

Maciej Stalmaszczyk*

WKŁAD STEPHENA HYMERA W ROZWÓJ TEORII PRZEDSIĘBIORSTWA
PONADNARODOWEGO

W żadnej, dosłownie w żadnej, pracy na temat teorii przedsiębiorstwa ponadnarodowego, opublikowanej na Zachodzie w ciągu ostatnich kilkunastu lat nie może nie znaleźć się wzmianka, komentarz czy krytyka poglądów Stephena Hymera wyłożonych przez niego w pracy doktorskiej obronionej w Massachusetts Institute of Technology w 1960 r.¹ Oryginalność jego poglądów była tak wielka, pionierski charakter badań tak dalece odbiegał od wszystkiego co uprzednio napisano na temat teorii przedsiębiorstwa ponadnarodowego, że praca nie została przyjęta do druku, pomimo autorytetu promotora jakim był sam Ch. P. Kindleberger. Pracę ogłoszono drukiem dopiero w kilkanaście lat później, w dwa lata po przedwczesnej śmierci autora. Jako "niepublikowana dysertacja doktorska" cytowana jest niemal przy każdej okazji analizy procesów internacjonalizacji przedsiębiorstw kapitalistycznych i rozważań teoretycznych uzasadniających powstanie tej formy organizacji przemysłowej współczesnych międzynarodowych stosunków gospodarczych.

Znajomość poglądów Hymera w literaturze polskiej poświęconej przedsiębiorstwom ponadnarodowym jest niewielka i w zasadzie ograniczona do skomentowania głównych tez pracy doktorskiej, i omówienia artykułu napisanego wspólnie z R. Rowthornem. Nie we wszystkich zresztą opracowaniach zwartych opublikowanych w Polsce od 1973 r. na temat przedsiębiorstw ponadnarodowych znaleźć można

* Dr, adiunkt w Instytucie Handlu Zagranicznego Uł.

¹ Zestawienie prac S. Hymera znajduje się w załączniku. Zostało sporządzone latem 1985 r. wykorzystując księgozbiory University of London oraz London School of Economics. Sądzę, iż zawiera prawie wszystkie opublikowane prace tego autora.

informacje na temat zwrotu jaki dokonał się w nauce pod wpływem Hymera i jego późniejszych naśladowców bądź przeciwników.

Materia jaką zajmował się Stephen Hymer, czyli wielkie przedsiębiorstwa amerykańskie o charakterze monopolistycznym, stosujące praktyki monopolistyczne na rynku krajowym i zagranicą, sprawiły, że poglądy autora zaczęły z upływem czasu radykalizować się, a on sam coraz bardziej przechodził na pozycje marksistowskie.

Celem prezentowanego artykułu jest:

- wskazanie na pionierski charakter pracy Hymera w zakresie teorii przedsiębiorstwa ponadnarodowego;
- wskazanie na rozwój teorii przedsiębiorstwa ponadnarodowego jaki dokonał się od czasu ogłoszenia hipotez Hymera podkreślając, że proces ten wciąż trwa i przynosi wiele nowych poglądów i wniosków poszerzających naszą wiedzę o "fenomenie" przedsiębiorstwa ponadnarodowego;
- przybliżenie postaci i spuścizny naukowej Hymera dla wypełnienia luki jaka w tym zakresie istnieje w polskiej literaturze przedmiotu.

Warunki internacjonalizacji przedsiębiorstwa narodowego według Hymera

Wzrost udziału amerykańskich inwestycji bezpośrednich w międzynarodowych przepływach kapitałowych datujący się od wczesnych lat pięćdziesiątych i towarzyszący temu zjawisku wzrost liczby amerykańskich korporacji zaangażowanych w produkcję i handel w skali międzynarodowej, sprawiły, że większość badań podejmowanych przed 1970 r. na temat przedsiębiorstw ponadnarodowych dotyczyła głównie firm amerykańskich². Jednak próby sformułowania teoretycznego systemu objaśniającego powstanie przedsiębiorstw ponadnarodowych nie uwzględniające faktu, że warunki konkurencji czystej (według E. Chamberlaina) czy konkurencji doskonałej (według J. Robinsona) nie mogą funkcjonować w warunkach gospodarki zmonopolizowanej, kończyły się niepowodzeniem.

