstwa aktywności w kraju goszczącym, które oddziałują na lokalne przedsiębiorstwa lub gospodarkę tego kraju i odbywa się to bez ponoszenia kosztów przez krajowe podmioty. *Spillovers* z kolei są pośrednimi efektami, wynikającymi z działalności KTN w kraju goszczącym. Innymi słowy, są one efektami zewnętrznymi, które przepływają od jednej firmy (źródła) do innej (odbiorcy) przez formalne i nieformalne relacje, które występują pomiędzy tymi przedsiębiorstwami. Odbiorcy, aby osiągnąć korzyści z takich przepływów muszą jednak podjąć wysiłki związane z uczeniem się. Wynika zatem z tego, że wszystkie *spillovers* są efektami zewnętrznymi, natomiast nie wszystkie efekty zewnętrzne są efektami *spillover*, ponieważ efekty zewnętrzne mogą powstawać także w przypadku przedsiębiorstw, które nie są powiązane transakcyjnie z KTN [Narula, Driffield, 2012: 3]. Zob. także Sönmez [2013: 10].

⁵ Należy zaznaczyć, że w polskiej literaturze ekonomicznej termin *spillovers* używany jest zamiennie z takimi określeniami jak: efekty zewnętrzne, pośrednie, mnożenia technologicznego, przenikania, rozpowszechniania się lub dyfuzji [Szczepkowska-Flis, 2008: 172].

⁶ Postrzeganie zjawiska *spillovers* przez pryzmat korzyści widoczne jest także w definicji zaproponowanej przez OECD. Według tej organizacji *spillovers* oznaczają pozytywne efekty zewnętrzne (*positive externalities*) płynące z BIZ poza bezpośrednimi korzyściami, które mogą znaleźć odpowiednie odzwierciedlenie w cenach rynkowych [OECD, 2002b: 170]. Należy zauważyć, że część ekonomistów efektów *spillover* nie ogranicza wyłącznie do korzyści. Są one definiowane również jako wpływ obecności firm z udziałem kapitału zagranicznego w kraju goszczącym na wyniki ekonomiczne osiągane przez przedsiębiorstwa krajowe [Lenaerts, Merlevede, 2011: 2].

korporacje transnarodowe, które pojawiają się w kraju, na terenie którego podmioty te prowadzą swoją gospodarczą działalność [Harris, 2009: 13]. Korzyści te odnoszą się przede wszystkim do technologicznej wiedzy⁷, którą kraje goszczące dzięki KTN mogą pozyskać. Według D. Acemoglu technologiczna wiedza jest obecnie kluczową determinantą wyników ekonomicznych osiągniętych przez poszczególne kraje oraz rozwoju poszczególnych gałęzi przemysłu i przedsiębiorstw. Ponadto stanowi ona główne źródło różnic występujących pomiędzy gospodarkami poszczególnych państw w zakresie produktywności [Acemoglu, 2012: 546]. Zgodnie z szacunkami UNCTAD to korporacje transnarodowe są tymi podmiotami, które odgrywają główną rolę w międzynarodowym przepływie technologii, gdyż wydatki jakie ponoszą w tym zakresie stanowią dwie trzecie ogółu prywatnych wydatków ponoszonych na badania i rozwój na świecie. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne podejmowane przez KTN uznawane są z kolei za dominujący kanał międzynarodowego transferu technologii [UNCTAD, 2005: xxvi]. Ze względu na to, że BIZ ucieleśniają kapitał, technologię i *know-how*, przyjmuje się, że tworzą one potencjał do generowania efektów *spillover*, z których pod pewnymi warunkami mogą skorzystać kraje goszczące [Alfaro, 2014: 7].

W węższym ujęciu określenie *spillovers*, rozumiane jako zjawisko rozprzestrzeniania się wiedzy towarzyszące napływowi BIZ do kraju goszczącego, występuje wówczas, gdy wejście lub obecność korporacji transnarodowych na jego terytorium prowadzi do zwiększenia produktywności rodzimych przedsiębiorstw, za co KTN nie otrzymują odpowiedniej rekompensaty [Smarzynska-Javorcik, 2004: 607]. Analizy empiryczne wskazują, że filie i oddziały przedsiębiorstw zagranicznych są często bardziej produktywne od firm krajowych, ponieważ mają większy dostęp do zaawansowanych technologii, nowoczesnych praktyk w dziedzinie zarządzania, a także wykazują się większą znajomością globalnych możliwości eksportowych. Według L. Alfaro i J. Chauvin znajomość takich technologii, praktyk i możliwości może „rozlać się” na lokalne firmy poprzez bliskość geograficzną [Alfaro, Chauvin, 2017: 16]. Obecność KTN w krajach goszczących stwarza bowiem możliwości obserwowania i naśladowania najlepszych praktyk i technologicznych rozwiązań. Zdaniem B. Smarzynskiej-Javorcik efekty *spillover* zachodzą wówczas, gdy firmy krajowe zwiększają swoją efektywność poprzez kopiowanie technologii stosowanych przez inwestorów zagranicznych w swoich filiach i oddziałach zlokalizowanych w kraju goszczącym, a także poprzez obserwację i zatrudnianie pracowników przeszkolonych w tych podmiotach [Smarzynska-Javorcik, 2004: 607]. Mechanizmy *spillover* obejmują bezpośredni transfer wiedzy dokonujący się m.in. przez współpracę i rozwijanie powiązań, możliwość uczenia się dzięki innowacjom i doświadczeniu firm zagranicznych oraz interakcjom i zmianom

⁷ Y. Gorodnichenko, J. Svejnar i K. Terrell [2007: 3] definiują *spillovers* jako transfer praktyk w zakresie zarządzania, metod produkcji, technik marketingowych oraz każdego innego rodzaju wiedzy ucieleśnionej w produktach i usługach, która przepływa od firm zagranicznych zlokalizowanych w kraju goszczącym do przedsiębiorstw krajowych.

w zakresie przepływu pracowników występujących w obrębie rynku pracy⁸. Wielu autorów podkreśla jednak, że pozytywne efekty zewnętrzne wynikające z rozprzestrzenia się wiedzy nie pojawiają się automatycznie. Zależą one w dużej mierze od konkretnych działań podejmowanych przez firmy lokalne związanych z naśladowaniem i dostosowywaniem do własnych potrzeb praktyk i technologii stosowanych przez zagraniczne przedsiębiorstwa, zwiększaniem wydajności lub poprawą jakości w celu zapewnienia lepszej obsługi zagranicznych rynków, a także działań ukierunkowanych na rzecz poprawy jakości kapitału ludzkiego i fizycznego, umożliwiających stanie się bardziej wydajnymi [Alfaro, Chivin, 2017: 16].

Teoretyczne podstawy *spillovers*

Teoretyczne podstawy efektów *spillover* powiązanych z BIZ znajdują umocowanie w trzech koncepcjach teoretycznych, a mianowicie w głównych teoriach dotyczących funkcjonowania korporacji transnarodowych, teoriach wzrostu endogenicznego i teorii opartej na zasobach [Ha, 2012: 33].

Pierwsze prace dotyczące działalności międzynarodowej przedsiębiorstw, dające podwaliny późniejszym teoriom z tego zakresu, pojawiły się według P.J. Buckleya w latach 30. XX w.⁹ Jednak sformalizowane teorie zostały wprowadzone przez badaczy dopiero w latach 60. i 70. tegoż wieku. Teorie te starały się dostarczyć odpowiedzi na pytanie, jakie czynniki decydują o umiędzynarodowieniu produkcji oraz wytłumaczyć zarówno fakt powstawania, jak i szybkiego rozwoju przedsiębiorstw międzynarodowych.

W literaturze ekonomicznej zwraca się uwagę na występowanie dodatkowych kosztów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej za granicą, których nie muszą ponosić firmy zlokalizowane w kraju goszczącym. Do kosztów tych zalicza się najczęściej zwiększone wydatki ponoszone przez KTN związane z brakiem znajomości rynku i przepisów prawnych obowiązujących w kraju goszczącym. Działalność KTN w kraju goszczącym utrudniają także różnice kulturowe (w tym bariera językowa) i koszty związane z koordynacją działalności prowadzonej w różnych krajach [Cieślik, 2005: 29]. Z tych też powodów przedsiębiorstwo podejmujące decyzję o umiędzynarodowieniu swojej działalności musi dysponować pewnymi przewagami nad firmami lokalnymi, które będą w stanie zrównoważyć te koszty. Największych możli-

⁸ J.E. Haskel, S.C. Pereira, M.J. Slaughter twierdzą, że firmy lokalne mogą również pozyskiwać wiedzę od zagranicznych przedsiębiorstw w sposób mniej formalny na przykład dzięki wystawom handlowym, dyskusjom pomiędzy dostawcami i pośrednikami, technikom marketingowym, patentom, a także pomocy technicznej świadczonej przez filie i oddziały itp. [Haskel i in., 2007: 483–484].

⁹ Autor ten twierdzi, że przed opracowaniem (rozprawą doktorską) S.H. Hymera z 1960 r., można mówić nawet o istnieniu teorii dotyczącej międzynarodowego biznesu, ale była ona nieskodyfikowana (*uncodified*), nieusystematyzowana, fragmentaryczna i nieumocowana w akademickiej dyscyplinie [Buckley, 2011: 72].

wości eksplanacyjnych w tym zakresie dostarcza eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej stanowiąca syntezę kilku wcześniejszych teorii KTN, która wyjaśnia źródła powstawania tych przewag.

Eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej

Eklektyczna teoria została opracowana przez J.H. Dunninga [Dunning, 1977: 395–418; Dunning, 1980: 9–31; Dunning, 1988: 1–31]¹⁰ w wyniku połączenia kilku teorii, a mianowicie: teorii wzrostu firmy [Penrose, 1959], teorii przewag monopolistycznych [Hymer, 1960], teorii kosztów transakcyjnych [Coase, 1937; Williamson, 1975; Buckley, Casson, 1976], teorii internalizacji [Coase, 1937; Buckley, Casson, 1976] oraz teorii lokalizacji [Vernon, 1974], aby jak podkreślają I. Ekeledo i K. Sivakumar przewyciężyć niedoskonałości każdej z nich [Ekeledo, Sivakumar, 2004: 69]. Teoria ta wyjaśnia, jakie muszą być spełnione warunki, aby korporacje transnarodowe podjęły decyzję o inwestowaniu za granicą. Za jej pomocą J.H. Dunning rozstrzygnął problem, kiedy firmy zaangażowane w BIZ mogą z powodzeniem konkurować z lokalnymi przedsiębiorstwami usytuowanymi na obszarze kraju goszczącego, które dysponują naturalną (*inherent*) przewagą działania w dobrze sobie znanym otoczeniu. Otóż będzie to miało miejsce wówczas, gdy KTN będą dysponowały jednocześnie trzema rodzajami przewag: 1) wynikającymi z własności (*ownership specific advantages*), 2) internalizacji (*internationalization specific advantages*) oraz 3) lokalizacji (*location specific advantages*). Ze względu na te trzy przewagi eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej w literaturze przedmiotu nazywana jest również paradygmatem OLI (*Ownership–Location–Internalization*).

Źródłem pierwszej z wymienionych przewag, tj. wynikających z własności, mogą być według J.H. Dunninga zasoby i umiejętności w postaci: prawnie zastrzeżonej technologii, opatentowanych znaków firmowych, wiedzy i doświadczenia w zakresie zarządzania i marketingu czy też kontroli wejścia na rynek. Mogą one wynikać również z wielkości i pozycji przedsiębiorstwa, dywersyfikacji produktu, podziału pracy i specjalizacji, pozycji monopolistycznej, lepszego wyposażenia w zasoby i ich lepszego wykorzystania, a także z wyłączości lub uprzywilejowanego dostępu do określonych czynników wytwórczych lub rynku zbytu. Przewagi te są ponadto generowane i wzmacniane przez prowadzenie przez KTN działalności międzynarodowej, która daje im możliwość m.in. łatwiejszego dostępu do rynków zbytu, większą możliwość wykorzystania różnic w wyposażeniu krajów w czynniki wytwór-

¹⁰ W późniejszych latach eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej była wielokrotnie przez J.H. Dunninga modyfikowana. Wynikało to zarówno z krytyki [zob. Ekeledo, Sivakumar, 2004: 72; Buckley, Hashai, 2009: 58], jak i – co podkreślał sam autor – z istniejącej potrzeby ciągłego adaptowania teorii do dynamiki związanej z procesami globalizacji [Dunning, 1998: 45]. Genealogię paradygmatu OLI z uwzględnieniem publikacji, w których J.H. Dunning dokonał zmian i rozszerzenia modelu można znaleźć w opracowaniu pt. *John Dunning's influence in international business/strategy research: a bibliometric study in the Strategic Management Journal* [Ferreira i in., 2011: 6–7].

cze i dywersyfikacji ryzyka np. przez wykorzystanie różnic w kursach walut dla podniesienia rentowności. Te specyficzne, wynikające z własności zasobów i umiejętności, konkurencyjne – lub jak nazywają je C. Stoian i F. Filippaios – monopolistyczne przewagi (*monopolistic advantages*) są niezbędne, aby zrównoważyć dodatkowe koszty, które wiążą się z prowadzeniem przez to przedsiębiorstwo działalności produkcyjnej za granicą, a więc w oddalonym i mniej znanym otoczeniu niż własny kraj [Stoian, Filippaios, 2008: 354].

