Karolina Olszanowska

PROCES INTERNACJONALIZACJI PRZEDSIĘBIORSTWA W TEORII HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO

1. Wprowadzenie

Analiza zjawiska internacjonalizacji przedsiębiorstwa musi łączyć w sobie rozważania dotyczące wielu „wymiarów" tego procesu. Po pierwsze, motywów, jakimi kierują się przedsiębiorstwa chętne do podjęcia operacji zagranicznych (dlaczego?). Po drugie, decyzji dotyczącej wyboru rynku ekspansji (gdzie?). Po trzecie, wyboru formy zaangażowania na rynku zagranicznym (jak?). Po czwarte, strategii prowadzenia procesu internacjonalizacji firmy w czasie – wyznaczenia optymalnej „ścieżki" internacjonalizacji. Dodatkowo analiza zjawiska internacjonalizacji dotyczyć powinna także skutków tego procesu, zarówno dla kraju pochodzenia inwestycji, jak i kraju gościczącego. Celem artykułu jest wykazanie wpływu, jaki na rozwój badań nad procesem internacjonalizacji przedsiębiorstwa wywarła teoria handlu międzynarodowego. Podjęta zostanie więc próba ustalenia, do wyjaśnienia którego „wymiaru" internacjonalizacji przedsiębiorstwa przyczynić mogą się współczesne teorie handlu międzynarodowego.

Rozważania na temat internacjonalizacji obejmują szeroki wachlarz zjawisk i problemów związanych z aspektem międzynarodowych zachowań przedsiębiorstw. Pełna teoria internacjonalizacji musi uwzględniać rozważania na szczeblu makro, mezo- i mikroekonomicznym, ponieważ wszelkie decyzje związane z podejmowaniem działalności gospodarczej na rynkach zagranicznych, podejmowane są na podstawie i pod wpływem wielu czynników, zależnych i niezależnych od przedsiębiorstwa. Trudno jest więc mówić o jednej, spójnej teorii internacjonalizacji. W rzeczywistości tworzy ją zbiór wielu koncepcji i modeli, które wnoszą istotny, choć nie zawsze bezpośredni wkład do obszaru teoretycznych rozważań nad zjawiskiem internacjonalizacji Wydaje się, że przeprowadzenie właściwej interpretacji wszystkich zachowań przedsiębiorstw w sferze międzynarodowej wymaga wykorzystania dorobku wielu dyscyplin ekonomii. Na szczególną uwagę zasługują: teoria handlu międzynarodowego, teoria zagra-

nicznych inwestycji bezpośrednich, teoria produkcji międzynarodowej, teoria przedsiębiorstwa, teoria kapitału, teoria konkurencji monopolistycznej, teoria organizacji i zarządzania, teoria lokalizacji, teoria podejmowania decyzji. Niezbędne jest również przeanalizowanie modeli procesu internacjonalizacji przedsiębiorstwa, które sformułowane zostały na bazie wyników przeprowadzonych badań empirycznych.

Rozważania teoretyczne na temat internacjonalizacji podlegały i podlegają ciągłej ewolucji, głównie pod wpływem zmian dokonujących się we współczesnej gospodarce światowej związanych ściśle z szeroko rozumianą globalizacją. Podkreśla się coraz bardziej rolę determinantów mikroekonomicznych związanych ściśle z przedsiębiorstwem, szczególnie kwalifikacje menedżerów oraz ich stosunek do prowadzenia operacji zagranicznych[1]. Poza tym uwzględnia się w analizie występujące w praktyce gospodarczej zjawiska, takie jak rosnąca liczba fuzji, przejęć i aliansów strategicznych. Należy jednak podkreślić, że nie wszystkie współczesne modele internacjonalizacji są względem siebie komplementarne. Jeden z nurtów rozważań argumentuje, że ekspansja na rynki zagraniczne jest procesem polegającym na stopniowym angażowaniu się firmy w działalność na rynku obcym. Podkreśla się przy tym rolę dystansu psychicznego – ekspansja następuje kolejno na rynki coraz bardziej różniące się od kraju macierzystego[2]. Z kolei podejście sieciowe przewiduje możliwość występowania również innych ścieżek internacjonalizacji. Przy pewnych uwarunkowaniach możliwe jest nawet rozpoczęcie procesu umiędzynarodowienia od ustanowienia filii produkcyjnej na rynku zupełnie nieznanym dla przedsiębiorstwa[3]. Podejście strategiczne warunkuje rozpoczęcie przez firmę ekspansji oraz jej formę od realizowanej aktualnie strategii konkurencji[4]. Natomiast według koncepcji potencjału organizacyjnego, kluczowe dla procesu internacjonalizacji firmy są posiadane kompetencje, umiejętności oraz wiedza technologiczna[5].

Pomimo tego, że wspomniane podejścia koncentrują się przede wszystkim na zachowaniach przedsiębiorstwa, to w rozważaniach uwzględniają również de-

[1] Wiele współczesnych modeli internacjonalizacji opiera się na wnioskach płynących z behawiorystycznej teorii firmy. Zob. M. R. Cyert, J. G. March, *A Behavioral Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc, 1963.

[2] J. Johanson, F. Wiedersheim-Paul, *The Internationalization of the Firm – Four Swedish Cases*, „Journal of Management Studies", 1975, s. 305–322.

[3] J. Johanson, L. G. Mattsson, *Internationalisation in Industrial Systems – A Network Approach*, w: *Strategies in Global Competition*, red. N. Hood, J. E. Vahlne, Croom Helm, London, 1988.

[4] J. E. Vahlne, K. Nordstrom, *Choice of Market Channel in a Strategic Perspective*; w: *Strategies in Global Competition* red. N. Hood, J. E. Vahlne, Croom Helm, London, 1988.

[5] A. Madhok, *Cost, Value and Foreign Market Entry Mode: The Transaction and the Firm*, „Strategic Management Journal", Vol. 18, 1997, s. 39–61.

terminanty występujące na szczeblu gałęzi oraz czynniki o charakterze makroekonomicznym, które oddziaływają na proces internacjonalizacji przedsiębiorstwa. W aspekcie wyboru formy wejścia na rynek zagraniczny współczesne modele internacjonalizacji odwołują się często do wybranych teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich, a tło całych rozważań opierają niejednokrotnie na założeniach współczesnej teorii handlu międzynarodowego. Teoria wymiany odpowiada bowiem częściowo na pytania dotyczące przyczyn (motywów) zagranicznej ekspansji. Szczególnie istotny jest wpływ teorii neotechnologicznych, które stały się punktem wyjścia dla rozwoju wielu koncepcji dotyczących umiędzynarodowienia działalności gospodarczej przedsiębiorstw.