Jedną z pierwszych hipotez w tej grupie poglądów zakładała, że inwestycje bezpośrednie za granicą są funkcją różnic odsetek od

² J. H. D u n n i n g w artykule Capital Movements in the Twentieth Century opublikowanym [w:] International Investment, ed. J. H. Dunning, Harmondsworth, Middlesex 1972, s. 59-91, cy-

kapitału zainwestowanego w skali międzynarodowej, przy istnieniu innych niezmiennych czynników funkcjonowania "niemal doskonałego" rynku. W myśl tej hipotezy, inwestycje bezpośrednie przepływają z krajów o niskiej stopie zysku do tych, w których spodziewana jest wyższa stopa od zainwestowanego kapitału³. Aczkolwiek w wynikach ankiet i badań co do motywów firm do podejmowania inwestycji zagranicznych, wielokrotnie znajdują się dowody świadczące, że dla wielu firm motyw uzyskiwania wyższych przychodów od zainwestowanego kapitału może być czynnikiem uzupełniającym podjęcie decyzji o zainicjowaniu działalności produkcyjnej na obcych rynkach, to jednak nie udało się stwierdzić, aby był to motyw decydujący. Tym bardziej nie udowodniono, by powstało jakiekolwiek przedsiębiorstwo ponadnarodowe w wyniku wprowadzenia trwałych zmian organizacyjnych, jakie powinny nastąpić w rezultacie przyjęcia strategii wchodzenia na obce rynki z inwestycjami handlowymi i przemysłowymi w celu uzyskiwania wyższych odsetek od zainwestowanego kapitału, w porównaniu z poziomem osiąganym na własnym rynku korporacji.

Jeśli różnice w poziomie stóp procentowych miałyby wyznaczać kierunki i natężenie międzynarodowych przepływów kapitałów bezpośrednich, wówczas należałoby spodziewać się, że inwestycje koncentrowałyby się w specyficznych krajach i byłyby lokowane w wielu różnych rozproszonych dziedzinach produkcji. Tymczasem cechą wyraźnie dominującą w polityce inwestycyjnej przedsiębiorstw ponadnarodowych jest koncentracja w specyficznych dziedzinach produkcji, przy jednoczesnym rozprzestrzenieniu swej działalności w wielu krajach i korzystaniu z miejscowych lub międzynarodowych źródeł finansowych na cele inwestycyjne.

Niepowodzenia w wytłumaczeniu procesów powstawania przedsiębiorstw ponadnarodowych elementami makroekonomicznymi i warunkami konkurencji doskonałej doprowadziły do rozwoju koncepcji łączącej funkcjonowanie rynku niedoskonałego z zastosowaniem teorii przedsiębiorstwa (teoria organizacji przemysłowej) jako podstawowej przesłanki umiędzynarodowienia produkcji.

tuje około 30 prac jakie na przełomie lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych poświęcono badaniom empirycznym przedsiębiorstw zaangażowanych w zagraniczne inwestycje bezpośrednie.

³ R. N u r k s e, Causes and Effects of Capital Movements, [w:] Equilibrium and Growth in the World Economy. Economic Essays by Ragnar Nurkse, eds. G. Haberler, R. M. Stern, Harvard 1961, s. 3-4, artykuł opublikowany w jęz. niemieckim w 1933 r.

Autorem tej koncepcji był Stephen Hymer [poz. nr 1]. On pierwszy zwrócił uwagę i udokumentował, iż bezpośrednich inwestycji zagranicznych nie można łączyć z inwestycjami typu portfelowego w ramach jednolitej teorii międzynarodowych przepływów kapitałowych. Za najważniejsze pomiędzy obydwoimi typami inwestycji uznał następujące różnice:

- pomiędzy USA i resztą świata występują krzyżujące się przepływy kapitałowe obydwu typów, jednakże lokaty amerykańskie są w przeważającej mierze typu bezpośredniego, podczas gdy obce lokaty na terenie USA mają charakter portfelowy;

- pomiędzy USA i Europą Zachodnią występuje również krzyżujący się strumień wzajemnych jednorodnych co do charakteru lokat kapitałowych o charakterze inwestycji bezpośrednich;

- pośrednikami w inwestycjach portfelowych są instytucje finansowe, natomiast inwestycje bezpośrednie podejmowane są przez przedsiębiorstwa przemysłowe bez udziału pośredników;

- działalność inwestorów bezpośrednich za granicą jest ściśle związana z ich operacjami w kraju macierzystym, co nie jest koniecznością w przypadku inwestycji portfelowych;

- w lokatach portfelowych transfer kapitału jest równy kwocie nominalnej inwestycji, podczas gdy utworzenie lub rozwój zagranicznej afiliacji nie znajduje identycznego odbicia w przepływie kapitału; inne źródła finansowania mogą w znacznej części, a nawet całkowicie wyeliminować potrzebę transferu kapitału z kraju macierzystego⁴.