Druga grupa korzyści, a mianowicie wynikających z internalizacji, związana jest z przewagami właściwymi danej firmie (*firm specific advantages*), które powinny zapewnić jej większe zyski w drodze przeprowadzania transakcji wewnątrz firmy niż przez licencje czy też bezpośrednią sprzedaż patentów, projektów „pod klucz” albo eksport produktów finalnych. Przesłankami korzyści związanych z internalizacją są różne przejawy niesprawności rynku, zwłaszcza w zakresie niematerialnych aktywów. Skłaniają one firmę do jego omijania i unikania kosztów transakcji rynkowych przez dokonywanie transakcji kupna i sprzedaży w obrębie własnej struktury organizacyjnej. Przeprowadzanie transakcji wewnątrz przedsiębiorstwa pozwala nie tylko na obniżenie kosztów działalności związanych z obsługą transakcji rynkowych i kosztów związanych z prawną ochroną własności aktywów, ale także prowadzi do zmniejszenia niepewności występujących przy zakupie niektórych czynników wytwórczych, umożliwia większą kontrolę źródeł zaopatrzenia, przynosi korzyści w zakresie łącznego wykonywania działań (efekt synergii) oraz daje możliwość stosowania praktyk wykorzystywanych w strategii konkurencyjnej np. przez subsydiowanie filii przez przedsiębiorstwo macierzyste lub stosowanie cen transferowych w rozliczeniach. Wynika zatem z tego, że przedsiębiorstwo powinno samo wykorzystywać swoją przewagę własnościową przez rozszerzenie działalności na zagraniczne rynki w postaci utworzonych w krajach goszczących filii i oddziałów, a nie udostępniać jej innym podmiotom w formie licencji czy też eksportu.

Trzeci rodzaj przewag łączy się z kolei ściśle z lokalizacją. Zdaniem J.H. Dunninga przedsiębiorstwo będzie prowadziło bardziej zyskowną działalność, jeśli wymienione wyżej przewagi (wynikające z własności i internalizacji) połączy z atutami lokalizacyjnymi kraju, w którym chce podjąć inwestycje. Jeśli kraj ten nie jest wyposażony w atuty w postaci specyficznych warunków rynkowych (wielkość i perspektywy rozwoju rynku w kraju lokaty), kosztowych (dostępność do zasobów ludzkich, naturalnych i do wiedzy oraz ceny tych czynników, a także wysokość kosztów transportu) i efektywnościowych (poziom wykształcenia siły roboczej) i nie występuje w nim odpowiedni klimat inwestycyjny (stabilizacja makroekonomiczna i polityczna, wysoka jakość instytucji, stosowany pakiet zachęt inwestycyjnych, odpowiednia infrastruktura transportowa i teleinformatyczna), to przedsiębiorstwo nie ma bodźców do zakładania na jego obszarze filii i rynek tego kraju obsługiwany jest najczęściej drogą eksportu. Zgodnie z paradygmatem OLI prowadzenie działalności przez przedsiębiorstwo na międzynarodowych rynkach wynika nie tylko z posiadanej przez nie przewagi monopolistycznej i jego zdolności do

internalizacji tej przewagi, ale jest możliwe dzięki istnieniu kraju (regionu) obcego wyposażonego w atuty, dzięki którym wytwarzana produkcja przynosi unikatowe korzyści dla inwestującej na jego obszarze firmy.

Korporacje transnarodowe dysponując określonymi przewagami mogą skutecznie rywalizować z przedsiębiorstwami lokalnymi. Zdaniem Y.J. Ha firmy te są na ogół bardziej konkurencyjne od przedsiębiorstw lokalnych z co najmniej dwóch powodów. Po pierwsze, posiadane przez nie aktywa, szczególnie te niematerialne oparte na wiedzy, leżące u podstaw przewag własnościowych, odgrywają istotną rolę w przewyżnianiu konfliktów z rywalami na rynku, przez sprawowanie kontroli nad innymi podmiotami gospodarczymi w celu zapewnienia łańcucha wartości zgodnie z własnymi interesami. Po drugie zaś, dzięki przewadze zasobowej KTN są w stanie poradzić sobie z przeciwnościami, na jakie napotykają w prowadzeniu działalności gospodarczej w krajach goszczących [Ha, 2012: 34]. R. Narula i J.H. Dunning twierdzą, że dzięki posiadanym przewagom i dokonywanym przez korporacje transnarodowe BIZ, stają się one głównym motorem transferu technologii i efektów *spillover* w skali międzynarodowej [Narula, Dunning, 2009: 13]. Podkreślają oni jednak, że potencjał filii i oddziałów w zakresie generowania *spillovers* oraz zdolności tworzenia powiązań z przedsiębiorstwami lokalnymi jest w pewnej mierze odzwierciedleniem charakteru działalności firmy macierzystej jako całości, z uwzględnieniem jej specyficznych cech, stosowanej przez nią strategii, a także rodzajów posiadanych przewag własnościowych i lokalizacyjnych, które stara się ona wykorzystać w połączeniu z tymi przewagami [Narula, Dunning, 2009: 19].

Podsumowując, można stwierdzić, że paradygmat OLI określający przewagi KTN szczególnie związane z własnością i internalizacją pokazuje sposób, w jaki zaawansowane aktywa technologiczne, którymi dysponują te przedsiębiorstwa są przenoszone do krajów goszczących. Teoria ta wyjaśnia ponadto, jak powstają BIZ dzięki działalności KTN i stają się one dostępne dla innych krajów niż ich kraje macierzyste¹¹.

Teorie endogenicznego wzrostu gospodarczego

Teorie endogenicznego wzrostu gospodarczego są drugą płaszczyzną, oprócz teorii KTN, którą ekonomiści wykorzystują do wyjaśnienia efektów *spillover*.

Zgodnie z założeniami teorii wzrostu endogenicznego, wzrost gospodarczy jest wynikiem działania przede wszystkim sił endogenicznych (wewnętrznych), nie zaś zewnętrznych. Przyjmuje się w nich, że inwestycje w kapitał ludzki, innowacje i wiedzę są istotnymi czynnikami przyczyniającymi się do wzrostu. Rozwój endogenicznych modeli wzrostu gospodarczego został zapoczątkowany w 1986 r. wraz z opublikowaniem przez P.M. Romera artykułu pt. *Increasing returns and long-run growth* na łamach „The Journal of Political Economy” [Romer, 1986: 1002–1037], który we wcześniej wersji dostępny był

¹¹ Szerzej na temat pytań, na które odpowiada paradygmat OLI pisze A. Kłysik-Uryszek [2007: 87].

pod tytułem *Externalities and increasing returns in dynamic competitive analysis*. W artykule tym autor przedstawił model wzrostu gospodarczego w długim okresie, w którym założył, że wiedza stanowi czynnik produkcji charakteryzujący się rosnącą produktywnością krańcową [Romer, 1986: 1002]. Model zastosowany w tym artykule przez autora był odmianą modelu uczenia się przez działanie (*learning by doing*), opracowanego wcześniej, bo w 1962 r., przez K.J. Arrowa [Arrow, 1962: 155–173]. Istotą modelu P.M. Romera było ukazanie, w jaki sposób tworzenie nowej wiedzy przez pojedyncze przedsiębiorstwa przyczynia się do powstawania pozytywnych efektów zewnętrznych w zakresie możliwości produkcyjnych innych firm, co wynika z faktu, że wiedza nie może zostać w całkowity sposób opatentowana, oraz że nie da się jej całkowicie utrzymać w tajemnicy [Romer, 1986: 1003]. Według P.M. Romera najważniejsze jest to, że produkcja dóbr konsumpcyjnych jako funkcja zasobów wiedzy i nakładów innych czynników wytwórczych charakteryzuje się rosnącymi przychodami i w odróżnieniu od modeli neoklasycznych, w których kapitał podlega działaniu prawa malejących przychodów, wiedza zdaniem autora będzie zwiększała się bez ograniczeń [Romer, 1986: 1003]. Jest to możliwe dlatego, że wiedza, która powstaje dzięki inwestycjom dokonywanym przez pojedyncze przedsiębiorstwa, może rozprzestrzeniać się w sposób nieograniczony w całej gospodarce i tym samym może być wykorzystywana przez inne przedsiębiorstwa bez konieczności ponoszenia przez nie dodatkowych kosztów. Inwestycje podejmowane w ramach całego sektora, do którego należą firmy, tworzą jako skutek uboczny nową wiedzę, która następnie ulega rozprzestrzenieniu. Ze względu na to, że wiedza zakumulowana w pojedynczej firmie ma właściwości dóbr publicznych, wszystkie inne przedsiębiorstwa uzyskują dostęp do innowacji, które powstały dzięki inwestycjom podjętym przez tę firmę. Jak podkreśla P. Kawa, uzyskane w ten sposób korzyści zewnętrzne przyczyniają się do wzrostu poziomu wiedzy w całej gospodarce [Kawa, 2007: 131].

Endogeniczne modele wzrostu, do których oprócz modelu opartego na koncepcji *learning by doing* P.M. Romera zalicza się także te oparte na kapitale ludzkim [Lukas, 1988] oraz na badaniach i rozwoju [Romer, 1990; Aghion, Howitt, 1992], różnią się od wcześniejszych modeli neoklasycznych zasadniczo tym, że w odróżnieniu od tych ostatnich, w których długookresowy wzrost zależał m.in. od egzogenicznego postępu technicznego, w endogenicznych modelach stopa wzrostu gospodarczego jest objaśniana w sposób endogeniczny, tj. w obrębie modelu. W modelach tych zakłada się, że zarówno stopa postępu technicznego, jak i stopy oszczędności (inwestycji) mają charakter endogeniczny. Szeroko rozumiany postęp techniczny, który definiuje się najczęściej jako akumulację wiedzy naukowo-technicznej i kapitału ludzkiego, jest rezultatem celowych i racjonalnych decyzji podejmowanych przez konsumentów i producentów. Pozostaje on także pod wpływem oddziaływania państwa, realizującego długookresową politykę ekonomiczną. W przypadku zaś stopy oszczędności (inwestycji) przyjmuje się, że kształtuje się ona *implicite* na takim poziomie, aby maksymalizować sumę zdyskontowanej użyteczności

konsumpcji typowego podmiotu w gospodarce [Kawa, 2007: 131]. Inna różnica pomiędzy neoklasycznymi a endogenicznymi modelami tkwi także w założeniach dotyczących przychodów osiąganych z wykorzystywanych w procesie produkcji czynników wytwórczych. Otóż podstawę modeli neoklasycznych stanowi neoklasyczna funkcja produkcji, zakładająca występowanie malejących przychodów z odtwarzalnych czynników produkcji i stałych przychodów ze skali produkcji, natomiast w modelach endogenicznych występują co najmniej stałe przychody z takich czynników. Obydwie grupy modeli różnią się także sposobem postrzegania akumulacji czynników produkcji dla długookresowego wzrostu gospodarczego. W świetle teorii neoklasycznych przyspieszenie wzrostu gospodarczego, osiągnięte na przykład przez zwiększenie udziału inwestycji w PKB ma charakter jedynie przejściowy, gdyż w długim okresie tempo wzrostu jest zdeterminowane egzogenicznie ustaloną, długookresową stopą wzrostu. Natomiast zdaniem W. Florczaka wnioski wynikające z analiz wykorzystujących modele wzrostu endogenicznego są bardziej optymistyczne, a mianowicie akumulacja kapitału wiedzy, zwłaszcza kapitału ludzkiego i w zakresie B+R, mogą prowadzić do trwałego przejścia gospodarki na trajektorię wyższej dynamiki wzrostu [Florczak, 2009: 216].