2. Pojęcie i istota procesu internacjonalizacji

Pojęcie internacjonalizacji pojawiło się wraz z powstaniem korporacji transnarodowych, które rozpoczęły w latach siedemdziesiątych proces umiędzynarodowienia swojej działalności. W literaturze przedmiotu proponowane są różne podejścia do internacjonalizacji, czego wynikiem jest szeroki zestaw możliwych definicji tego zjawiska. Wybrane definicje zaprezentowane zostały w tabeli 1.

Należy zauważyć, iż większość podejść ma charakter dynamiczny; internacjonalizacja traktowana jest jako proces. Statyczne podejście do internacjonalizacji zarzucić można większości teorii handlu międzynarodowego oraz teoriom zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Czasami również badacze stosują statyczne rozumienie internacjonalizacji w celu przeanalizowania jednego z jej etapów lub zidentyfikowania motywów prowadzenia ekspansji zagranicznej. Należy podkreślić, że dynamiczne podejście do internacjonalizacji to według wielu badaczy nie tylko traktowanie tego zjawiska jako procesu, ale również uwzględnienie w analizie ewolucji i zmian, którym internacjonalizacja może podlegać. Współczesne modele internacjonalizacji zarzucają teoriom powstałym w latach siedemdziesiątych ich jednoznaczność. Zaczyna dominować pogląd, że nie można ostatecznie i jednoznacznie przewidzieć kształtu (liczba etapów, horyzont czasowy, określona kolejność faz, itp.) procesu internacjonalizacji konkretnego przedsiębiorstwa. Związane jest to ściśle ze zmieniającym się dziś otoczeniem, w którym intensywnie rozwija się gospodarka globalna, zdominowana rynkiem usług i oparta na nowoczesnej wiedzy.

Generalnie, internacjonalizację można zdefiniować jako proces podejmowania przez przedsiębiorstwo działalności na rynkach zagranicznych, charakteryzujący się rosnącym stopniem zaangażowania, zarówno kapitałowego, jak i pozakapitałowego.

Tabela 1. Definicje internacjonalizacji

Autor/Koncepcja	Pojęcie internacjonalizacji
P. W. Turnbull (1987)	wychodzenie firmy na zewnątrz z jej operacjami zagranicznymi
Y. Wind, S. P. Douglas, H. V. Perlmutter (1973)	proces, w którym specyficznym postawom (postrzeganiu) odpowiada przechodzenie przez kolejne etapy działalności międzynarodowej
J. L. Calof i P. W. Beamish (1995)	proces adaptowania (dostosowywania) działań firmy (strategii, struktury, zasobów) do otoczenia międzynarodowego
P. W. Beamish (1997)	proces, poprzez który zwiększa się świadomość firmy co do wpływu działalności międzynarodowej na jej przyszłość; proces, poprzez który ustanawia się i przeprowadza transakcje z firmami z innych krajów
O. Andersen (1997)	proces dostosowywania formy prowadzenia transakcji do rynków międzynarodowych
M. Gorynia (2000)	umiędzynarodowienie działalności przedsiębiorstwa (niekoniecznie własności)
W. Grzegorczyk (1998)	podejmowanie przez przedsiębiorstwo działalności gospodarczej poza granicami macierzystego kraju
J. Rymarczyk (1996)	ujęcie statyczne – intensywność i stopień zaangażowania się przedsiębiorstwa w działalność międzynarodową
L. S. Welch i R. Luostarinen (1988)	proces zwiększania (lub zmniejszania) stopnia zaangażowania w operacje międzynarodowe
Koncepcje oparte na Szkole szwedzkiej J. Johanson, J. E. Vahlne (1977,1990), W. J. Bilkey, G. Tesar (1977), S. T. Cavusgil (1980), S. D. Reid (1981)	uporządkowany proces stopniowego zwiększania zaangażowania w działalność międzynarodową i związana z tym zmiana struktury organizacyjnej w firmie
Podejście sieciowe	ustanowienie i rozwijanie pozycji przedsiębiorstwa w ramach zagranicznych sieci (przemysłowych)
Podejście strategiczne L. Melin (1992), F. Bradley (1995)	część trwającego (toczącego się) procesu strategicznego, w odniesieniu do wyboru rynku ekspansji i sposobu wejścia na ten rynek
Koncepcja zdolności organizacyjnych	efektywne wykorzystywanie posiadanych przez firmę zasobów i zdolności oraz ich skuteczny i wydajny rozwój

Źródło: Opracowanie własne.

3. Teorie handlu międzynarodowego a proces internacjonalizacji

W literaturze przedmiotu proponuje się kilka możliwych klasyfikacji teorii handlu międzynarodowego. W zależności od celu badania, kryterium podziału

stanowić może istnienie danej szkoły ekonomicznej, zakres przedmiotowy teorii, uwzględnienie kilku modeli hipotetycznych gospodarki lub analityczny model gospodarki narodowej[6]. W niniejszym artykule nacisk położony jest na weryfikację dotychczasowego dorobku różnych teorii handlu międzynarodowego pod kątem ich przydatności do analizy zagadnienia internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Analizie poddane zostaną więc jedynie wybrane teorie wymiany, które miały wpływ na tworzenie teorii internacjonalizacji[7]. Poza tym słuszne wydaje się dokonanie przeglądu teorii handlu międzynarodowego z punktu widzenia szkół ekonomicznych, z których wybrane teorie się wywodzą. Takie podejście do badań pozwoli na ukazanie ewolucji, jaka dokonała się w ramach koncepcji teoretycznych odnośnie do problemu internacjonalizacji. Zaprezentowane poniżej teorie handlu międzynarodowego podzielone zostały na dwa segmenty. Jeden stanowią tradycyjne teorie handlu, do których zaliczono koncepcje należące do tzw. podstawowych nurtów teorii gospodarki światowej, szeroko akceptowanych w latach 1940–1970. Ten nurt teorii koncentruje się przede wszystkim na badaniu struktury handlu międzynarodowego, korzyściach płynących z handlu oraz na polityce handlowej państwa. Szczególna uwaga poświęcona będzie w tym miejscu teoriom klasycznym i neoklasycznym. Drugi z prezentowanych w artykule nurtów handlu międzynarodowego stanowią współczesne teorie handlu, które pojawiły się w wyniku ewolucji myśli neoklasycznej, co związane było z przełomowymi badaniami W. Leontiefa i S. B. Lindera.