Dalszym etapem rozważań Hymera było zwrócenie uwagi na zbieżność pomiędzy motywami do bezpośrednich inwestycji zagranicznych korporacji amerykańskich a barierami wejścia na rynek przemysłowy USA określonymi w fundamentalnej pracy J. S. Baina⁵. Tradycyjna analiza organizacji przemysłowej obciążona jest - według Baina - po-

⁴ Wiele interesujących uwag na temat różnic pomiędzy obydwoimi typami inwestycji znajduje się w pracy J. S i k o r s k i e g o, Korporacje międzynarodowe we współczesnej światowej gospodarce kapitalistycznej, "Monografie i opracowania SCPIS" 1981, nr 101, s. 216-226; także opracowana przez autora tabela pt. Różnice między inwestycjami portfolio a bezpośrednimi inwestycjami produkcyjnymi, zawierająca 10 grup różnic.

⁵ J. S. B a i n, Barriers to New Competition, Their Character and Consequences in Manufacturing Industries, Cambridge, Mass. 1956, s. 2-16.

ważnym błędem: kładzie zbyt wielki nacisk na możliwość lub niemożliwość niezależnych sprzedawców do osiągnięcia wzajemnego porozumienia w sprawie wzrostu cen na niekorzyść kupujących, natomiast zbyt mało interesuje się możliwościami wejścia nowej konkurencji do zmonopolizowanej gałęzi przemysłu i "podcięcia" ustalonego poziomu cen⁶. Stąd wniosek, iż jedynym sposobem utrzymania w mocy przez dłuższy okres zmony uczestników oligopolu w zakresie kwotowania cen powyżej poziomu do jakiego musiałyby być one obniżone w przypadku zwiększenia się liczby firm, jest stworzenie barier uniemożliwiających dostęp nowej konkurencji do zmonopolizowanych dziedzin gospodarki.

Barriere wymienione przez Baina to:

- ekonomia skali na zagregowanym przez oligopol rynku, która może być tak znaczna, iż żaden nowy konkurent nie będzie jej w stanie osiągnąć,
- absolutna przewaga w dziedzinie kosztów jaką dysponuje firma "zasiedziała" na rynku w stosunku do nowego, wchodzącego na konkurenta,
- korzyści wynikające ze zdywersyfikowania produkcji pozwalające firmie działającej na rynku osiągać wyższe ceny za pozornie zdywersyfikowany produkt w stosunku do produktu firmy wchodzącej na rynek.

Ponadto firma nowa, wchodząca na opanowany już rynek, musi w sumie dla pozyskania nabywców stosować kosztowniejsze zabiegi w odniesieniu do produktu, stosować niższe ceny, prowadzić kosztowniejsze formy promocji oraz intensywniejszą, a więc bardziej kosztochłonną reklamę.

Bain uzupełnił listę barier w swojej kolejnej pracy dodając, rozszerzając lub nieco inaczej je formułując⁷. Dzięki nim firmy miejscowe, niejako "z tytułu zasiedzenia" są w stanie powstrzymać dopływ nowych konkurentów, pomimo że ceny na produkty firm miejscowych mogą kształtować się powyżej średnich kosztów u nowych dostawców. Są to:

- kontrola firm miejscowych nad procesami wytwarzania, podtrzymywana posiadanymi patentami bądź ochroną tajemnicy produkcji,

⁶ B a i n, op. cit., s. 2-4.

⁷ J. S. B a i n, Industrial Organisation, New York 1968, s. 260 i dalsze.