Dokonując podsumowania można stwierdzić, że teorie endogenicznego wzrostu przedstawiają działania innowacyjne poszczególnych firm (w tym zwiększenie inwestycji w kapitał ludzki, nakładów na B+R i zwiększenie efektywności prac badawczo-rozwojowych) jako narzędzie umożliwiające osiągnięcie szybszego tempa wzrostu w gospodarce narodowej w długim okresie. Poszczególne firmy nieustannie stają w obliczu stałych przychodów względem skali przy własnych zasobach wiedzy. Aby gospodarka mogła osiągać wzrost gospodarczy, powinna być w stanie generować rosnące przychody skali produkcji. Teorie wzrostu endogenicznego wyjaśniają, że luka występująca na poziomie mikroekonomicznym dotycząca stałych przychodów skali produkcji i poziomie makroekonomicznym, na którym mamy do czynienia z rosnącymi przychodami skali może być zniwelowana, jeśli zasoby wiedzy poszczególnych firm nie tylko pozytywnie oddziałują na osiągnięte przez nie wyniki ekonomiczne, ale również wpływają na poziom wiedzy dostępnej dla innych przedsiębiorstw funkcjonujących w gospodarce. A ten pośredni transfer technologii pomiędzy firmami określany jest, jak wcześniej wspomniano, efektami *spillover*.

Teoria oparta na zasobach

Trzecia teoretyczna podstawa efektów *spillover* powiązanych z BIZ dotyczy procesu uczenia się przez firmy opierając się na wiedzy zewnętrznej. Jak zauważają M. Blomström i J.-Y. Wang, adaptacja zewnętrznych technologii wymaga zazwyczaj kosztownych inwestycji ponoszonych przez firmę i świadomego wysiłku. Zdaniem autorów im większa jest luka technologiczna występująca pomiędzy krajem macierzystym a krajem goszczącym, tym bardziej kosztowne jest pozyskiwanie wiedzy z zewnątrz. A zatem, efekty *spillover* towa-

rzyszące napływowi BIZ będą mogły pojawić się tylko wówczas, gdy firmy krajowe będą nadały za innowacyjnymi działaniami KTN i będą uzupełniały przewagi lokalizacyjne kraju goszczącego. Z modelu opracowanego przez autorów wynika, że transfer technologii za pośrednictwem BIZ jest pozytywnie skorelowany z poziomem inwestycji związanych z uczeniem się (*learning investment*) ponoszonych przez firmy lokalne [Blomström, Wang, 1989: 14]. J.-Y. Wang i M. Blomström twierdzą, że jeśli kraje goszczące KTN chcą zwiększyć zakres transferowanej technologii, to powinny koncentrować się na wspieraniu krajowych firm w podejmowanych przez nie wysiłkach na rzecz uczenia się od zagranicznych inwestorów [Blomström, Wang, 1989: 20]. Teoria oparta na zasobach uznawana jest za trzecią – ostatnią – perspektywę teoretyczną dającą możliwości wyjaśnienia, w jaki sposób bezpośrednio inwestycje zagraniczne pomagają lokalnym firmom uzupełnić ich wewnętrzne zasoby.

Teoria oparta na zasobach (*resource-based view*, RBV) to podejście, które ukazuje, jak perspektywa zwiększenia zasobów wewnątrz firmy, włączając w nie wszystkie aktywa, możliwości (*capabilities*), procesy organizacyjne, atrybuty firm, informację i wiedzę, może prowadzić do osiągnięcia przez nią trwałej przewagi konkurencyjnej (*sustained competitive advantage*) [zob. Barney, 1991: 99]. B.T. Quynh i R. Martens zwracają jednak uwagę, że jeśli wewnętrzne zasoby firmy przyjmują postać wiedzy, zwłaszcza z zakresu zarządzania, to może być ona narażona na utknięcie w tzw. pułapce kompetencji (*competency trap*), spowodowanej brakiem elastyczności wewnątrz organizacji [Quynh, Martens, 2008: 159–172]. Z tych też powodów firmy dążą do pozyskania wiedzy zewnętrznej. R. Andreu i S. Sieber twierdzą, że wiedza wewnętrzna i zewnętrzna mają charakter uzupełniający [Andreu, Sieber, 2003]¹², jakkolwiek zmiana wydajności oparta na wiedzy zewnętrznej nie następuje w przedsiębiorstwie automatycznie, ponieważ trudno jest ją pozyskać w niektórych obszarach np. w zakresie organizacyjnych zdolności [Andreu, Sieber, 2003]. Zdolności organizacyjne (*organizational capabilities*) są aktywami niematerialnymi i różnią się one zasadniczo od zasobów materialnych tym, że w przeciwieństwie do nich wymagają one wiedzy ukrytej (*tacit knowledge*) [Andersen, Ahmad, Chan, 2014: 62]. To sprawia, że firmy stoją przed koniecznością tworzenia warunków sprzyjających uczeniu się i budowaniu dynamicznych zdolności w zakresie organizacji. W literaturze ekonomicznej podkreśla się, że zmiana wydajności, wynikająca z wiedzy zewnętrznej, w dużym stopniu zależy od zdolności absorpcyjnych lokalnych przedsiębiorstw. Polegają one m.in. na umiejętności rozpoznawania i zdobywania cennej wiedzy zewnętrznej, przyswajania jej oraz wykorzystywania przez połączenie jej z istniejącą

¹² Podobnie jak R. Andreu i S. Sieber również L.E. Falkenberg, J. Woiceshyn i J. Karagianis twierdzą, że nie da się całkowicie oddzielić wiedzy wewnętrznej od zewnętrznej. Wiedza wewnętrzna, nazywana przez autorów także procesem uczenia się, wymaga łączenia różnych perspektyw i idei pochodzących z zewnętrznych źródeł znajdujących się poza przedsiębiorstwem, z kolei zewnętrzne pozyskiwanie wiedzy rozszerza wewnętrzny zasób wiedzy w przedsiębiorstwie [Falkenberg i in., 2003].

wiedzą wewnętrzną. Oprócz tego zdolności te mogą obejmować umiejętności i wiedzę czerpaną z uczestnictwa w sieci przez wypełnianie luki występującej pomiędzy różnymi procedurami organizacyjnymi. M. T. Hansen i B. Løvås podkreślają, że w celu pokonania barier występujących w międzyorganizacyjnym transferze wiedzy mogą być stosowane zarówno formalne, jak i nieformalne mechanizmy¹³ interakcji występujące pomiędzy przedsiębiorstwami [Hansen, Løvås, 2004: 804].

Z analizy podejścia opartego na zasobach, szczególnie rozpatrywanego z perspektywy zdolności organizacyjnych wynika, że wiedza zewnętrzna stanowi istotne uzupełnienie jej wewnętrznych zasobów. W celu skutecznego wykorzystania wiedzy z zewnątrz firma, która ją pozyskuje, musi wykazywać silne zdolności absorpcyjne oraz cechować się rozwiniętymi umiejętnościami międzyorganizacyjnymi. Ta perspektywa uzasadnia, dlaczego efekty *spillover* towarzyszące BIZ jako rodzaj wiedzy zewnętrznej, mają wpływ na wyniki ekonomiczne firm zlokalizowanych w kraju goszczącym i tym samym stanowi asumpt do dyskusji na temat warunków, które muszą zapewnić firmy lokalne, jeśli chcą uzyskać poprawę osiąganych przez siebie wyników.

Wpływ KTN na gospodarki krajów goszczących w kontekście pieniężnych i technologicznych efektów zewnętrznych

Pierwsze prace z zakresu oddziaływania KTN na gospodarki krajów przyjmujących kapitał pojawiły się w latach 60. i 70. XX w. i odnosiły się do oceny wpływu BIZ podejmowanych przez te podmioty na ogólny poziom dobrobytu w tych krajach. Koncentrowano się wówczas na efektach widocznych, mniejszą zaś uwagę poświęcano efektom ukrytym. Przykładowo G.D.A. MacDougall analizował materialne (finansowe) korzyści wynikające z obecności zagranicznych filii i oddziałów na terenie kraju goszczącego. Autor rozpatrywał je na trzech płaszczyznach: pierwszej z perspektywy właściciela kapitału, drugiej dostarczyciela siły roboczej oraz trzeciej – rządu kraju przyjmującego kapitał. W przypadku dwóch pierwszych zaobserwował, że napływ kapitału do kraju goszczącego przyczyniał się do występowania efektu redystrybucyjnego: napływ BIZ powodował zmniejszenie krańcowego produktu kapitału i przesunięcie korzyści od właścicieli kapitału do siły roboczej w kraju przyjmującym. Analizując z kolei korzyści z perspektywy rządu kraju przyjmującego, autor stwierdził, że napływ BIZ do gospodarki przynosi zwiększone wpływy wynikające z płaconych podatków, a ponadto generuje korzyści skali wynikające ze zwiększonej produkcji oraz pozytywnie oddziałuje na wymianę handlową i bilans płatniczy w tymże kraju [MacDougall, 1960: 34–45]. G.D.A. MacDougall

¹³ Nieformalne relacje różnią się od formalnych mechanizmów koordynujących tym, że opierają się one przede wszystkim na normach, zwyczajach, zasadach zaufania i wzajemności, występujących pomiędzy ludźmi bardziej niż formalnej hierarchii ustalonej przez określone organy [Hansen, Løvås, 2004: 804].

zauważył także, że oprócz efektów widocznych, istnieją także korzyści ukryte (zewnętrzne) wynikające z prowadzenia przez KTN działalności na terenie kraju goszczącego. Te korzyści zewnętrzne można powiązać według autora z elementami takimi jak: przewyciężenie zakłóceń związanych z funkcjonowaniem mechanizmu rynkowego w postaci niedostatecznej podaży określonych czynników wytwórczych w stosunku do innych (tzw. „wąskie gardło”, *bottleneck*), wprowadzanie na rynek rodzimy *know-how* przez firmy zagraniczne, dzięki mobilności wyszkolonych w filiach i oddziałach KTN pracowników oraz zwiększanie świadomości rodzimych przedsiębiorców w zakresie nowych technologii [MacDougall, 1960: 23]. Pierwszy z wymienionych elementów można odnieść do tzw. pieniężnych efektów zewnętrznych (*pecuniary externalities*), drugi zaś do technologicznych efektów zewnętrznych (*technological externalities*)¹⁴.