Poniższa prezentacja teorii handlu międzynarodowego koncentruje się na dwóch kwestiach. Po pierwsze, bada wkład poszczególnych teorii handlu w tworzenie ram dla teorii internacjonalizacji. Po drugie, poddaje teorie krytycznej analizie, w celu wskazania ich ograniczonej zdolności do właściwego i pełnego interpretowania międzynarodowych zachowań przedsiębiorstw.

3.1. Tradycyjne teorie handlu międzynarodowego

Teoretycznych źródeł wyjaśnienia kwestii podejmowania przez przedsiębiorstwa zagranicznej ekspansji należy poszukiwać w tradycyjnych (klasycznych i neoklasycznych) teoriach handlu międzynarodowego: w teorii kosztów abso-

[6] Zob. Z. Foltyński, *Teoria handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 1970, s. 11–20.

[7] Szeroki przegląd teorii handlu międzynarodowego zob. Z. Foltyński, *Teoria...*, op.cit.; P. R. Krugman, M. Obstfeld, *International Economics. Theory and Policy*, Fifth Edition, Addison-Wesley Publishing Company, 2000; J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001; J. Sołdaczuk, Z. Kamecki, P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i polityka*, Warszawa 1983; A. Zielińska-Głębocka, *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996.

lutnych A. Smitha, w teorii przewagi komparatywnej D. Ricarda oraz w modelu E. Heckschera - B. Ohlina - P. A. Samuelsona (model H-O-S) w wersji standardowej[8].

Należy podkreślić, iż teorie te, wywiązując się z roli wyjaśnienia przyczyn, kierunków oraz efektów wymiany, nie zdołały wskazać innych – poza eksportem – możliwych form ekspansji na rynkach zagranicznych. Poza tym, autorzy teorii klasycznych koncentrują się wyłącznie na przyczynach i skutkach wymiany z punktu widzenia gospodarki całego kraju. Tymczasem internacjonalizacja to proces zachowania się przedsiębiorstwa.

Niezdolność tradycyjnych teorii wymiany do wyjaśnienia wielu aspektów procesu umiędzynarodowienia działalności gospodarczej przedsiębiorstw wynika z przyjętych w nich założeń. Założenie autorów teorii o istnieniu rynku doskonałego wyklucza a priori możliwość pojawienia się w gospodarce zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Tylko bowiem w przypadku zaistnienia niedoskonałości rynku[9] (*market imperfections*) wolny rynek zastępowany jest przez „drugie najlepsze" rozwiązanie, czyli zagraniczną inwestycję bezpośrednią. Najbardziej nierealnym założeniem konkurencji doskonałej wydaje się zasada powszechnej dostępności informacji o rynku, procesie produkcji i produktach. Oznacza to brak istnienia jakichkolwiek kosztów transakcyjnych, które stanowią istotną, a czasami wręcz jedyną przyczynę podjęcia działalności gospodarczej na obcym rynku.

W klasycznych teoriach wymiany przyjmuje się poza tym założenie o braku mobilności czynników produkcji w skali międzynarodowej, co uniemożliwia swobodny przepływ kapitałów i tym samym – będące konsekwencją tego przepływu – międzynarodowe inwestycje kapitałowe i bezpośrednie. Klasycy ekonomii dostrzegali zjawisko przenoszenia kapitału między krajami, i to nie tylko w formie pożyczek, ale i w postaci wywozu kapitału inwestycyjnego w celu podjęcia działalności produkcyjnej za granicą. Traktowali jednak takie zachowania przedsiębiorstw jako zjawisko nietypowe, sporadyczne i w związku z tym pomijali je w swoich rozważaniach.

W przypadku teorii względnej obfitości czynników produkcji (nazywanej również modelem proporcji czynników produkcji) dodatkowym ograniczeniem dla teoretycznych możliwości uzasadnienia mechanizmu powstawania ZIB jest przyjęcie jednakowych funkcji produkcji dla poszczególnych gospodarek naro-

[8] W literaturze przedmiotu model H-O-S bywa również klasyfikowany jako jedna ze współczesnych teorii wymiany. Ze względu jednakże na przyjęte w modelu założenia autorka przychyla się do uznania modelu – w jego podstawowej wersji – jako teorii o tradycyjnym podejściu do problemu wymiany międzynarodowej. Por. J. Misala, *Współczesne...*, op.cit.

[9] Niedoskonałości rynku wynikać mogą z administracyjnej ingerencji rządów (bariery handlowe) bądź z niedoskonałości o charakterze naturalnym (koszty transakcyjne, trudności w wycenie umiejętności).

dowych. Założenie to wyklucza możliwość uzyskiwania przez firmę przewagi konkurencyjnej dzięki specyficznym dla niej czynnikom (takim jak np. metody organizacji i zarządzania, jakość towarów, technologia produkcji). Zgodnie z modelem, przedsiębiorstwo może uzyskać przewagę jedynie korzystając ze źródeł tradycyjnych. Odmienne jest w tej kwestii stanowisko Ricarda, dla którego względne różnice w wydajności między krajami – stanowiące przyczynę wymiany – wynikają z różnic w stosowanej technologii[10]. W teorii przewagi komparatywnej zakłada się w związku z tym różne funkcje produkcji dla poszczególnych krajów, choć bez odpowiedzi pozostaje problem przyczyn występowania tych technologicznych różnic. Według M. Geldnera, przy równoczesnym uchyleniu niektórych założeń i uwzględnieniu akcentowanych przez Ricarda międzynarodowych różnic w technice produkcji, możliwe byłoby nawet połączenie zjawiska handlu międzynarodowego ze zjawiskiem zagranicznych inwestycji bezpośrednich, poprzez wskazanie wspólnych przesłanek ich występowania[11].