- swobodniejsze dysponowanie prawem firm miejscowych do tworzenia i finansowania wyższych zapasów do produkcji i depozytów wyrobów gotowych, które mogą być konieczne do zachowania ciągłości produkcji, sprzedaży bądź serwisu,

- utrudnienie bądź uniemożliwienie firmom wchodzącym na rynek pozyskania niektórych czynników produkcji (np. usługi w sferze zarządzania, siła robocza, surowce) na warunkach, w jakich w tym zakresie korzystają zasiedziałe firmy miejscowe,

- mniej korzystny - dla firm wchodzących - dostęp do miejscowych funduszy na finansowanie inwestycji, co może prowadzić do ponoszenia wyższych kosztów (płacone odsetki) lub nawet uniemożliwić uzyskanie funduszy w potrzebnych wielkościach.

Niektóre z wymienionych barier wejścia mogą być specyficzne tylko dla wielkich firm ponadnarodowych, jak na przykład korzyści z ekonomii skali czy absolutne korzyści w zakresie kosztów. Ponieważ firmy ponadnarodowe są zazwyczaj największymi producentami lub sprzedawcami w danej branży, efekty ekonomii skali są najłatwiej dla nich dostępne, one też najczęściej są zintegrowane pionowo. Inne przewagi w sferze kosztów wynikają z korzyści podatkowych w przypadku nierepatriowania zysków lub z tytułu ulg w zamian za reinwestycje zysków w miejscu ich powstania, dzięki możliwościom sterowania masą zysku w skali wszystkich prowadzonych operacji zagranicznych oraz dzięki stosowaniu cen transferowych. Natomiast inne z wymienionych barier, na przykład korzyści z dywersyfikacji produkcji mogą być identyczne zarówno dla firmy miejscowej jak i dla korporacji ponadnarodowej. Jednak jak wynika z badań B. J. Cohena^B wahania w wielkościach dochodów i sprzedaży amerykańskich korporacji przemysłowych były tym mniejsze, im wyższy był udział inwestycji zagranicznych w łącznych operacjach danej firmy. Stąd wniosek, że inwestycje zagraniczne pozwalają firmom amerykańskim na efektywny sposób stabilizacji operacji i zysków. Jeśli operacje międzynarodowe przyczyniają się do złagodzenia wahań dzięki dywersyfikacji rynków i produkcji to korporacje ponadnarodowe uzyskują dodatkowe korzyści w porównaniu do firm wyłącznie narodowych. Jest to zatem jeszcze jeden element barier wejścia w walce konkurencyjnej oraz element przewagi międzynarodowej nad pozostałymi uczestnikami działań rynkowych.

^B B. I. C o h e n, Foreign Investment by US Corporations as a Way of Reducing Risk, Yale University, "Economic Growth Center Discussion Paper" 1972, No. 151.

Według Hymera, powyższe bariery wymienione przez Baina, można zidentyfikować z przewagami, jakimi musi dysponować przedsiębiorstwo podejmujące decyzję o utworzeniu filii na innym, niż dotychczasowy, narodowym rynku działania. Aby jednak można wykorzystać posiadane przewagi w walce konkurencyjnej o rynki zbytu lub zaopatrzenia, konieczne jest nierozstawianie się z posiadanymi przewagami przy równoczesnej możliwości przenoszenia ich w skali międzynarodowej. Wymóg ten, według Hymera, spełniony może być jedynie dzięki inwestycjom bezpośrednim za granicą, bowiem one pozwalają zachować kontrolę nad posiadanymi przewagami w obrębie tej samej firmy pomimo podjętej międzynarodowej ekspansji przestrzennej. Rozwinięcia tej myśli podjął się C. P. Kindleberger określając główne sfery "elementów przewagi przedsiębiorstwa przenaszalnych w skali międzynarodowej"⁹. Zalicza do nich m. in.:

- własność znaku i marki handlowej w połączeniu ze znacznym stopniem różnicowania produktu,
- dysponowania specyficzną wiedzą marketingową,
- dostęp do opatentowanej lub niedostępnej powszechnie technologii,
- ułatwiony dostęp do zasobów finansowych przy równoczesnej możliwości dyskryminowania innych w korzystaniu z relatywnie tańszych źródeł finansowania,
- talenty grup kierowniczych w sferze zarządzania w połączeniu ze skumulowaną w danym przedsiębiorstwie wiedzą o rynkach, metodach penetracji i działaniu konkurencji,
- ekonomiczne korzyści z produkcji na dużą skalę w połączeniu z korzyściami wynikającymi z integracji pionowej.