Pięniężne efekty zewnętrzne

W literaturze ekonomicznej pod pojęciem pieniężnych efektów zewnętrznych (nazywanych również wertykalnymi *spillovers* – *vertical spillovers*, dobrobytu – *welfare spillovers* lub renty ekonomicznej – *rent spillovers*) [Koo, 2005: 101] rozumie się najczęściej oddziaływanie na podmioty (strony) trzecie spowodowane zmianami względnych cen dóbr, czynników wytwórczych lub aktywów, będące rezultatem transakcji ekonomicznych [Eden, 2009: 1065]. D. Castellani twierdzi, że pieniężne efekty zewnętrzne występują wówczas, gdy koszty ponoszone przez określoną firmę zależą od działań podejmowanych przez inne przedsiębiorstwa [Castellani, 2012: 15]. Z kolei J.H. Dunning i S.M. Lundan definiują pieniężne efekty zewnętrzne jako wzrost przepływów pieniężnych wynikających z powiązań występujących pomiędzy odbiorcami i dostawcami, w które zaangażowane są KTN, i które w sposób zamierzony lub niezamierzony wpływają na wielkość i warunki podaży lub też popyt na dobra i usługi oferowane przez inne firmy lub zgłaszany przez nabywców [Dunning, Lundan, 2014: 551]. Jako przykład można podać sytuację, gdy bezpośrednie inwestycje zagraniczne dokonane w przemyśle naftowym i gazowym zwiększają zapotrzebowanie na inżynierów. W efekcie napływu tych inwestycji wzrastają koszty pracy we wszystkich przedsiębiorstwach zatrudniających inżynierów i tym samym mamy do czynienia z pojawieniem się negatywnych efektów pieniężnych. Pięniężne efekty zewnętrzne odzwierciedlają zatem funkcjonowanie systemu rynkowego [Eden, 2009: 1066]. Zachodzą one poprzez transakcje rynkowe i odnoszą się zasadniczo do kwestii pomiaru [Koo, 2005: 101]. Ponieważ zmiany cen prowadzą do tego, że na rynku występują zarówno zwycięzcy, jak i przegrani, zyski i straty

¹⁴ Należy zaznaczyć, że w literaturze przedmiotu oprócz pieniężnych i technologicznych efektów zewnętrznych wymienia się także efekty aglomeracji (*agglomeration spillovers*). Efekty te wynikają z funkcjonowania klastrów i sieci. Pomimo że mogą mieć one charakter zarówno pieniężny, jak i technologiczny, to jednak, zdaniem L. Eden, badania empiryczne efektów aglomeracji skoncentrowane są przede wszystkim na technologicznych *spillovers* [Eden, 2009: 1067].

znoszą się wzajemnie i w takiej sytuacji, jak podkreśla L. Eden, interwencja ze strony państwa w celu korygowania efektów zewnętrznych nie jest wymagana [Eden, 2009: 1066]. Oprócz negatywnych efektów pieniężnych, można również wskazać efekty pozytywne. Otóż, jeśli przed wejściem KTN na rynek dóbr pośrednich w kraju goszczącym rynek ten był kontrolowany przez kilka dominujących przedsiębiorstw lokalnych, to po wejściu zagranicznych podmiotów dobra pośrednie stały się dostępne w tym kraju nie tylko po niższej cenie, ale również o wyższej jakości niż te dostarczane przez lokalnych konkurentów lub pozyskane za pośrednictwem importu. Bezpośrednią konsekwencją obecności KTN w kraju goszczącym stała się w tym przypadku poprawa produktywności lokalnych nabywców (odbiorców), którzy mieli możliwość zastosowania w procesie produkcji lepszych jakościowo nakładów pośrednich bez konieczności ponoszenia wysokich dodatkowych kosztów. Według J. Koo poprawa jakości nakładów pośrednich oraz uzyskanych w efekcie tego wyników nie jest w pełni przechwytywana (zawłaszczana) przez sprzedającego z powodu występowania konkurencji, a zatem nie są one całkowicie odzwierciedlone w cenach towarów i usług, będących przedmiotem dokonywanych transakcji. W ten sposób podmioty, które korzystają z pojawiających się efektów zewnętrznych mają możliwość poprawy swojej sytuacji ekonomicznej przez odczuwalną redukcję kosztów, która w konsekwencji prowadzi do wyższych zysków. Według tego autora pieniężne efekty zewnętrzne koncentrują się na powiązaniach transakcyjnych i zwykle występują w łańcuchu odbiorca-dostawca (*buyer-supplier chain*) [Koo, 2005: 101]. Rozpatrując te powiązania w kontekście generowanych korzyści ekonomicznych (dobrobytu) można stwierdzić, że każda innowacja wprowadzona przez firmę sprzedającą produkt (dostawcę) i obniżająca ponoszone przez nią koszty produkcji, zmniejsza jednocześnie koszty ponoszone przez nabywcę, a tym samym zwiększa poziom nadwyżki osiągananej przez kupującego. W tym przypadku korzyści wynikające z powstania efektu zewnętrznego uzyskują nabywcy nowych innowacji. J. Koo jednak podkreśla, że takie efekty stosunkowo rzadko można uchwycić w danych dotyczących transakcji, ponieważ ceny nie odzwierciedlają prawidłowo poprawy jakości w odpowiednim czasie. Najlepszym przykładem są wertykalne *spillovers* pojawiające się w branży komputerowej. Jakość produkowanych i dostarczanych na rynek komputerów poprawiła się znacząco w ostatnich latach, natomiast ich ceny ustabilizowały się, a nawet uległy zmniejszeniu [Koo, 2005: 101–102]. Pomimo że pomiar pieniężnych *spillovers* jest trudny w praktyce, to ekonomiści dążą do ich oszacowania. W niektórych pracach empirycznych identyfikowano te efekty poprzez przeprowadzanie analiz dotyczących liczby nowopowstałych, już istniejących i tych, które przetrwały (sprostały konkurencji) krajowych przedsiębiorstw jako funkcji obecności KTN w kraju goszczącym [Görg, Strobl, 2016: 289–302]¹⁵. Zdaniem R. Harrisa skalę występujących pieniężnych efektów

¹⁵ Autorzy, badając ponad 17 700 irlandzkich przedsiębiorstw i poszukując odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób obecność KTN oddziałuje na możliwość ich przetrwania, przyjęli założenie, że zwiększenie produktywności firm krajowych dzięki występowaniu efektów zewnętrznych,

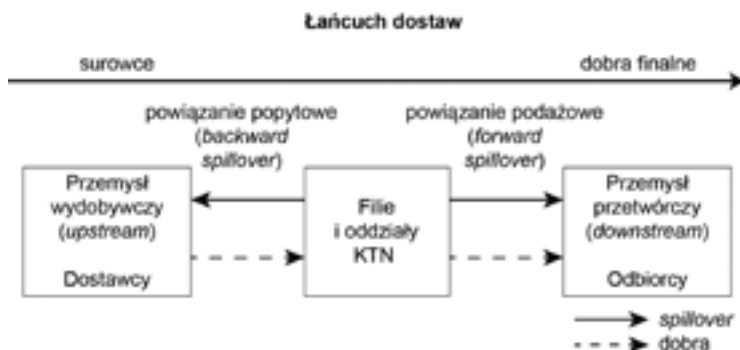
zewnętrznych można uchwycić również poprzez obserwację podstawowych parametrów mikroekonomicznych, takich jak: zakres i intensywność osiągniętych przychodów ze skali, wzmocnienie siły rynkowej przedsiębiorstw czy poziom barier dotyczących mobilności towarów oraz czynników wytwórczych [Harris, 2009: 15].

Oprócz kwestii związanych z pomiarem pieniężnych *spillovers*, ekonomiści poszukują także odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób KTN generują te efekty, stają się ich źródłem i jaki jest mechanizm ich powstawania.

W literaturze przedmiotu wyróżnia się dwa podstawowe kanały za pomocą których przenoszone są pieniężne efekty zewnętrzne w ramach łańcucha dostaw (rysunek 1). Są to:

- wertykalne powiązania popytowe (*backward linkages*),
- wertykalne powiązania podażowe (*forward linkages*).

Rysunek 1. Powiązania typu *backward* i *forward* oraz ich znaczenie w łańcuchu dostaw



Źródło: Lenaerts, Merlevede [2011: 5].

Ukazane na rysunku 1 wertykalne powiązania popytowe (typu *backward*) przedsiębiorstw transnarodowych z krajowymi firmami występują wówczas, gdy firmy te (lokalne) są dostawcami surowców i komponentów służących do produkcji dla KTN, prowadzących działalność w kraju goszczącym. Zakres, w jakim KTN pozyskują nakłady od firm lokalnych, zwiększa rozmiary rynku dla krajowych przedsiębiorstw, które dostarczają nakłady pośrednie służące do produkcji oraz powiązane z tą produkcją usługi (takie jak: logistyka, dystrybucja, usługi biznesowe, sprzątanie, ochrona) [Castellani, 2012: 16]. Popyt zgłaszany przez KTN na dobra i usługi pośrednie dostarczane im przez firmy lokalne może mieć zatem istotny wpływ na wielkość produkcji i zatrudnienia w kraju goszczącym. Może przyczyniać się on także do zwiększenia produktywności firm krajowych. Wyższe wymagania dotyczące jakości produktów i terminowości dostaw wprowadzone przez KTN skłaniają rodzimych dostawców

przy innych czynnikach niezmiennych, zmniejsza przeciętne koszty produkcji firm krajowych [Görg, Strobl, 2016: 290].

do ulepszania technik w zakresie zarządzania oraz wytwarzania dóbr [Meyer, 2004: 264]. Wzrost zapotrzebowania KTN na lokalne czynniki wytwórcze stanowi również istotny bodziec do powstawania nowych firm. W konsekwencji wejście na rynek nowych przedsiębiorstw prowadzi do spadku cen produkowanych przez nie dóbr i usług z powodu zwiększenia podaży. To z kolei przynosi korzyści wszystkim firmom, które w procesie produkcji wykorzystują tańsze czynniki produkcji. Korzyści te osiągają nie tylko KTN nabywające nakłady pośrednie od lokalnych dostawców, ale również firmy, które konkurują z tymi przedsiębiorstwami na rynku krajowym. D. Castellani podkreśla, że ukazany wyżej mechanizm umożliwiający powstawanie pieniężnych *spillovers*, dzięki powiązaniom typu *backward*, nie wymaga żadnego transferu wiedzy. Autor zaznacza jednak, że jeśli transfer ten do lokalnych kontrahentów następuje, to efekty te zostają wzmocnione [Castellani, 2012: 16]. Należy zaznaczyć, że jeśli KTN zdecydują się na korzystanie z usług lokalnych dostawców, to są one zainteresowane nabywaniem od nich nakładów pośrednich jak najwyższej jakości. W takiej sytuacji nie mają one bodźców do tego, aby hamować przepływ technologii wśród podmiotów tworzących produkcyjny łańcuch wartości (wśród dostawców podzespołów i części), ponieważ mogą one osiągnąć korzyści wynikające ze wzrostu wydajności tych podmiotów. Korporacje transnarodowe mogą zwiększać wydajność krajowych dostawców np. poprzez dostarczanie im technicznego wsparcia, organizowanie szkoleń pracowników, a także pomoc w zarządzaniu i organizacji oraz wsparcie w procesie dostarczania nabywanych przez KTN nakładów [Meyer, 2004: 264]. Wynika zatem z tego, że powiązania inwestorów zagranicznych z poddostawcami stanowią najbardziej prawdopodobny kanał *spillovers* [Smarzynska-Javorcik, 2004: 608]. Stwierdzenie to znajduje potwierdzenie w literaturze przedmiotu, w której podkreśla się, że większość spośród odnotowywanych wertykalnych efektów *spillovers* przenoszona jest kanałem powiązań popytowych (typu *backward*) [Meyer, 2004: 264].

Drugi rodzaj powiązań stanowiących źródło wertykalnych *spillovers*, a mianowicie powiązania podażowe (typu *forward*), cieszy się znacznie mniejszym zainteresowaniem wśród ekonomistów. Z powiązaniem tego typu mamy do czynienia wówczas, gdy KTN dostarczają produkowane przez siebie dobra i usługi pośrednie lokalnym odbiorcom. Nabywane przez firmy lokalne bardziej zaawansowane technologicznie dobra pośrednie od KTN zwiększają ich produktywność [Uttama, Peridy, 2010: 305]. Przedsiębiorstwa lokalne mogą zajmować się dalszym przetwórstwem nabytych od KTN surowców lub półfabrykatów. D. Castellani twierdzi, że KTN mogą determinować pojawianie się pieniężnych efektów typu *forward* poprzez udostępnianie firmom lokalnym tańszych (i/lub wyższej jakości) nakładów. Przykładowo, gdy korporacja transnarodowa wchodzi na rynek kraju goszczącego w obszarze przemysłu użyteczności publicznej może sprzedawać energię elektryczną lub usługi telekomunikacyjne po niższych cenach firmom lokalnym. Autor jednak podkreśla, że choć niekoniecznie wiąże się to z transferem wiedzy (częściowo jest ona ucie-

leśniona w takich dobrach i usługach dostarczanych przez KTN), to lokalne firmy mogą znacząco zwiększyć swoją konkurencyjność przez nabywanie dóbr odpowiednio wysokiej jakości po niższych cenach [Castellani, 2012: 16].

W literaturze przedmiotu podkreśla się, że pieniężne efekty zewnętrzne (wertikalne *spillovers*) obejmują różne gałęzie przemysłu i z tych też powodów nazywane są międzybranżowymi (*inter-industry*) efektami zewnętrznymi [Uttama, Peridy, 2010: 305]. Analizy empiryczne dotyczące wertykalnych *spillovers* wskazują na mieszane rezultaty w zakresie oddziaływania KTN na firmy krajowe (tabela 1).