Istotnym elementem i uzupełnieniem modelu obfitości czynników produkcji jest teoremat o wyrównywaniu się cen czynników produkcji, którego autorami są P. A. Samuelson i W. Stolper. Badacze ci starali się wykazać, iż do wyrównywania się cen czynników wytwórczych dochodzi dzięki wymianie towarowej. Dalsze ich rozważania, poprzedzone usunięciem założenia o niemobilności czynników produkcji, doprowadziły do wniosku, iż wyrównywanie się cen czynników produkcji może następować poprzez międzynarodowy ruch samych czynników, w tym kapitału. Taka interpretacja stała się fundamentem dla teorii międzynarodowego ruchu kapitału opartego na różnicach w jego oprocentowaniu. Bez wyjaśnienia pozostawiono jednak kwestię inwestycji bezpośrednich oraz handlu wewnątrzgałęziowego.

Część teorii Heckschera - Ohlina - Samuelsona, mimo swych ograniczeń, została wykorzystana jako podstawa do dalszych rozważań nad zjawiskiem ZIB i ich wpływem na handel międzynarodowy. W modelu dowodzi się np. związku między lokalizacją produkcji a strukturą handlu, co stanowi teoretyczny fundament teorii lokalizacji[12].

[10] Warto jednakże zauważyć, że tradycyjne rozumienie przewagi komparatywnej zakłada, iż źródłem przewagi jest wyłącznie otoczenie przedsiębiorstwa. Tymczasem współcześnie zaobserwować można osłabianie roli tradycyjnych źródeł przewagi, przede wszystkim na skutek globalizacji, oraz wzmocnienie znaczenia endogenicznych względem firmy źródeł przewagi, takich jak korzyści skali, know-how czy zróżnicowanie produktu. Zob. Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym, red. M. Gorynia, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2000, s. 30.

[11] Szerzej zob. M. Geldner, *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, „Monografie i opracowania nr 193", Szkoła Główna Planowania i Statystyki, Warszawa 1986, s. 116.

[12] M. Geldner, *Przyczynek...*, op.cit., s. 118.

Tradycyjne teorie handlu międzynarodowego krytykowane są za swój wyłącznie normatywny charakter. Przyjęte założenia nie pozwalają im ustosunkować się do występujących w gospodarce światowej zjawisk, takich jak: handel wewnątrzgałęziowy, monopolizacja w wymianie, konkurencja globalna czy korporacje transnarodowe[13]. Ponadto standardowe modele korzyści komparatywnych nie uwzględniają zjawiska korzyści skali i korzyści uczenia się. Wywołało to potrzebę sformułowania pozytywnej teorii wymiany, która zamiast odpowiadać na pytanie: jak być powinno, odpowiadałaby na inne – jak jest?

3.2. Współczesne teorie handlu międzynarodowego

Początek lat pięćdziesiątych to dynamiczny rozwój teorii wymiany międzynarodowej, wywołany potrzebą stworzenia nowych modeli, które zdołałyby zinterpretować zachodzące w ówczesnym świecie zjawiska gospodarcze, będące przyczyną zasadniczych zmian strukturalnych w międzynarodowym podziale pracy. Tworzone modele weryfikowano z punktu widzenia ich zgodności z rzeczywistością gospodarczą. Podejmowano próbę identyfikacji kolejnych czynników decydujących o specjalizacji danego kraju w produkcji i wymianie określonych towarów.

Z punktu widzenia geograficznego kierunku wymiany, współczesna teoria handlu podejmowała próbę wyjaśnienia dwóch kwestii: dynamicznego rozwoju handlu w obrębie wysoko uprzemysłowionych krajów kapitalistycznych oraz koncepcję „nowego międzynarodowego ładu ekonomicznego".

Wprowadzenie modyfikacji do neoklasycznej teorii handlu międzynarodowego stało się możliwe przede wszystkim dzięki przełomowym badaniom przeprowadzonym przez W. Leontiefa[14]. Stawiały one pod znakiem zapytania słuszność tez wysuwanych przez Heckschera, Ohlina i Samuelsona. „Paradoks Leontiefa" był pierwszą próbą teoretycznego objaśnienia wzorca handlu międzynaro-

[13] R. E. Morgan, C. S. Katsikeas, *Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: a critique*, „Management Decision", 35/1, 1997, s. 69.

[14] Obok badań Leontiefa istotny był również wpływ prac samego Ohlina, który w swych późniejszych badaniach zrezygnował z niektórych nierealistycznych założeń przyjętych na potrzeby modelu H-O-S. Przyczynił się dzięki temu do włączenia koncepcji ludzkiego kapitału do neoczynnikowych wersji modelu standardowego. Ohlin zauważył ponadto, iż przyczynę rozwoju handlu i specjalizacji stanowić mogą rosnące przychody skali, co znalazło później potwierdzenie w teorii handlu wewnątrzgałęziowego i w teorii luki technologicznej. Za przełomowe uznać można również prace S. B. Lindera, które koncentrowały się na badaniu struktury wymiany pomiędzy krajami o zbliżonym poziomie popytu reprezentatywnego. W miarę powstawania nowych teorii handlu koncepcje Lindera wykorzystywane były do kompleksowej interpretacji pojawiających się wzorców handlu międzynarodowego, tzn. niezależnie od koncepcji korzyści komparatywnych. A. Zielińska-Głębocka, *Handel krajów...*, op.cit. s. 26–27.

dowego takiego, jaki wykształcił się, a nie takiego, jaki mógłby czy powinien być, gdyby kształtował się zgodnie z dotychczasowymi, teoretycznymi modelami handlu międzynarodowego. Tezy Leontiefa sprowokowały badaczy do poszukiwania nowych rozwiązań, które ponad wszelką wątpliwość potwierdzałyby lub podważały wnioski płynące z modelu H-O-S. Ewolucja tradycyjnej myśli ekonomicznej przebiega w dwóch kierunkach – właściwie równocześnie powstają dwa nurty koncepcji. Pierwszy z nich, oparty w dużej mierze na twierdzeniach ekonomii klasycznej, tworzy jedynie nowe warianty w ramach modeli tradycyjnych (tzw. nurt teorii neoczynnikowych). Drugi, odrzucający większość z założeń konkurencji doskonałej, uzasadnia konieczność stworzenia zupełnie nowych teorii handlu (tzw. nurt teorii neotechnologicznych)[15].