Bardziej rozbudowaną typologię przewag dających się przenosić w skali międzynarodowej, zastosowali w 10 lat później N. Hood i S. Young¹⁰. Wymieniają następujące źródła przewag:

- technologiczne, wynikające nie tylko z możliwości uruchamiania innowacyjnych produktów i nowych technologii, ale ze zdolności wprowadzania różnicowania produktów, zdolności marketingowych, dysponowania wiedzą organizacyjną i efektywnymi technikami zarządzania,

⁹ Ch. P. Kindleberger, *American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment*, New Haven 1969, s. 1-36.

¹⁰ N. Hood, S. Young, *The Economics of Multinational Enterprise*, London 1979, s. 48-58.

- organizacyjne, które zaobserwował Hymer analizując strukturę rynku zmonopolizowanego i zachowanie się firm w oligopolu,
- odnoszące się do zarządzania i przedsiębiorczości,
- finansowe i walutowe, w tym wynikające z możliwości działania na rynku walutowym o zróżnicowanym kursie, z dostępu do tańszych źródeł kapitału oraz z możliwościami zdywersyfikowania inwestycji portfelowych,
- wynikające z dostępu do tańszych, obfitszych lub pewniejszych źródeł surowców.

Zaslugą Hymera było założenie, częściowo udokumentowane w cytowanej pracy doktorskiej oraz w artykule opublikowanym w 1968 r. [poz. 3], że amerykańskie korporacje ponadnarodowe wnoszą na obcy rynek kraju rozwijającego się nie tylko kapitał i technologię, ale cały "pakiet" aktywów widocznych i niewidocznych stanowiących o przewadze nad firmą miejscową. Ten pakiet jest specyficzny dla każdego przedsiębiorstwa i dlatego nie może być łatwo rozszyfrowany przez potencjalnych konkurentów, w szczególności przez firmy miejscowe, których wyższa wiedza w zakresie warunków rynkowych, zwyczajów i praktyk handlowych, stanowiłaby - w "normalnej" sytuacji - znaczną przewagę nad firmą obcą. Korporacje kontrolują zawartość pakietu specyficznych przewag, co prowadzi do umocnienia pozycji monopolistycznej na rynkach działania. Przewaga monopolistyczna prowadzi z kolei do podniesienia barier utrudniających wejście innym konkurentom, co jeszcze bardziej chroni korzyści uczestników oligopolu i przyczynia się do powstania i umacniania rynku z ograniczoną liczbą dostawców. Poglądy te zostały znacznie udokumentowane przez C. P. Kindlebergera oraz przez R. E. Cavesa¹¹.

Istotne miejsce w teorii Hymera zajmuje stopień kontroli egzekwowanej przez korporacje w stosunku do posiadanego pakietu przewag. Stąd sprzedaż produktów lub usług dla niezależnych odbiorców, zaopatrywanie się u niezależnych dostawców bądź sprzedaż licencji nie może stanowić alternatywy dla bezpośredniej inwestycji zagranicznej, ponieważ tylko w tym ostatnim przypadku kontrola pozostaje w ręku zarządu korporacji. Do problemu przewagi komparatywnej jednych firm nad drugimi jako źródła powstania przedsiębiorstwa

¹¹ K i n d l e b e r g e r, op. cit.; R. E. C a v e s, International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment, "Economica", 1971, No. 38, s. 149.

międzynarodowego powracał Hymer jeszcze parokrotnie. Warto odnotować, że w pracy napisanej z R. Rowthornem [poz. 5] do szczególnego charakteru przewagi autorzy zaliczyli taki stan struktury zarządzania osiągnięty dzięki fuzjom z innymi przedsiębiorstwami oraz dzięki procesom racjonalizacji w zarządzaniu i technologii, że firmy te są zdolne przeprowadzić ekspansję kapitałową na każdym rynku europejskim oraz poza Europą. Fuzje przedsiębiorstw europejskich mogą doprowadzić do powstania nowych jakościowo firm, które niejako z konieczności poszukiwać będą zewnętrznych terenów ekspansji, łatwiej będą mogły tworzyć afiliacje handlowe i produkcyjne, dywersyfikować rynki i produkcję. Autorzy kończą ten wywód stwierdzeniem, że zarówno z punktu widzenia podaży jak i popytu duże przedsiębiorstwa są lepiej wyposażone do produkowania na wydajną skalę.