Tabela 1. Wybrane analizy empiryczne dotyczące wertykalnych *spillovers* z uwzględnieniem powiązań typu *backward* i *forward*

Rodzaj powiązań	Zidentyfikowany przez autorów efekt		
	pozytywny	negatywny	nieistotny
Typu <i>backward</i>	Smarzynska-Javorcik, 2004; Bwalya, 2006; Kugler, 2006; Kolasa, 2007; Blalock i Gertler, 2008; Liu ^a , 2008; Blalock i Simon, 2009; Lin i in., 2009; Liu i in., 2009; Managi i Bwalya, 2010; Motohashi i Yuan, 2010; Javorcik i Spatareanu, 2011; Barrios i in., 2011; Du i in., 2012; Xu i Sheng, 2012; Kohoiboon i Jongwanich, 2013; Newman i in., 2015.	Driffield i in., 2002; Schoors i Tol, 2002; Yudaeva i in., 2003; Dries i Swinnen, 2004; Liu ^b , 2008.	Kohoiboon i Jongwanich, 2013.
Typu <i>forward</i>	Schoors i Tol, 2002; Driffield i in., 2002; Lin i in., 2009; Liu i in., 2009; Du i in., 2012; Xu i Sheng, 2012.	Yudaeva i in., 2003; Liu, 2008; Newman i in., 2015.	Smarzynska-Javorcik, 2004; Kugler, 2006; Kolasa, 2007; Motohashi i Yuan, 2010; Kohoiboon i Jongwanich, 2013.

^a Pozytywny efekt zaobserwowany dla długiego okresu. ^b Negatywny efekt zaobserwowany dla krótkiego okresu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Havranek i Irsova [2012: 1379] i przeglądu literatury.

Pozytywne efekty występują częściej w przypadku powiązań typu *backward*. Korporacje transnarodowe współpracując z lokalnymi dostawcami mogą wpływać na poprawę jakości otrzymywanych produktów. Mogą to osiągnąć np. pomagając lokalnym firmom usprawnić proces produkcji¹⁶ lub poprzez szkolenie pracowników. N. Crespo i N.P. Fontoura wskazali także na dwie

¹⁶ Korporacje transnarodowe często wysyłają inżynierów lub konsultantów do swoich lokalnych dostawców w celu przeprowadzenia kontroli jakości dostarczanych przez nich nakładów. Te wizyty stwarzają okazję do otrzymania przez firmy lokalne sugestii w zakresie usprawnienia procesu produkcji. Lokalni dostawcy mogą również sami wysłać próbki do zagranicznych filii KTN z prośbą o przeprowadzenie odpowiednich testów oraz wskazówki dotyczące poprawy jakości. M. Llesher i S. Miroudot twierdzą, że taki mechanizm przedstawia dualną naturę efektów *spillover*, które z jednej strony osiągane są poprzez transfer wiedzy, z drugiej zaś przez presję konkurencyjną i bodźce skłaniające lokalnych dostawców do zwiększania wydajności [Llesher, Miroudot, 2009: 23].

dotatkowe korzyści wynikające z obecności KTN w kraju goszczącym. Pierwszą z nich jest wzrastający popyt na lokalne nakłady, drugą zaś to, że firmy krajowe mogą konkurować między sobą o to, aby zostać wybranymi do współpracy przez KTN. W obu wymienionych przypadkach wzrasta produktywność lokalnych przedsiębiorstw [Crespo, Fontoura, 2007: 414]. Niemniej K. Lenaerts i B. Merlevede zwracają uwagę, że pozytywne efekty jednak mogą nie wystąpić, jeśli KTN podejmą decyzję o zakupie nakładów pośrednich np. w kraju macierzystym [Lenaerts, Merlevede, 2011: 6]. Efekty *spillover* typu *forward* mogą być pozytywne, gdy KTN dostarczają, o czym wcześniej wspomniano, tańszych nakładów lub wyższej jakości. Natomiast negatywne mogą wystąpić wtedy, gdy produkty oferowane do sprzedaży firmom lokalnym są droższe lub zbyt skomplikowane technologicznie, co uniemożliwia ich wykorzystanie przez podmioty krajowe.

K.E. Meyer twierdzi, że wertykalne efekty *spillover*, bazujące na powiązaniach typu *backward* i *forward*, oparte są w większym stopniu na przekonujących argumentach teoretycznych, natomiast występują problemy metodologiczne, które utrudniają ich analizę empiryczną. Zdaniem autora wertykalne *spillovers* należy rozpatrywać bardziej w kontekście nadwyżki konsumenta i producenta tworzonej poprzez transakcje rynkowe niż efektów zewnętrznych [Meyer, 2004: 264]. L. Eden zwraca z kolei uwagę na to, że choć powiązania wertykalne generują zasadniczo pieniężne efekty zewnętrzne, to mogą one również tworzyć jako produkt uboczny efekty technologiczne [Eden, 2009: 1066]. Zdaniem autorki, jeśli przykładowo wertykalne powiązania popyto-podażowe ułatwiają proces uczenia się poprzez działanie przez lokalne firmy, to przyczynia się to do poprawy ich produktywności. Ponadto KTN mogą szkolić pracowników w kraju goszczącym, w efekcie czego jest większa podaż wyżej wykwalifikowanych pracowników w gospodarce kraju przyjmującego, stanowiących potencjał do rozwoju np. nowych firm typu *start-up*. Wszystkie wymienione wyżej aktywności tworzą nieformalne, niezamierzone i pozarynkowe przepływy. Ze względu na to, że wertykalne powiązania mogą w rzeczywistości generować zarówno pieniężne, jak i technologiczne efekty zewnętrzne, są one często trudne do rozdzielenia [Eden, 2009: 1066].

Technologiczne efekty zewnętrzne

Technologiczne efekty zewnętrzne pojawiają się wówczas, gdy dane przedsiębiorstwo osiąga korzyści ekonomiczne z działalności badawczo-rozwojowej, prowadzonej przez inną firmę, bez uczestniczenia w ponoszeniu kosztów związanych z tą działalnością. Efekty te w literaturze przedmiotu nazywane są często horyzontalnymi *spillovers* (*horizontal spillovers*), związanymi z wiedzą (*knowledge spillovers*) lub efektami niepieniężnymi (*nonpecuniary spillovers*) [Koo, 2005: 101]. Są one powiązane ze specyficzną wiedzą w zakresie stosowanych technik produkcji, *know-how* i strategii zarządzania. Ze względu na to, że wzrost wydajności ma miejsce w obrębie tej samej branży, horyzontalne *spillovers* są nazywane także efektami wewnątrzbranżowymi (*intra-indu-*

stry spillovers) [Uttama, Peridy, 2010: 304]. H. Görg i E. Strobl zidentyfikowali trzy kanały horyzontalnych *spillovers*: 1) efekty demonstracji, 2) przepływy pracowników oraz 3) efekty konkurencji [Görg, Strobl, 2002: 2].

W przypadku pierwszego z wymienionych efektów, tj. demonstracji, firmy rodzime uczą się od KTN przez naśladowanie zaawansowanych technologii. Imitacja uznawana jest za powszechny sposób rozprzestrzeniania się wiedzy. Zanim KTN podejmą inwestycje w kraju goszczącym, firmy lokalne nie mają wiedzy dotyczącej innowacji technologicznych, ponieważ wprowadzanie nowych technologii, zwłaszcza w krajach mniej rozwiniętych, jest zbyt kosztowne i wiąże się z dużym ryzykiem [Saggi, 2002: 209]. W miarę wprowadzania przez KTN nowych technologii do kraju goszczącego, zmniejsza się niepewność, co sprzyja rozpowszechnianiu się wiedzy wśród lokalnych przedsiębiorstw [Meyer, 2004: 262]. K. Saggi zwraca uwagę, że kluczowym warunkiem wystąpienia efektu demonstracyjnego jest geograficzna bliskość (*geographical proximity*) firm. Autor podkreśla, że czynnik ten ma istotne znaczenie zwłaszcza w odniesieniu do krajów rozwijających się, ponieważ są one słabiej zintegrowane z gospodarką światową. Jego zdaniem główną korzyścią wynikającą z efektu demonstracyjnego jest to, że można zaobserwować rozprzestrzenianie się pakietu technologicznego, który może być dostępny dla lokalnych przedsiębiorstw [Saggi, 2002: 209].

Drugi z wymienionych efektów odzwierciedla rotację siły roboczej, polegającą m.in. na przejściu wysoko wykwalifikowanych pracowników z KTN do firm krajowych. Wiele analiz empirycznych wskazuje na to, że korporacje transnarodowe zatrudniają pracowników o wyższych kwalifikacjach i częściej przeprowadzają pracownikom szkolenia w porównaniu z firmami, które nie mają charakteru międzynarodowego¹⁷. Pracownicy zatrudnieni w KTN zdobywają również doświadczenie poprzez realizację projektów w filiach i oddziałach usytuowanych w różnych miejscach na świecie w ramach wewnętrznej struktury organizacyjnej. To w efekcie sprawia, że KTN dysponują wysoko wykwalifikowaną kadrą menedżerską ze specyficzną wiedzą, z dużą praktyką organizacyjną, zdobytymi dzięki wewnętrznym szkoleniom i międzynarodowemu doświadczeniu. Wejście takich firm do kraju goszczącego może zatem pomóc w budowaniu lokalnego kapitału ludzkiego [Gerschewski, 2013: 69]. Efekty *spillover* pojawiają się wówczas, gdy pracownicy zatrudnieni w filiach i oddziałach KTN zlokalizowanych w kraju goszczącym przenoszą się do przedsiębiorstw lokalnych lub zakładają na terenie kraju goszczącego własne przedsiębiorstwo [Görg, Strobl, 2002: 2]. W ten sposób przekazują wiedzę zdobytą w KTN firmom rodzimym i przyczyniają się do zwiększenia ich produktywności [Meyer, 2004: 262]. S. Gerschewski zwraca jednak uwagę, że relatywnie trudno jest zmierzyć efekty przepływu pracowników, ponieważ wymagałoby to przepro-

¹⁷ Z badań przeprowadzonych metodą ankietową przez S. Djankova i B. Hoekmana wśród 513 czeskich przedsiębiorstw wynikało, że firmy typu *joint venture* inwestowały znacznie więcej w szkolenia i nowe technologie w porównaniu z przedsiębiorstwami z kapitałem wyłącznie krajowym [Djankov, Hoekman, 1999: 19].

wadzenia wielu wywiadów z menedżerami, którzy pracowali w fliach lub oddziałach KTN w kraju goszczącym, a następnie oszacowania wiedzy przekazywanej przedsiębiorstwom krajowym [Gerschewski, 2013: 69]. Pomimo występujących trudności ekonomiści dokonują jednak analiz empirycznych w tym zakresie. Przykładowo H. Pack na podstawie obserwacji tajwańskich pracowników stwierdził, że prawie 50% zatrudnionych inżynierów i ok. 63% wykwalifikowanych pracowników zatrudnionych wcześniej w przedsiębiorstwach międzynarodowych, zdecydowało się ich opuszczenie, w celu podjęcia pracy w rodzimych przedsiębiorstwach [Pack, 1997: 242–243]. H. Görg i D. Greenaway z kolei twierdzą, że przepływ pracowników pomiędzy KTN i firmami lokalnymi stanowi najważniejszy kanał powstawania technologicznych efektów zewnętrznych [Görg, Greenaway, 2016: 166].