Urealnienie modelu H-O-S w ramach teorii „neoczynnikowych" polega na uwzględnieniu obok kapitału i pracy również innych czynników produkcji, takich jak kapitał ludzki i zasoby naturalne. Utrzymane zostało jednakże założenie o doskonałej konkurencji, i związany z tym warunek o jednakowych funkcjach produkcji w poszczególnych krajach oraz zasada powszechnej dostępności informacji, wiedzy i technologii.

Wprowadzenie do rozważań nowego czynnika – kapitału ludzkiego – okazało się przydatne dla interpretacji zjawiska międzynarodowego obrotu technologiami, czyli obrotu licencjami. Uwzględnienie zasobów naturalnych wyjaśniało natomiast częściowo kierunki i motywy dokonywania przez przedsiębiorstwa zagranicznych inwestycji bezpośrednich[16].

Podejście „neotechnologiczne" charakterystyczne jest dla drugiego nurtu teorii, powstałych na bazie wprowadzenia modyfikacji do tradycyjnego modelu wymiany H-O-S. Ta grupa teorii odrzuca rygorystyczne założenia modelu, przede wszystkim w celu nadania dynamiczności nowym konstrukcją teoretycznym. Urealnienie podejścia do kwestii struktury wymiany międzynarodowej polega na odejściu od warunków rynku konkurencyjnego. Uchylone jest więc założenie modelu dotyczące jednorodności i niezmienności technik wytwarzania we wszystkich krajach oraz założenie o doskonałej informacji. Pomimo odwoływania się twórców teorii „neotechnologicznych" do zasobów posiadanych przez przedsiębiorstwa i analizowania wielu zjawisk występujących na szczeblu przedsiębiorstwa, prezentowane w ramach nurtu koncepcje w przeważającej mierze utrzymują charakter makroekonomiczny.

Jedną z koncepcji, która łączy w sobie analizę mikro- i makroekonomiczną, jest teoria luki technologicznej M. V. Posnera, która wskazuje nie tylko na kierunki przepływu towarów (przemysłowych), ale identyfikuje również przyczynę

[15] Szerzej na temat teorii neoczynnikowych i neotechnologicznych zob. J. Cieślik, *Ewolucja współczesnej teorii wymiany międzynarodowej*, „Ekonomista", nr 2, 1983, s. 421–432.

[16] M. Geldner, *Przyczynek...*, op.cit., s. 120–121; J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja...*, op.cit., s. 34.

owych przepływów – opóźnienia technologiczne (naśladowcze) występujące między krajami[17]. Teoria ta znalazła również zastosowanie przy wyjaśnianiu zachowań korporacji transnarodowych[18]. Posner zauważa, iż luki technologiczne mogę tworzyć się także na szczeblu przedsiębiorstwa i stanowić istotny element strategii konkurencyjnej. Firmy mogą wykorzystać przewagę wyprzedzenia technologicznego w rozmaity sposób, włącznie ze sprzedażą licencji czy założeniem własnego zakładu na obcym rynku. Posner twierdzi, iż wysoki poziom innowacyjności, uzyskany dzięki odpowiednim nakładom poniesionym na badania i rozwój, może przełożyć się na eksportowy sukces firmy. Należy również odnotować, iż wraz z pojawieniem się teorii luki technologicznej więcej znaczenia zaczęto przypisywać procesowi uczenia się[19].

Rewizja tradycyjnego podejścia do wymiany międzynarodowej doprowadziła do powstania jeszcze kilku – istotnych dla rozwoju teorii internacjonalizacji – koncepcji teoretycznych.

Po pierwsze, uwzględniono zjawisko korzyści skali działania, które stały się (obok różnic w wyposażeniu) kolejną możliwą przyczyną prowadzenia opłacalnej wymiany. Dzięki korzyściom skali przedsiębiorstwa (szczególnie te działające na małych rynkach wewnętrznych) mogą budować swoją przewagę konkurencyjną również poprzez zwiększoną skalę produkcji i co istotniejsze – dzięki eksportowi. Z punktu widzenia procesu internacjonalizacji, korzyści ze skali produkcji i zbytu mogą prowadzić do integracji (specjalizacji) pionowej (np. produkcja półfabrykatów lub system poddostawców na zasadzie *sub-conractingu*). Możliwe jest również zaistnienie kooperacji przemysłowych w formie np. obrotu uszlachetniającego lub w formie joint ventures. Ponadto korzyści skali mogą stać się barierą wejścia, chroniącą firmę przed konkurentami.

Po drugie, zwrócono uwagę na kwestię zróżnicowania produktu, czyli uchylono założenie o identycznych funkcjach produkcji we wszystkich krajach. Obok różnic strukturalnych (wynikających z modelu H-O-S) zauważono dzięki temu kolejny czynnik mogący stać się bodźcem do wymiany, tj. funkcjonalne zróżnicowanie dóbr[20]. Koncepcja zróżnicowania poziomego i pionowego przyczyniła się do wykształcenia teorii handlu i specjalizacji wewnątrzgałęziowej, która stała się fundamentem nowej teorii wymiany międzynarodowej.

---

[17] H. V. Posner, *Technical Change and International Trade*, „Oxford Economic Papers", Vol. 13, 1961, s. 324–341.

[18] M. Geldner, *Przyczynek...*, op.cit., s. 122–123; A. Zielińska-Głębocka, *Handel krajów...*, op.cit. s. 103–105 oraz 125–129.

[19] Proces uczenia się obejmuje dwa aspekty: klasyczny proces uczenia się (tzw. learning by doing) oraz proces związany z angażowaniem wydatków na B+R i zatrudnianiem wykwalifikowanej siły roboczej (tzw. learning to learn).

[20] Zróżnicowanie produktu nie naruszające jego cech funkcjonalnych, jak np. zróżnicowanie związane z czasem użycia, lokalizacją, sposobem opakowania nie naruszałoby (przy pewnych założeniach) tez modelu H-O-S.