Dalszą zasługą Hymera jest analiza zjawiska tzw. krzyżujących się inwestycji pomiędzy Stanami Zjednoczonymi i Europą Zachodnią oraz pomiędzy rozwiniętymi państwami Europy Zachodniej i wykorzystanie obydwu procesów w teorii przedsiębiorstwa ponadnarodowego. Problem został zasygnalizowany w rozprawie doktorskiej oraz rozwinięty w cytowanej powyżej wspólnej pracy z Rowthornem. Wzrost inwestycji Stanów Zjednoczonych w Europie Zachodniej musi wywołać - postulował Hymer - odpowiednią reakcję europejskich firm oligopolistycznych, ponieważ "zarówno korporacje USA jak i nie-amerykańskie będą próbowały utrwalić zdobyte pozycje rynkowe i chronić siebie przed rywalizacją drugich [...] przez krzyżującą się penetrację" [poz. 5, s. 81-82]. Co więcej: ponieważ skłonność do inwestowania jest skorelowana ze stopniem koncentracji, stąd domeną krzyżujących się inwestycji są te dziedziny, w których występuje niewielka liczba przedsiębiorstw. Na przykład: siedem firm naftowych USA miało, w czasie pisania dysertacji przez Hymera, około 30% wartości wszystkich bezpośrednich inwestycji amerykańskich za granicą. Hymer zauważył, że ponieważ bariery wejścia do danej gałęzi były w USA na ogół takie same jak w innych rozwiniętych państwach kapitalistycznych, monopole USA podejmując inwestycje w Europie miały do czynienia również z niewielką liczbą zmonopolizowanych producentów. Na przykład, penetracja inwestycyjna w przemyśle ropy naftowej musiała doprowadzić do konfrontacji z firmą Shell, w przemyśle chemicznym - z firmą Imperial Chemical Industries, w przemyśle środków piorących - z firmą Lever Brothers, w przemyśle pro-

duktów spożywczych - z firmą Nestlé, w przemyśle wyrobów gumowych - z firmą Dunlop.

Wielorakie były konsekwencje tego procesu. Hymer (później wraz z Rowthornem) zwraca uwagę na dwie następujące;

- internacjonalizacja firm poprzez wzajemną penetrację rynków znacznie zwiększa stopień współzależności pomiędzy konkurencyjnymi ugrupowaniami, co może nawet w dłuższym okresie doprowadzić do zmniejszenia rywalizacji pomiędzy nimi¹²,

- zmniejszenie rywalizacji pomiędzy światowymi ugrupowaniami monopolistycznymi musi stopniowo ale bezwzględnie prowadzić do zanikania autorytetu państwa narodowego w miarę wzrostu potęgi przedsiębiorstw ponadnarodowych.

Radykalizacja poglądów Hymera

O ile praca doktorska Hymera była "po prostu" analizą przyczyn, dla których amerykańskie korporacje narodowe podejmują zagraniczne inwestycje bezpośrednio stając się korporacjami ponadnarodowymi, to niemal wszystkie następne jego prace, aczkolwiek o-bjętościowo znacznie skromniejsze, zawierają również osąd analizowanych zjawisk podejmowany z coraz bardziej wyraźnych pozycji marksistowskich. W swojej najwcześniejszej opublikowanej pracy [poz. 2] zastanawiając się nad znacznym udziałem inwestycji amerykańskich w gospodarce kanadyjskiej, próbuje dociec w jakim stopniu jest to spowodowane ekspansją korporacji USA, a w jakim brakiem przedsiębiorczości Kanadyjczyków. "Co jest powodem a co skutkiem? Zazwyczaj mówiąc o inwestycjach zagranicznych myślimy o nich jako o konsekwencji braku własnych talentów w sferze zarządzania, ale być może to drugie spowodowane jest agresją pierwszego?" (s. 198). Odpowiedź na to pytanie znajdzie się w jego pracy z 1970 r. na temat handlu międzynarodowego i nierównomiernego rozwoju gospodarki światowej [poz. 6].