Trzeci – ostatni – z wymienionych efektów odnosi się do konkurencji pomiędzy firmami. Według M. Blomströma i A. Kokko efekty *spillover* pojawiają się dlatego, że wejście KTN na rynek kraju przyjmującego prowadzi do zaostrzenia konkurencji w kraju goszczącym. Rywalizacja pomiędzy firmami i konieczność utrzymania się na rynku zmusza firmy krajowe do bardziej efektywnego gospodarowania czynnikami wytwórczymi wykorzystywanymi w procesie produkcji, a także poszukiwania nowych rozwiązań technicznych [Blomström, Kokko, 1997: 7]. Efekt konkurencji może również przyspieszyć tempo wprowadzania nowych technologii i naśladownictwa, co w efekcie przyczyni się do wzrostu produktywności rodzimych przedsiębiorstw [Görg, Greenaway, 2016: 166]. Zdaniem A. Szczepkowskiej-Flis wejście inwestora do określonej branży prowadzi do zakłócenia i naruszenia istniejącej struktury rynkowej, zmieniając tym samym charakter i natężenie procesów konkurencji. To sprawia, że obecność KTN w kraju goszczącym wpływa na zmianę dotychczasowych, zewnętrznych warunków funkcjonowania przedsiębiorstw krajowych, które wobec pojawiających się realnych i potencjalnych zagrożeń zmuszone są do reagowania i podejmowania odpowiednich działań dostosowawczych [Szczepkowska-Flis, 2008: 175]. S. Gerschewski jednak podkreśla, że zaostrzona konkurencja nie zawsze przynosi pozytywne rezultaty w zakresie wydajności, może prowadzić do jej zmniejszenia w przypadku firm lokalnych [Gerschewski, 2013: 69]. Stwierdzenie to znajduje potwierdzenie w analizach empirycznych. Z badań, które przeprowadzili B.J. Aitken i A.E. Harrison w grupie ponad 4 000 wenezuelskich przedsiębiorstw wynikało, że wydajność firm będących w całości własnością rodzimych przedsiębiorców malała wraz ze wzrostem podejmowanych na terytorium tego kraju BIZ. Autorzy stwierdzili również, że obecność KTN w kraju goszczącym doprowadziła do efektu wyparcia firm krajowych i utraty przez nie udziału w rynku. Zjawisko to autorzy określili mianem „efektu przechwytywania udziałów rynkowych” (*market-stealing effect*) [Aitken, Harrison, 1999: 606].

Pozytywne i negatywne efekty wewnątrzbranżowych *spillovers*, z uwzględnieniem trzech wymienionych wyżej kanałów ich przepływu umieszczono w tabeli 2.

Tabela 2. Pozytywne i negatywne efekty wewnątrzbranżowych *spillovers*

Mechanizm transmisji	Efekt	Możliwy wpływ
Efekty demonstracji	Imitacja produktów i procesów przez firmy lokalne możliwa dzięki BIZ; licencje na nowe technologie	+
	Trudności związane z absorpcją nowych technologii, z powodu braku technologicznej komplementarności	-
Efekty związane z przepływem pracowników	Zatrudnianie przez firmy rodzime załogi wyszkolonej w filiach i oddziałach KTN; wyższy poziom kapitału ludzkiego	+
	Niedopasowanie zdolności firm rodzimych do wysoko wykwalifikowanego dzięki BIZ kapitału ludzkiego	-
Efekty konkurencji	Redukcja kosztów działalności i nieefektywności w odpowiedzi na wejście KTN do kraju goszczącego	+
	Wypychanie z rynku firm rodzimych przez KTN; zmniejszenie produkcji prowadzi do wzrostu przeciętnych kosztów wytwarzania	-

Źródło: Harris [2009: 14].

Na podstawie przeglądu badań empirycznych, dokonywanych przez poszczególnych autorów można stwierdzić, że w przypadku wewnątrzbranżowych (horyzontalnych) *spillovers*, podobnie jak efektów międzybranżowych (wertykalnych), wyniki są zróżnicowane, często niejednoznaczne, a nawet sprzeczne, zwłaszcza, gdy analizy dotyczyły krajów rozwijających się. Pozytywne efekty tego rodzaju są częściej obserwowane w bardziej zaawansowanych technologicznie sektorach i w krajach wyżej uprzemysłowionych [Hanousek i in., 2011: 306]. S. Gerschewski twierdzi, że nie ma spójnych dowodów potwierdzających występowanie pozytywnych efektów zewnętrznych ze strony KTN dla lokalnych przedsiębiorstw działających w tym samym sektorze w przypadku krajów rozwijających się. Analizy empiryczne różnią się między sobą w zakresie stosowanej metodyki badań i rodzaju wykorzystywanych w nich danych. Z badań przeprowadzonych przez K.E. Meyera i E. Sinaniego, którzy zidentyfikowali 66 prac empirycznych dotyczących efektów *spillover* wynikało, że dla wczesnego okresu badań charakterystyczne było bazowanie na danych przekrojowych (*cross-sectional date*) i dokonywanie analiz na poziomie branżowym (*industry-level*). Wyniki tych badań [np. Caves, 1974; Blomström, Persson, 1983; Blomström, 1986; Blomström, Wolff, 1994; Kokko, 1996] sugerowały występowanie pozytywnych wewnątrzbranżowych *spillovers*. Analizy dokonywane w późniejszym okresie, w których autorzy częściej wykorzystywali dane panelowe i przeprowadzali je na poziomie mikroekonomicznym (*firm-level*) nie były już tak jednoznaczne. Brak wewnątrzbranżowych *spillovers* lub identyfikowanie negatywnych tego typu efektów był charakterystyczny nie tylko dla krajów rozwijających się, ale także dla państw transformujących swoje gospodarki, zwłaszcza w początkowym okresie tego procesu. J. Hanousek, E. Kočenda i M. Maurel twierdzą, że w przypadku tej grupy krajów było to spowodowane tym, że efekty wypierania rodzimych przedsiębiorstw

z rynku związane z konkurencją dominowały wówczas nad efektami demonstracji [Hanousek i in., 2011: 306].

W tabeli 3 przedstawiono wybrane analizy empiryczne dotyczące horyzontalnych *spillovers*.

Tabela 3. Wybrane analizy empiryczne dotyczące horyzontalnych *spillovers*

Zidentyfikowany przez autorów efekt		
pozytywny	negatywny	nieistotny
Caves, 1974; Blomström i Persson 1983; Blomström, 1986; Blomström i Wolff 1994; Kokko, 1996; Blomström i Sjöholm, 1999; Djankov i Hoekman, 1999; Hu i Jefferson, 2002; Wei i Liu, 2006; Haskel i in., 2007; Liu i Buck, 2007; Kolasa, 2007 Liu ^a , 2008; Sembenelli i Siotis, 2008; Keller i Yeaple, 2009; Managi i Bwalya, 2010; Xu i Sheng, 2012, Görg i Strobl, 2016.	Aitken i Harrison, 1999; Żukowska-Gagelmann, 2000; Dimelis i Louri-Dendrinou, 2001; Konings, 2001; Ciołek, Golejewska, 2005; Bwalya, 2006; Javorcik i Spatarenau, 2008; Liu ^b , 2008; Liu i in., 2009.	Feinberg i Majumdar, 2001; Smarzynska-Javorcik, 2004; Kugler, 2006; Blalock i Gertler, 2008; Blalock i Simon, 2009; Fu i Gong, 2009; Lin i in., 2009; Barrios i in., 2011; Du i in., 2012; Kohpaiboon i Jongwanich, 2013.

^a Pozytywny efekt zaobserwowany dla długiego okresu. ^b Negatywny efekt zaobserwowany dla krótkiego okresu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Meyer i Sinani [2009: 1082–1083], Havranek i Irsova [2012: 1379] oraz przeglądu literatury.

Ekonomiści w ramach przeprowadzania badań w zakresie technologicznych *spillovers* poszukiwali także odpowiedzi na pytanie, dlaczego efekty tego typu mogą w ogóle nie wystąpić lub mogą być negatywne. Jedną z argumentacji jest taka, że jeśli firmy rodzime i KTN konkurują w obrębie tej samej branży, to ostatnie z wymienionych mają silną motywację do tego, aby zapobiegać efektom związanym z przenikaniem wiedzy i technologii do innych (zewnętrznych) podmiotów. Korporacje transnarodowe mogą to osiągnąć m.in. poprzez prawną ochronę własności intelektualnej, zabezpieczanie tajemnic handlowych, zapewnienie wyższych płac w swoich filiach i oddziałach, które zapobiegają rotacji pracowników, a także dokonywanie inwestycji w takich krajach, które nie mają zdolności (warunków początkowych) do absorpcji technologii. Inne wyjaśnienie można znaleźć w powiązaniu efektów *spillover* z charakterystyką kraju goszczącego lub branży, w której działalność podejmują KTN. W literaturze przedmiotu zwraca się uwagę na koncepcję „zdolności absorpcyjnych” (*absorptive capacity*), które są definiowane jako zdolność przedsiębiorstw do identyfikowania, dostosowywania i wykorzystywania wiedzy pochodzącej z otoczenia zewnętrznego [Gerschewski, 2013: 70]. Technologiczne zdolności firm lokalnych stają się kluczowym czynnikiem umożliwiającym absorpcję *spillovers* [Meyer, 2004: 263]. Są one często uznawane za wstępny warunek umożliwiający firmom krajowym osiągnięcie korzyści w postaci *spillovers* z obecności KTN w kraju goszczącym [Crespo, Fontoura, 2007: 17]. Firmy krajowe muszą dysponować pewnym poziomem kapitału ludzkiego i technicznego wyposażenia oraz muszą podjąć aktywne działania związane z uczeniem

się, aby wiedzę od KTN mogły nie tylko pozyskać, ale również produktywnie ją wykorzystać. Z koncepcją „zdolności absorpcyjnych” wiąże się także pojęcie luki technologicznej. Przyjmuje się, że im większe dysproporcje występują pomiędzy KTN i firmami lokalnymi w zakresie technologii i kapitału ludzkiego, tym mniej prawdopodobne jest to, że firmy lokalne osiągną korzyści związane z przenikaniem wiedzy [Hanousek i in., 2011: 306].

Zakres możliwych do osiągnięcia technologicznych *spillovers* zależy również od rodzaju podejmowanych w kraju goszczącym BIZ, czy występują one w charakterze przejęć czy też inwestycji „od podstaw” (*greenfields*). Analiza przeprowadzona w latach 1995–2005 przez J. Stančika, która obejmowała 23 680 czeskich przedsiębiorstw wykazała, że pozytywne horyzontalne efekty *spillover* wystąpiły tylko w przypadku przejęć, natomiast w odniesieniu do *greenfields* były one negatywne [Stančík, 2009: 15–16]. Otrzymane przez autora wyniki można uzasadnić tym, że dokonywane przez KTN przejęcia w kraju goszczącym wiążą się zwykle z modernizacją nabywanych lokalnych przedsiębiorstw, usprawnieniem ich działalności w zakresie organizacji i zarządzania, natomiast nowe technologie przekazywane są zwykle później. Co więcej, przedsiębiorstwa już istniejące prawdopodobnie korzystają już z istniejącej sieci dostawców i odbiorców. W przypadku zaś inwestycji typu *greenfields*, inwestorzy zagraniczni wnoszą do kraju goszczącego pakiet produkcyjny, w tym nowoczesne technologie i mogą w ogóle nie korzystać z lokalnego rynku.

Podsumowując można stwierdzić, że efekty w zakresie horyzontalnych *spillovers* zależą od wielu różnych czynników. Jak jednak zauważa B. Smarzynska-Javorcik, w badaniach wykorzystujących te same miary często występują niespójne wyniki. Jednym z powodów zdaniem autorki może być to, że badacze poszukiwali efektów zewnętrznych w niewłaściwych kanałach ich transmisji. Większość badań dokonywanych przez autorów koncentrowała się na horyzontalnych *spillovers*, podczas gdy, jak twierdzi B. Smarzynska-Javorcik, bardziej obiecującymi mogą być niedocenione przez badaczy wertrykalne kanały ich przenikania.