Po trzecie, zaobserwowano tzw. podobieństwo preferencji, na bazie której S. B. Linder sformułował koncepcję „ujednoliconej struktury popytu", nazywaną również hipotezą „popytu reprezentatywnego". Prace Lindera pozwoliły przyjrzeć się efektom wymiany pomiędzy krajami o podobnych strukturach i charakterze popytu z zupełnie innej niż dotychczas perspektywy. Wydaje się również, iż hipotezy Lindera mogą zostać wykorzystane do badania decyzji podejmowanych przez przedsiębiorstwa w aspekcie geograficznego kierunku lokowania swych ZIB czy poszukiwania właściwych partnerów do tworzenia kooperacji międzynarodowych.

Wymienione powyżej koncepcje znalazły wiele teoretycznych i praktycznych zastosowań. Przyczyniły się między innymi do wyjaśnienia zjawiska handlu wewnątrzgałęziowego, a miały też swój istotny udział w tworzeniu samej teorii handlu wewnątrzgałęziowego. Zgodnie bowiem np. z koncepcją Lindera, w przypadku gospodarek o zbliżonej strukturze popytu (podobne preferencje konsumentów) i podobnym poziomie rozwoju (zbliżony standard życia), wzajemny handel między takimi krajami może być większy w porównaniu z wielkością handlu pomiędzy krajami różniącymi się między sobą. Dzięki temu do produkcji eksportowej danego przedsiębiorstwa mogą być włączane również towary importowane do kraju macierzystego. Prezentowane teorie zawierają też sugestie dotyczące zalecanych kierunków ekspansji międzynarodowej.

Najważniejsze tezy koncepcji Posnera[21] i Lindera ujęte zostały w ramach innej znanej teorii, należącej do nurtu „neotechnologicznego", czyli w koncepcji cyklu życia produktu R. Vernona[22]. Jest to pierwsza konstrukcja teoretyczna, w ramach której zaobserwować można tak wyraźne wzajemne „przenikanie się" teorii wymiany międzynarodowej i teorii przedsiębiorstwa. Teoria Vernona uzasadnia bowiem kierunki wymiany handlowej między krajami, a jednocześnie całość rozumowania prowadzona jest z pozycji przedsiębiorstwa. Koncepcja cyklu życia produktu próbuje odpowiedzieć nie tylko na pytanie, kto inwestuje, ale również dlaczego, gdzie i kiedy; stara się zintegrować teorię wymiany i teorię ZIB. Wzorem innych teorii neotechnologicznych Vernon tworzy swój model w warunkach rynku niedoskonałego. Przyjmuje założenie o niedoskonałym przepływie informacji (zwraca uwagę na związane z transferem informacji koszty)[23], zakłada występowanie różnic w gustach konsumentów (w zależności

[21] Uważa się, iż twórcą teorii cyklu życia produktu jest Posner, zob. M. V. Posner, *Technical Change...*, op.cit.; Vernon natomiast rozwinął tą koncepcję poprzez jej teoretyczne uogólnienie.

[22] R. Vernon, *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, „Quarterly Journal of Economics", Vol. 80, 1966, s. 190–207.

[23] W literaturze przedmiotu zwraca się uwagę, iż założenie o niedoskonałym przepływie informacji ma swoje istotne implikacje. Po pierwsze, opracowanie nowej technologii lub produktu jest bardziej prawdopodobne w kraju, gdzie popyt na wyroby danej grupy jest duży, niż w kraju, gdzie popyt ten jest niewielki. Po drugie, przedsiębiorca jest bardziej skłonny ponieść ryzyko

od kraju oraz dochodu) oraz uważa, iż dobra podlegają technologicznym zmianom. Istotną zaletą koncepcji Vernona, wynikającą bezpośrednio z przyjętych przez niego założeń, jest jej dynamiczny charakter.

Według Vernona, kluczowe dla wyjaśniania wzorca wymiany międzynarodowej są innowacje technologiczne oraz czynniki rynkowe. Tworzenie nowych produktów oraz ich udoskonalanie wymaga technologii, a wielkość rynku i jego struktura wpływają na rozmiar i formę zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw.

Koncepcja Vernona podlegała pewnym modyfikacjom w czasie. W pierwotnej wersji teorii autor koncentruje się przede wszystkim na technologicznej przewadze przedsiębiorstwa. Wyróżnia trzy fazy rozwoju produktu: produkt nowy, dojrzały i standardowy. Poszczególnym fazom przypisuje odpowiednie rozwiązania w zakresie lokalizacji oraz sposobu zaopatrywania rynku krajowego i zagranicznego w swój produkt (eksport, produkcja za granicą, import)[24]. Vernon kieruje się zasadą, zgodnie z którą charakter wprowadzanych innowacji zależy od struktury popytu, który istnieje w najbliższym otoczeniu przedsiębiorstwa, czyli na rynku krajowym[25].

W zmodyfikowanej, pod wpływem krytyki, wersji koncepcji Vernon zwraca większą uwagę na oligopolistyczne zachowania przedsiębiorstw, przypisując poszczególnym fazom cyklu życia produktu odpowiadający im typ oligopolu: innowacyjny (powstający), dojrzały i schyłkowy (starzejący się). Wysuwa na tej podstawie wniosek, iż przedsiębiorstwa w kolejnych fazach rozwoju produktu koncentrują się coraz bardziej na ochronie swojej pozycji na rynku (np. poprzez realizowanie inwestycji krzyżowych), a nie wyłącznie na kwestii rentowności[26].

---

inwestowania w produkcję nowego wyrobu w swoim własnym kraju niż za granicą. I wreszcie producent umiejscowiony w pobliżu rynku zbytu ma lepsze możliwości wprowadzenia odpowiednich udoskonaleń swego wyrobu, gdyż może odbierać sygnały płynące z rynku. za: J. Cieślik, *Teoria produkcji międzynarodowej*, „Sprawy Międzynarodowe", nr 4, 1981. Oparcie się przez Vernona na tych wnioskach umożliwiło mu skonstruowanie tezy wyjściowej o rozpoczynaniu produkcji nowych wyrobów w kraju macierzystym (USA).