Ale zanim do tego doszło, w kolejnych trzech publikacjach zajmował się analizą przedsiębiorstw ponadnarodowych [poz. 3, 4, 5] akcentując coraz bardziej negatywne skutki wpływające dla gospodarki światowej, w szczególności dla krajów rozwijających się, z

¹² Szerzej na ten temat m. in. w: *Multinationals as Mutual Invaders: Intra-Industry Direct Foreign Investment*, ed. Asim Erdilek, Beckenham, Kent 1985, s. 79-89.

monopolistycznego charakteru tych przedsiębiorstw. Przeświadczenie, że ekonomiczna przyszłość świata leży w rękach wielkich korporacji prowadzi Hymera do wniosku, że technostruktura panująca w gospodarce amerykańskiej zostanie przeniesiona - za pośrednictwem korporacji - na arenę międzynarodową, do międzynarodowych stosunków gospodarczych i społecznych. Integracja rynku światowego realizowana przez wielkie korporacje prowadziłyby do zredukowania państw narodowych do poziomu mało znaczących partnerów. "Jeśli taka koncepcja korporacji ponadnarodowej zwycięży, wówczas powielany będzie w skali międzynarodowej system kontroli stosowany w wewnętrznej strukturze zarządzania w USA" [poz. 6, s. 115]. Łącząc jedną z hipotez, według której przedsiębiorstwo ponadnarodowe powstaje w wyniku przewagi czynników lokalizacji¹³ z tzw. trypoziomowym modelem Chandlera i Redlicha w odniesieniu do analizy struktury korporacji¹⁴ Hymer kreśli model świata zdominowany przez wielkie korporacje ponadnarodowe [poz. 6, 7, 12].

Na najwyższym szczeblu owej struktury znajdują się zarządy główne największych korporacji, koncentrujące kontrolę i określające strategię globalną. Miejscem biur zarządów i całej wspomagającej je infrastruktury będą nieliczne, największe miasta świata. Pracować w nich będą ludzie o najwyższych kwalifikacjach, niezależnie od kraju urodzenia i narodowości. Te nieliczne miasta staną się prawdziwymi centrami światowej potęgi. Poniżej znajdują się liczniejsze, dobrze zorganizowane miasta, w których pracować będą wykwalifikowani urzędnicy i technicy wszystkich specjalności. Tutaj zostaną skoncentrowane funkcje potrzebne do koordynowania i nadzoru spraw produkcyjnych i koordynacyjnych będących domeną trzeciego szczebla hierarchii. Ten najniższy poziom przeznaczony będzie do realizowania rutynowych operacji w przedsiębiorstwach rozmieszczonych na świecie według kryterium siły roboczej, rynków i surowców. Byłyby to swego rodzaju "hinterland", zaplecze produkcyjne i dystrybucyjne, z personelem o odpowiednich kwalifikacjach wykonawczych, nie wyłączając robotników fizycznych.

¹³ J. H. D u n n i n g, "The Determinants of International Production, Oxford Economic Papers", 1973, No. 25, s. 289-336.

¹⁴ A. D. C h a n d l e r, Jr., "Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise, Cambridge, Mass. 1978, F. R e d l i c h, "Innovation in Business, American Journal of Economics and Sociology" 1951, No. 10, s. 285-291.

Wszystkie poziomy owej piramidy byłyby zintegrowane w ramach struktury hierarchicznej kilkuset korporacji ponadnarodowych, a ich rozwój byłby kształtowany zgodnie z planami opracowanymi w sztabach zarządów głównych. Inwestycje i produkcja planowane byłyby w skali światowej, ale w centrum uwagi pozostawałyby przemysły o dużej skłonności do internacjonalizacji, a nie rozwój lub wzrost gospodarek narodowych.

W ten sposób struktura gospodarki światowej miałaby odzwierciedlać strukturę korporacji: kosmopolityczną i rzeczywiście ponadnarodową.

Tworząc swoją wizję Hymer kierował się prawami sformułowanymi w nauce marksistowskiej. Jedno z nich dotyczy prawidłowości wzrostu przedsiębiorstw kapitalistycznych¹⁵, a drugie mówi o nierównomiernym rozwoju, które w odniesieniu do międzynarodowych stosunków ekonomicznych oznacza wzrost zamożności jednych społeczeństw i pogłębienie ubóstwa innych. Łącząc obydwie prawa Hymer stworzył model przyszłego rozwoju gospodarki światowej utrwalającej i zwiększający hegemonię wielkich korporacji ponadnarodowych.

Powyzsze spostrzeżenia Hymera wywołały szeroką polemikę, a on sam zaliczony został do grupy "interpretatorów międzynarodowego systemu ekonomicznego z pozycji neoimperializmu"¹⁶.