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonej w tym artykule analizy można stwierdzić, że problematyka związana z pieniężnymi i technologicznymi efektami zewnętrznymi jest złożona. O ile efekty te są stosunkowo dobrze wyjaśnione na gruncie teoretycznym, to w przypadku analiz empirycznych pojawiają się trudności. Otóż przeprowadzane przez różnych autorów badania nie dostarczają jednoznacznego potwierdzenia, że KTN w krajach goszczących przyczyniają się zawsze i bezwarunkowo do generowania pozytywnych efektów zewnętrznych. Nie oznacza to jednak, że ekonomiści nie powinni przeprowadzać w tym zakresie badań, ani tym bardziej, że obecność inwestorów zagranicznych jest niepożądana w krajach goszczących. Wyniki analiz uzyskiwane

przez różnych autorów skłaniają raczej do dyskusji na dwóch płaszczyznach: jednej badawczej, drugiej zaś dotyczącej polityki gospodarczej. Na polu badawczym pozostaje do rozstrzygnięcia kwestia, które z powiązań wertykalne (międzybranżowe) czy horyzontalne (wewnątrzbranżowe) są bardziej prawdopodobnym źródłem generowania *spillovers*. Jeśli przyjąć, zgodnie z sugestią B. Smarzynskiej-Javorcik, że bardziej obiecującym kanałem przenikania wiedzy są pierwsze z wymienionych, to warto się zastanowić, dlaczego przez długi czas badania w tym zakresie były przez ekonomistów pomijane. Otóż powiązania wertykalne ściśle związane są z efektami pieniężnymi występującymi w produkcji nakładów, natomiast część badaczy sugeruje, że „prawdziwe” efekty zewnętrzne mają bardziej technologiczny niż pieniężny charakter¹⁸. Wiedza na temat efektów zewnętrznych powiązanych z BIZ ma również istotne znaczenie przy podejmowaniu przez polityków gospodarczych decyzji, dotyczących stosowania ewentualnych zachęt dla zagranicznych inwestorów. Wiele rządów, zwłaszcza krajów rozwijających się oraz będących w procesie transformacji, konkuruje między sobą w oferowaniu zachęt inwestycyjnych, w tym: finansowych, fiskalnych i pośrednich [UNCTAD, 1996: 6; WTO, 1996; Chudnovsky, López, 2000: 13–14; UNCTAD, 2004: 6–7]. Wydaje się, że dopóki nie ma pewności, że w jakimś obszarze pozytywne efekty zewnętrzne występują, powinna zostać zachowana ostrożność w zakresie stosowania tego typu rozwiązań, zwłaszcza jeśli są one kosztowne. Warto zgodzić się w tym miejscu z tymi ekonomistami, którzy uważają, że kraj goszczący może osiągnąć większe korzyści w zakresie stymulowania i wzmacniania efektów *spillover*, gdy podejmowane przez władze publiczne działania skierowane są przede wszystkim na poprawę ogólnego klimatu inwestycyjnego, w tym tworzenie odpowiednich warunków do prowadzenia działalności gospodarczej w danym kraju. Można to osiągnąć m.in. poprzez instrumenty polityki przemysłowej, politykę edukacyjną, rozwój infrastruktury czy politykę handlową [zob. Görg, Greenaway, 2016: 180]. Działania w tym zakresie nie tylko zwiększają atrakcyjność danego kraju dla KTN, ale stanowią również potencjał dla rozwoju rodzimych przedsiębiorstw, a trzeba pamiętać, że bez odpowiednich zdolności absorpcyjnych tych podmiotów, osiąganie korzyści wynikających z pojawienia się *spillovers* nie jest w rzeczywistości możliwe.

Kończąc rozważania na temat efektów zewnętrznych bezpośrednich inwestycji zagranicznych należy podkreślić, że są one szerokim zjawiskiem i istnieją w tym zakresie obszary, które nie zostały jeszcze w pełni wyjaśnione. Większość dotychczasowych badań poświęconych tej problematyce dokonywana jest z perspektywy makro- lub mezoekonomicznej. Przyszłe badania mogą być natomiast skoncentrowane w większym stopniu na przeprowadza-

¹⁸ Według J. Koo „prawdziwe” efekty zewnętrzne (*true spillover*) to takie, które tworzą kolejne innowacje i przyczyniają się do zwiększenia zdolności produkcyjnych gospodarki kraju goszczącego (graficznie przesunięcia krzywej możliwości produkcyjnych). Natomiast w przypadku efektów pieniężnych mamy do czynienia bardziej z przesuwaniem się wzdłuż danej granicy możliwości produkcyjnych [Koo, 2005: 102].

niu analiz na poziomie mikroekonomicznym. Wyjaśnienie interakcji zachodzących pomiędzy konkretnymi oddziałami i filiami KTN a przedsiębiorstwami lokalnymi pozwoli lepiej zrozumieć motyw, czynniki i istotę powiązań, jakie pomiędzy tymi podmiotami występują.

Bibliografia

- Acemoglu D. [2012], Introduction to economic growth, *Journal of Economic Theory*, vol. 147, no. 2.
- Aghion P., Howitt P. [1992], A model of growth creative destruction, *Econometrica*, vol. 60, no. 2.
- Aitken B.J., Harrison A.E. [1999], Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela, *The American Economic Review*, vol. 89, no. 3.
- Alfaro L. [2014], Foreign direct investment: effects, complementarities, and promotion, Harvard Business School, *Working Paper*, no. 15-006.
- Alfaro L., Chuvín J. [2017], *Foreign direct investment, and economic development (september 2017). Chapter for the encyclopedia of international economics and global trade*, [http://www.hbs.edu/faculty/Publication Files/FDICapital_Formatted_20170922](http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/FDICapital_Formatted_20170922)
- Andersen P., Ahmad S.A., Chan W.M. [2014], Revisiting the theories of internationalization and foreign market entry mode: a critical review, *International Journal of Business and Commerce*, vol. 4, no. 01.
- Andreu R., Sieber S. [2003], *Knowledge integration across organizations: how different types of knowledge suggest different practices and different „integration trajectories*, Lancaster University, 5th International Conference, *Organizational Learning and Knowledge*, 30th May–2nd June, <https://warwick.a.uk/fac/soc/wbs/conf/olkc/archive/olk5/papers/paper16.pdf>
- Arrow K.J. [1962], The economic implications of learning by doing, *The Review of Economic Studies*, vol. 29, no. 3.
- Barney J. [1991], Firm resource and sustained competitive advantage, *Journal of Management*, vol. 17, no. 1.
- Barrios S., Görg H., Strobl E. [2011], Spillovers through backward linkages from multinationals: measurement matters!, *European Economic Review*, vol. 55, no. 6.
- Blalock G., Gertler P.J. [2008], Welfare gains from foreign direct investment through technology transfer to local suppliers, *Journal of International Economics*, vol. 74, no. 2.
- Blalock G., Simon D.H. [2009], Do all firms benefit equally from downstream FDI? The moderating effect of local suppliers capabilities on productivity gains, *Journal of International Business Studies*, vol. 40, no. 7.
- Blomström M. [1986], Foreign investment and productive efficiency: the case of Mexico, *The Journal of Industrial Economics*, vol. 35, no. 1.
- Blomström M., Kokko A. [1997], How foreign investment affects host countries, The World Bank, *Policy Research Working Paper*, no. 1745.
- Blomström M., Persson H. [1983], Foreign investment and spillover efficiency in an underdeveloped economy: evidence from the Mexican manufacturing industry, *World Development*, vol. 11, no. 6.

- Blomström M., Sjöholm F. [1999], Foreign direct investment, technology transfer and spillovers. Does local participation with multinationals matter?, *European Economic Review*, vol. 43, no. 4–6.
- Blomström M., Wang J.-Y. [1989], Foreign investment and technology transfer: a simple model, *NBER Working Paper Series*, no. 2958.
- Blomström M., Wolff E.N. [1994], Multinational corporations and productivity convergence in Mexico, w: Blomström M., Wolff E.N. (red.), *Convergence for productivity: cross-national studies and historical evidence*, Oxford University Press, Oxford–New York.
- Buckley P.J. [2011], The theory of international business pre-Hymer, *Journal of World Business*, vol. 46, no. 1.
- Buckley P.J., Casson M.C. [1976], *The future of multinational enterprise*, Holmer and Meier Publishers, New York.
- Buckley P.J., Hashai N. [2009], Formalizing internationalization in the eclectic paradigm, *Journal of International Business Studies*, vol. 40, no. 1.
- Bwalya M.S. [2006], Foreign direct investment technology spillovers. Evidence from panel data analysis of manufacturing firms in Zambia, *Journal of Development Economics*, vol. 81, no. 2.
- Castellani D. [2012], In praise of pecuniary externalities, *European Journal of Development Research*, no. 24.
- Caves R.E. [1974], Multinational firms, competition, and productivity in host-country markets, *Economica*, vol. 41, no. 162.
- Chudnovsky D., López A. [2000], *Policy competition for foreign direct investment: the global and regional dimensions*, CENIT, Buenos Aires.
- Cieślak A. [2005], *Geografia inwestycji zagranicznych. Przyczyny i skutki lokalizacji spółek z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce*, Wydział Nauk Ekonomicznych, Uniwersytet Warszawski, Warszawa.
- Ciołek D., Golejewska A. [2005], Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na polski przemysł przetwórczy w oparciu o dane panelowe z lat 1993–2002, w: *Dynamiczne modele ekonometryczne*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, Toruń.
- Coase R.H. [1937], The nature of the firm, *Economica*, vol. 4, no. 16.
- Crespo N., Fontoura M.P. [2007], Determinant factors of FDI spillovers – what do we really know?, *World Development*, vol. 35, no. 3.
- Dimelis S., Louri-Dendrinou E. [2001], Foreign direct investment and efficiency benefits: a conditional quantile analysis, *CEPR Discussion Paper*, no. 2868.
- Djankov S., Hoekman B. [1999], Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises, *World Bank Economic Review*, vol. 14, no. 1.
- Dries L., Swinnen J.F.M. [2004], Foreign direct investment, vertical integration and local suppliers: evidence from the Polish dairy sector, *World Development*, vol. 32, no. 9.
- Driffield N., Munday M., Roberts A. [2002], Foreign direct investment, transactions linkages, and the performance of the domestic sector, *International Journal of the Economics of Business*, vol. 9, no. 3.
- Du L., Harrison A., Jefferson G. [2012], Testing for horizontal and vertical foreign investment spillovers in China, 1998–2007, *Journal of Asian Economics*, vol. 23, no. 3.

- Dunning J.H. [1977], Trade, location of economic activity and the MNE: a search for an eclectic approach, w: Ohlin B., Hesselborn P.-O., Wijkman M.P. (red.), *The International of economic activity*, Macmillan, London.
- Dunning J.H. [1980], Toward an eclectic paradigm of international production: some empirical tests, *Journal of International Business Studies*, vol. 11, no. 1.
- Dunning J.H. [1988], The toward an eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions, *Journal of International Business Studies*, vol. 19, no. 1.
- Dunning J.H. [1998], Location and the multinational enterprise: a neglected factor?, *Journal of International Business Studies*, vol. 29, no. 1.
- Dunning J.H., Lundan S.M. [2014], *Multinational enterprises and the global economy*, second edition, Edward Elgar, Cheltenham-Northampton.
- Eden L. [2009], Letter from the editor-in-chief: FDI spillovers and linkages, *Journal of International Business Studies*, no. 40.
- Ekeledo I., Sivakumar K. [2004], International market entry mode strategies of manufacturing firms and services firms – a resource-based perspective, *International Marketing Review*, vol. 21, no. 1.
- Elboiashi H. [2015], The effect of FDI on economic growth and the importance of host country characteristics, *Journal of Economics and International Finance*, vol. 7, no. 2.
- Falkenberg L.E., Woiceshyn J., Karagianis J. [2003], *Knowledge sourcing: internal or external*, Lancaster University, 5th International Conference, *Organizational Learning and Knowledge*, 30th May–2nd June, <https://warwick.a.uk/fac/soc/wbs/conf/olkc/archive/olk5/papers/paper16.pdf>
- Feinberg S.E., Majumdar S.K. [2001], Technological spillovers from foreign direct investment in the Indian pharmaceutical industry, *Journal of International Business Studies*, vol. 32, no. 3.
- Ferreira M.P., Pinto C.F., Gaspar L.P., Serra F.A.R. [2011], John Dunning's influence in international business/strategy research: a bibliometric study in the, *Journal of Strategic Management Education*, vol. 7, no. 2.
- Florczak W. [2009], Koncepcja wzrostu endogenicznego i gospodarki opartej na wiedzy w naukach ekonomicznych, *Studia Prawno-Ekonomiczne*, t. LXXX.
- Forte R., Moura R. [2013], The effects of foreign direct investment on the host country's economic growth: theory and empirical evidence, *Singapore Economic Review*, vol. 58, no. 03.
- Fu X., Gong Y. [2009], Technology spillovers and productivity growth in China, *Asian Economic Papers*, vol. 8, no. 2.
- Gerschewski S. [2013], Do local firms benefit from foreign direct investment? An analysis of spillover effects in developing countries, *Asian Social Science*, vol. 9, no. 4.
- Girma S., Gong Y., Görg H., Lancheros S. [2014], Estimating direct and indirect effects of foreign direct investment on firm productivity in the presence of interactions between firms, *Kiel Working Papers*, no. 1961.
- Giza W. [2013], *Zawodność rynku. Powstanie i rozwój idei*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Görg H., Greenaway D. [2016], Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment?, w: *Multinational enterprises and host country development*, *World Scientific Studies in International Economics*, vol. 53.