[24] Według Vernona w pierwszej fazie rozwoju produktu produkcja rozwija się na rynku macierzystym. Nasycenie popytu wewnętrznego doprowadza do rozwijania eksportu, który dzięki technologicznej przewadze przedsiębiorstwa nie napotyka konkurencji. W fazie dojrzałości pojawiają się lokalni konkurenci, którzy rozpoczynają walkę cenową. Przedsiębiorstwo zmuszone do obniżania kosztów produkcji decyduje się na założenie filii na rynku zagranicznym, początkowo w krajach rozwiniętych, a następnie w krajach rozwijających się. Gdy produkt staje się produktem standardowym i jego produkcja rozwija się wyłącznie w krajach rozwijających się, przedsiębiorstwo staje się de facto netto-importerem własnego produktu.

[25] Na przykład wysokie dochody i wysokie koszty pracy na rynku krajowym wywoływać będą bodźce do rozwijania nowych produktów, które charakteryzować będą się relatywnie niższymi kosztami pracy lub które spełniać będą oczekiwania osób o wysokich dochodach.

[26] Zmodyfikowana koncepcja Vernona, zob. J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja...*, op.cit., s. 44; *Strategie przedsiębiorstw...*, op.cit., s. 39; M. Geldner, *Przyczynek...*, op.cit. s. 87–88.

Vernon utrzymuje w mocy zasadę, że rodzaj wprowadzanych innowacji zależy od struktury krajowego popytu, ale podkreślana wcześniej rola USA jako miejsca powstawania większości nowych produktów zostaje znacząco zmniejszona[27].

Najczęściej wysuwanym pod kątem koncepcji cyklu życia produktu zarzutem jest jej ograniczone zastosowanie dla poszczególnych gałęzi gospodarki. Teoria bazuje bowiem na przemyśle przetwórczym, który z natury charakteryzuje się dużym stopniem innowacyjności[28]. Ograniczeniem modelu jest również możliwość jego zastosowania jedynie do interpretacji zachowań firm, które dokonują zagranicznych inwestycji po raz pierwszy. Poza tym zmiany strukturalne zachodzące w gospodarce światowej (min. wykształcenie się tzw. Triady), wymagały dalszego zmodyfikowania, a nawet uchylenia niektórych twierdzeń tej koncepcji[29].

Mimo słabych stron teorii wydaje się, że znajduje ona zastosowanie dla pewnych „przypadków szczególnych", w których może być wykorzystana do przewidywania zachowań przedsiębiorstw. Może również służyć jako pomoc, wskazówka dla menedżerów przy formułowaniu strategii działania firmy[30]. Przede wszystkim jednak model cyklu życia produktu, wskazując na czynniki bezpośrednio działające na przedsiębiorstwo, wprowadził do analizy poziom gałęzi (poziom mezo).

4. Zakończenie

Podsumowując należy stwierdzić, że zagadnienie internacjonalizacji przedsiębiorstwa potraktowane zostało przez teorie wymiany jako wątek uboczny,

[27] W zmodyfikowanej koncepcji Vernona charakterystyka pierwszej i trzeciej fazy rozwoju produktu jest podobna do charakterystyki tych faz przedstawionej w pierwotnej wersji koncepcji, co wynika z utrzymania wysuniętych wcześniej założeń. Po pierwsze, że na początku istnieje silny ekonomiczny bodziec do lokowania produkcji w kraju, w którym został on rozwinięty. Po drugie, że w trzeciej fazie cyklu wybór miejsca lokalizacji zależy przede wszystkim od różnic kosztowych występujących pomiędzy krajami. Jednakże w drugiej fazie cyklu życia produktu decyzja dotycząca lokalizacji zależy od wzorców zachowania się innych przedsiębiorstw międzynarodowych (action-reaction patterns).

[28] Szczegółowy spis dziedzin przemysłu przetwórczego, dla których model znajduje swoje zastosowanie, zob. L. T. Wells, *A Product Life Cycle for International Trade?*, „Journal of Marketing", Vol. 32, 1968, s. 1–2.

[29] Udoskonalone wersje koncepcji Vernona zob. A. Zielińska-Głębocka, *Handel krajów...*, op.cit. s. 129–135.

[30] L. T. Wells, *A Product...*, op.cit.

szczególnie w przypadku tradycyjnej myśli ekonomicznej. Teoria handlu powinna być traktowana jedynie jako podstawa do dalszych rozważań[31].

Teorie handlu charakteryzuje w większości przypadków makroekonomiczne podejście do problemu wymiany międzynarodowej. Nie wiążą się więc ściśle z procesem umiędzynarodowienia działalności gospodarczej przedsiębiorstw. Wskazują na przyczyny i efekty prowadzenia wymiany, ale założenie o niemobilności czynników produkcji w skali światowej powoduje, iż nie uwzględnia się alternatywnych wobec eksportu sposobów wykorzystania przewagi komparatywnej kraju, takich jak ZIB czy transfer licencji.

Wydaje się, że pozbawiona wielu tradycyjnych ograniczeń współczesna teoria handlu, a w szczególności koncepcje teoretyczne w ramach tzw. teorii neotechnologicznych, znajdują większe zastosowanie w kwestii wyjaśnienia niektórych aspektów międzynarodowej działalności przedsiębiorstw. Teorie neotechnologiczne zwróciły m.in. uwagę na:

- zróżnicowane funkcje produkcji (rola wiedzy i know-how),
- korzyści skali i efekty procesu uczenia się,
- zróżnicowanie produktów,
- znaczenie czynników strukturalnych i technologicznych w kształtowaniu przewagi konkurencyjnej,
- handel wewnątrzgałęziowy.

Dzięki włączeniu do analizy wymienionych zjawisk, współczesna teoria handlu międzynarodowego ujawniła nowe motywy podejmowania przez kraje (ale również przez przedsiębiorstwa) ekspansji zagranicznej. Pozwoliło to, choć w sposób bardzo ograniczony, na uwzględnienie w rozważaniach takich form zaangażowania, jak ZIB, obrót licencjami czy tworzenie kooperacji.

Tabela 2 w sposób syntetyczny prezentuje wkład, jaki analizowane w artykule teorie handlu międzynarodowego wnoszą do rozważań nad procesem internacjonalizacji przedsiębiorstwa.