- Görg H., Strobl E. [2002], Spillovers from foreign firms through worker mobility: an empirical investigation, *IZA Discussion Paper*, no. 591.
- Görg H., Strobl E. [2016], Multinational companies, technology spillovers and plant survival, w: *Multinational enterprises and host country development, World Scientific Studies in International Economics*, vol. 53.
- Gorodnichenko Y., Svejnár J., Terrell K. [2007], When does FDI have positive spillovers? Evidence from 17 emerging market economies, *IZA Discussion Paper*, no. 3079.
- Gorynia M., Bartosik-Purgat M., Jankowska B., Owczarzak R. [2006], Efekty zewnętrzne bezpośrednich inwestycji zagranicznych – aspekty teoretyczne i wyniki badań empirycznych, *Ekonomista*, nr 2.
- Ha Y.J. [2012], *Technology spillovers from foreign direct investment (FDI): the case of the Republic of Korea*, University of Manchester, PhD dissertation, <http://www.research.manchester.ac.uk/>
- Hanousek J., Kočenda E., Maurel M. [2011], Direct and indirect effects of FDI in emerging European markets: a survey and meta-analysis, *Economic Systems*, vol. 35, no. 3.
- Hansen M.T., Løvås B. [2004], How do multinational companies leverage technological competencies? Moving from single to interdependent explanations, *Strategic Management Journal*, vol. 25, no. 8–9.
- Harris R. [2009], Spillover and backward linkage effects of FDI: empirical evidence for the UK, University of Glasgow, *SERC Discussion Paper*, no. 16.
- Haskel J.E., Pereira S.C., Slaughter M.J. [2007], Does inward foreign direct investment boost the productivity of domestic firms?, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 89, no. 3.
- Havranek T., Irsova Z. [2012], Survey article: publication bias in the literature on foreign direct investment spillover, *Journal of Development Studies*, vol. 48, no. 10.
- Hu A.G.Z., Jefferson G. [2002], FDI impact and spillover: evidence from China's electronic and textile industries, *The World Economy*, vol. 25, no. 8.
- Hymer S.H. [1960], *The international operations of national firms: A study of direct foreign investment*, rozprawa doktorska.
- Javorcik B., Spatareanu M. [2008], To share or not to share: does local participation matter for spillovers from foreign direct investment, *Journal of Development Economics*, vol. 85, no. 1–2.
- Javorcik B., Spatareanu M. [2011], Does it matter where you come from? Vertical spillovers from foreign direct investment and the origin of investors, *Journal of Development Economic*, vol. 96, no. 1.
- Kawa P. [2007], Nowe modele wzrostu gospodarczego, *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*, nr 758.
- Keller W., Yeaple S.R. [2009], Multinational enterprises, international trade, and productivity growth: firm-level evidence from the United States, *Review of Economics and Statistics*, vol. 91, no. 4.
- Kłysik-Urzesek A. [2007], Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako forma internacjonalizacji przedsiębiorstwa w świetle teorii J.H. Dunninga, *Acta Universitatis Lodzinsis*, no. 204.
- Kohpaiboon A., Jongwanich J. [2013], Vertical and horizontal FDI technology spillovers: evidence from Thai manufacturing, *Thammasat Economic Journal*, vol. 31, no. 1.
- Kokko A. [1996], Productivity spillovers from competition between local firms and foreign affiliates, *Journal of International Development*, vol. 8, no. 4.

- Kolasa M. [2007], How does FDI inflow affect productivity of domestic firms? The role of horizontal and vertical spillovers, absorptive capacity and competition, MPRA, *NBP Working Paper*, no. 42.
- Konings J. [2001], The effects of foreign direct investment on domestic firms. Evidence from firm-level panel data in emerging economies, *Economics of Transition*, vol. 9, no. 3.
- Koo J. [2005], Technology spillovers, agglomeration, and regional economic development, *Journal of Planning Literature*, vol. 20, no. 2.
- Kugler M. [2006], Spillovers from foreign direct investment: within or between industries?, *Journal of Development Economics*, vol. 80, no. 2.
- Kurtishi-Kastrati S. [2013], The effects of foreign direct investments for host country's economy, *European Journal of Interdisciplinary Studies*, no. 01.
- Lenaerts K., Merlevede B. [2011], *Horizontal or backward? FDI spillovers and industry aggregation*, ETSG 2011 Copenhagen, Thirteenth Annual Conference, Copenhagen Business School and University of Copenhagen, Copenhagen, 8–10 September.
- Leshner M., Miroudot S. [2009], Foreign direct investment spillovers and their inter-relationships with trade, w: *OECD investment policy perspectives 2008*, OECD, Paris.
- Lin P., Liu Z., Zhang Y. [2009], Do Chinese domestic firms benefit from FDI inflow? Evidence of horizontal and vertical spillovers, *China Economic Review*, vol. 40, no. 7.
- Lipsley R.E., Sjöholm F. [2005], The impact of inward FDI on host countries: why such different answer?, w: Moran T.H., Graham E., Blomström M. (red.), *Does foreign direct investment promote development?*, Peterson Institute, Washington.
- Liu X., Buck T. [2007], Innovation performance and channels for international technology spillovers: evidence from high-tech industries, *Research Policy*, vol. 36, no. 3.
- Liu X., Wang C., Wei Y. [2009], Do local manufacturing firms benefit from transactional linkages with multinational enterprises in China?, *Journal of International Business Studies*, vol. 40, no. 7.
- Liu Z. [2008], Foreign direct investment and technology spillovers: theory and evidence, *Journal of Development Economics*, no. 85.
- Lucas R.E. [1988], On the mechanics of economic development, *Journal of Monetary Economics*, no. 22.
- MacDougall G.D.A. [1960], The benefits and costs of private investment from abroad: a theoretical approach, *Economic Record*, vol. 36, no. 73.
- Managi S., Bwalya S.M. [2010], Foreign direct investment and technology spillovers in sub-Saharan Africa, *Applied Economic Letters*, vol. 17, no. 6.
- Meyer K.E. [2004], Perspectives on multinational enterprises in emerging economies, *Journal of International Business Studies*, vol. 35, no. 4.
- Meyer K.E., Sinani E. [2009], When and where does foreign direct investment generate positive spillovers? A meta-analysis, *Journal of International Business Studies*, vol. 40, no. 7.
- Motohashi K., Yuan Y. [2010], Productivity impact of technology spillover from multinationals to local firms: comparing China's automobile and electronics industries, *Research Policy*, vol. 39, no. 6.
- Narula R., Driffeld N. [2012], Does FDI cause development? The ambiguity of the evidence and why it matters, *The European Journal of Development Research*, vol. 24, no. 1.

- Narula R., Dunning J.H. [2009], Multinational enterprises, development and globalisation: some clarifications and a research agenda, United Nations University, UNU-MERIT, *Working Paper Series*, no. 023.
- Newman C., Rand J., Talbot T., Tarp F. [2015], Technology transfers, foreign investment and productivity spillovers, *European Economic Review*, vol. 76.
- OECD [2002a], *Foreign direct investment for development. Maximising benefits, minimising costs*, Paris.
- OECD [2002b], *The economics of international incentives*, Paris.
- Pack H. [1997], The role of exports in Asian development, w: Birdsall N., Jaspersen F. (red.), *Pathways to growth: comparing East Asia and Latin America*, Inter-American Development Bank, New York–Washington.
- Penrose E. [1959], *The theory of the growth of the firm*, Basil Blackwell, Oxford.
- Quynh B.T., Martens R. [2008], Reducing the vulnerability of capabilities through interfirm knowledge transfer, *Advances in Applied Business Strategy*, no. 10.
- Romer P.M. [1986], Increasing returns and long-run growth, *The Journal of Political Economy*, vol. 94, no. 5.
- Romer P.M. [1990], Endogenous technological change, *The Journal of Political Economy*, vol. 98, no. 5.
- Saggi K. [2002], Trade, Foreign direct investment, and international technology transfer: a survey, *The World Bank Research Observer*, vol. 17, no. 2.
- Schoors K., Van der Tol B. [2002], Foreign direct investment spillovers within and between sectors: evidence from Hungarian data, Ghent Universiteit, *Working Paper*, no. 157.
- Sembenelli A., Siotis G. [2008], Foreign direct investment and mark-up dynamics: evidence from Spanish firms, *Journal of International Economics*, vol. 76, no. 1.
- Smarzynska-Javorcik B. [2004], Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillover through backward linkages, *American Economic Review*, vol. 94, no. 3.
- Sönmez A. [2013], *Multinational companies, knowledge and technology transfer. Turkey's automotive industry in focus*, Springer.
- Stančík J. [2009], FDI spillovers in the Czech Republic: takeovers vs. greenfields, *European Economy, Economic Papers*, no. 369.
- Stoian C., Filippaios F. [2008], Dunning's eclectic paradigm: a holistic, yet context specific framework for analysing the determinants of outward FDI: evidence from international Greek investments, *International Business Review*, vol. 17, no. 3.
- Szczepkowska-Flis A. [2008], Wewnątrzbranżowe efekty spillover bezpośrednich inwestycji zagranicznych, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, r. LXX, z. 1.
- UNCTAD [1996], *Incentives and foreign direct investment*, New York–Geneva.
- UNCTAD [1999], *World investment report: Foreign direct investment and the challenge of development*, United Nations, New York–Geneva.
- UNCTAD [2004], *Incentives UNCTAD series on issues in international investment agreements*, New York–Geneva.
- UNCTAD [2005], *World investment report: Transnational corporations and the internationalization of R&D*, New York–Geneva.

- Uttama N.P., Peridy N. [2010], Foreign direct investment and productivity spillovers: the experience of Asean countries, *Journal of Economic Integration*, vol. 25, no. 2.
- Vatn A., Bromley D.W. [1997], Externalities – a market model failure, *Environmental and Resource Economics*, vol. 9, no. 2.
- Vernon R. [1974], The location of economic activity, w: Dunning J.H. (red.), *Economic analysis and the multinational enterprise*, Allen and Unwin, London.
- Wei Y., Liu X. [2006], Productivity spillovers from R&D, exports and FDI in China's manufacturing sector, *Journal of International Business Studies*, vol. 37.
- Williamson O.E. [1975], *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*, Free Press, New York.
- WTO [1996], *Trade and foreign direct investment*, PRESS/57, Geneva.
- Xu X., Sheng Y. [2012], Productivity spillovers from foreign direct investment: firm-level evidence from China, *World Development*, vol. 40, no. 1.
- Yudaeva K., Kozlov K., Melentjeva N., Ponomareva N. [2003], Does foreign ownership matter?: The Russian experience, *Economics of Transition*, no. 11.
- Żukowska-Gagelmann K. [2000], Productivity spillovers from foreign direct investment in Poland, *Economic Systems*, vol. 24, no. 3.

EXTERNALITIES OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT FROM THE PERSPECTIVE OF THE HOST COUNTRY

Abstract

This article discusses externalities resulting from the presence of transnational corporations (TNCs) in the host country and the foreign direct investment (FDI) they undertake. The study consists of three parts. The first part contains definitions and explains the concepts of externalities and spillover effects accompanying FDI. It also looks at the differences between these two concepts. The author points out that the host country does not automatically benefit from FDI undertaken on its territory. For that to happen, a number of activities must be undertaken by both domestic enterprises and economic policy makers aimed at creating appropriate conditions for the absorption of modern technology. The second part discusses the theoretical basis for spillover effects. The aim of the third part, meanwhile, is to examine issues related to pecuniary and technological externalities. In the case of pecuniary externalities, the question is raised of how transnational corporations generate such effects and what mechanisms they use. The two main channels through which these effects are passed have been identified, namely backward spillover and forward spillover links, and the results of empirical studies in this area have been reviewed in order to answer the question of which type of relationship between transnational corporations and domestic companies is more promising and produces positive results. The analysis of technological externalities focuses on the three main transmission channels: demonstration effects, movement of workers, and competition effects. The analysis concludes with a summary containing some recommendations for economic policy in stimulating and strengthening spillover effects in the host country.

Keywords: externalities, pecuniary spillovers, technological spillovers, foreign direct investment (FDI), companies with foreign capital

JEL classification codes: D62, F21, F23