Nie ulega jednakże wątpliwości, iż krytyczna weryfikacja koncepcji handlu międzynarodowego potwierdziła potrzebę poszukiwania nowych rozwiązań teoretycznych, zdolnych do zinterpretowania złożonego procesu internacjonalizacji przedsiębiorstw w sposób jak najpełniejszy, tzn. odzwierciedlający rzeczywiste zachowania przedsiębiorstw działających w warunkach postępujących procesów globalizacyjnych.

---

[31] Należy jednak podkreślić, że odwoływanie się w rozważaniach do teorii handlu międzynarodowego może w niektórych przypadkach doprowadzać do sprzecznych wniosków. Foltyński zwraca uwagę na niejednoznaczne stanowisko teorii wymiany w aspekcie kierunków, w których handel się odbywa. Zgodnie bowiem z modelem H-O-S handel występuje pomiędzy krajami różniącymi się od siebie, natomiast Linder argumentuje, iż handel występuje pomiędzy krajami o podobnej strukturze gospodarczo-społecznej. Zob. Z. Foltyński, *Teoria handlu...*, op.cit., s. 191.

Tabela 2. Wkład teorii handlu międzynarodowego do rozważań nad procesem internacjonalizacji przedsiębiorstwa

Teoria/koncepcja	Autor	Wkład teorii
Teoria kosztów absolutnych i komparatywnych	A. Smith(1776) D. Ricardo (1817)	wyjaśnienie przyczyn, kierunków i efektów wymiany
Teoria względnej obfitości zasobów	E. Hecksher, B. Ohlin P. A. Samuelson (1933)	zidentyfikowanie tradycyjnych źródeł przewagi konkurencyjnej
Teoria wyrównywania się cen czynników produkcji	P. A. Samuelson W. Stolper (1941)	wyrównywanie cen kapitału dzięki jego międzynarodowym ruchom
teorie neoczynnikowe	wielu badaczy (1963 - 1968)	włączenie do rozważań nowych czynników: kapitału ludzkiego i zasobów naturalnych
Teorie neotechnologiczne:		odrzucenie części założeń konkurencji doskonałej
Teoria luki technologicznej	M. V. Posner (1961)	przewaga technologiczna motywem do udzielania licencji lub realizacji ZIB
Teoria korzyści ze skali produkcji i zbytu	J. Dreeze (1961) D. B. Keesing (1965)	uzasadnienie dla integracji pionowej oraz tworzenia joint venture
Teoria zróżnicowania produktów	S. B. Linder (1961)	uzasadnienie dla specjalizacji wewnątrzgałęziowej
Koncepcja ujednoliconej struktury popytu	S. B. Linder (1961)	uzasadnienie dla lokowania ZIB w krajach o podobnej charakterystyce
Koncepcja cyklu życia produktu	R. Vernon (1966, 1971) L. T. Wells (1968)	wskazówki dotyczące lokalizacji oraz sposobu zaopatrywania rynków zagranicznych

Źródło: Opracowanie własne.

Bibliografia

Cieślik J., *Ewolucja współczesnej teorii wymiany międzynarodowej*, „Ekonomista", nr 2, 1983, s. 421–432

Cieślik J., *Teoria produkcji międzynarodowej*, „Sprawy Międzynarodowe", nr 4, 1981

Cyert M. R., March J. G., *A Behavioral Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc, 1963

Foltyński Z., *Teoria handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa 1970

Geldner, M., *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, „Monografie i opracowania nr 193", Szkoła Główna Planowania i Statystyki, Warszawa 1986
Johanson J., Mattsson L. G., *Internationalisation in Industrial Systems – A Network Approach*, w: *Strategies in Global Competition*, red. N. Hood, J. E. Vahlne, Croom Helm, London 1988
Johanson J., Wiedersheim-Paul F., *The Internationalization of the Firm – Four Swedish Cases*, „Journal of Management Studies", 1975, s. 305–322
Krugman,, P. R, Obstfeld, M., *International Economics. Theory and Policy*, Fifth Edition, Addison-Wesley Publishing Company, 2000
Madhok A., *Cost, Value and Foreign Market Entry Mode: The Transaction and the Firm*, „Strategic Management Journal", Vol. 18, 1997, s. 39–61
Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2001
Morgan R. E., Katsikeas C. S., *Theories of International Trade, Foreign Direct Investment and Firm Internationalization: a Critique*, „Management Decision", 35/1, 1997
Posner H. V., *Technical Change and International Trade*, „Oxford Economic Papers", Vol. 13, 1961, s. 324–341
Rymarczyk J., *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa, 1996
Sołdaczuk J., Kamecki Z., Bożyk P., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne. Teoria i polityka*, Warszawa 1983
Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym, red. M. Gorynia, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2000
Vahlne J. E., Nordstrom K., *Choice of Market Channel in a Strategic Perspective*; w: *Strategies in Global Competition*, red. N. Hood, J. E. Vahlne, Croom Helm, London 1988
Vernon R., *International Investment and International Trade in the Product Cycle*, „Quarterly Journal of Economics", Vol. 80, 1966, s. 190–207
Wells L. T., *A Product Life Cycle for International Trade?*, „Journal of Marketing", Vol. 32, 1968
Zielińska-Głębocka A., *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996

Karolina Olszanowska

THE PROCESS OF INTERNATIONALISATION OF AN ENTERPRISE IN THE THEORY OF INTERNATIONAL TRADE

Summary

The article is a critical analysis and evaluation of the theories of international trade from the viewpoint of their role in creating the theory of internationalisation of an enterprise.

The author explains the notion and the essence of the process of internationalisation and briefly presents evolution in the studies on this phenomenon. The theoretical analysis includes traditional (classical and neoclassical) and contemporary theories of trade exchange. Most of the assessed concepts are characterised by a macroeconomic approach to international trade. There is a lack of studies at the level of a branch or an enterprise, particularly as regards the traditional theories of trade exchange. Therefore, basing on those theories it is difficult to study the behaviour of enterprises expanding onto foreign markets. The modern theory of trade, unrestricted by many unreal assumptions, seems to have a wider application in the interpretation of different aspects of

international activity of enterprises. It is possible to identify potential motives for foreign expansion and to include the problem of an enterprise's choice of how to enter the foreign market.

The author's considerations prove that the analysis of internationalisation processes is connected with the assumptions of the theories of international trade as they constitute a basis for the studies on the behaviour of enterprises on the international scale.