W kolejnej pracy [poz. 7, s. 441-448] Hymer podjął analizę procesów sprawiających, iż kraje rozwijające się popadają w coraz większą zależność od korporacji ponadnarodowych. To korporacje decydują o udostępnieniu rynków zbytu na towary wytwarzane w krajach rozwijających się, o sprzedaży lub dostarczeniu w inny sposób technologii, o udzielaniu kredytów, podjęciu inwestycji itp. Ten samonapędzający się nieustanny proces pogłębiającej się zależności został nazwany przez Hymera "nowym systemem imperialnym".

Znamienne jest jedno z ostatnich wystąpień Hymera, kiedy w niewielkim objętościowo referacie dziesięciokrotnie zacytował różne prace Marksa [poz. 11] dla udokumentowania ciągłości procesów internacjonalizacji kapitału i przedsiębiorstw. Streścił poglądy

¹⁵ Szerzej na ten temat: M. S t a l m a s z c z y k, Wielkie korporacje ponadnarodowe jako konsekwencja kapitalistycznego procesu rozwoju przedsiębiorstw, "Studia Prawno-Ekonomiczne" Łódź 1981, t. XXVII, s. 113-126.

¹⁶ C. F. B e r g s t e n, T. H o r s t, T. H. M o r a n, American Multinationals and American Interests, Washington 1978, s. 314-315.

wyrażone w czterech opublikowanych wcześniej pracach [poz. 5, 7, 10, 12], ale wyraził je w bardziej dramatycznej formie, oskarżając kapitalizm i przedsiębiorstwa ponadnarodowe o działanie przeciw klasie robotniczej i całym narodom.

Posthymerowski rozwój teorii
przedsiębiorstwa ponadnarodowego

Poglądy Hymera miały wielu zwolenników i naśladowców próbujących pozytywnie zweryfikować niektóre jego hipotezy. Miał również przeciwników, dla których szereg poglądów Hymera wydawał się zbyt radykalny, lewicowy i marksistowski. Nieliczni z nich, ale bardziej wpływowi, próbowali nawet przeszkadzać w awansie naukowym S. Hymera. Stanowisko profesora w New School for Social Research w Nowym Yorku, stabilizujące jego pozycję materialną i umożliwiające prowadzenie dalszych badań, uzyskał po wielu trudnościach i na krótko przed swoją śmiercią¹⁷.

Hipotezy wiążące bezpośrednie inwestycje zagraniczne z rozwojem firm oligopolistycznych oraz przewidujące wzrost inwestycji krzyżujących się jako reakcja firm europejskich na penetrację korporacji USA były sprawdzone w kilku oddzielnych badaniach. Co najmniej dwa z nich jednoznacznie potwierdziły słuszność założeń Hymera¹⁸, w innych - stwierdzając ogólną poprawność hipotezy - wysunęło potrzebę dalszych badań¹⁹.

Teza Hymera, że operacje międzynarodowe korporacji o charakterze monopolistycznym prowadzą do zmniejszenia konkurencji na rynkach światowych była również przedmiotem badań. Nie została podważona, aczkolwiek znaleziono wiele argumentów osłabiających jednoznaczny charakter twierdzenia²⁰.

¹⁷ M. F. L o p e z w przedmowie do: S. H y m e r, *Empresas Multinacionales: la internacionalizacion del capital*, Buenos Aires 1972, s. 3-5.

¹⁸ E. M. G r a h a m, *Transatlantic Investment by Multinational Firms: A Rivalistic Phenomenon?*, "Journal of Post Keynesian Economics", 1978, No. 1, s. 82-99. E. B. F l o w e r s, *Oligopolistic Reactions in European and Canadian Direct Investment in the United States*, "Journal of International Business Studies" 1976, s. 43-55.

¹⁹ B e r g s t e n, H o r s t, M o r a n, op. cit., s. 217.

²⁰ Argumenty na ten temat przytacza: D. R o b e r t s o n,

Próba wytłumaczenia zagranicznych inwestycji bezpośrednich ze stanowiska organizacji przemysłowej spotkała się niemal z powszechną aprobatą. Poparli ją m. in. J. H. Dunning oraz E. Penrose²¹. Krytykę tej koncepcji podjął R. Z. Aliber²², argumentując, iż nie tłumaczy ona dlaczego firmy wybierają inwestycje bezpośrednie jako najlepszy instrument eksploataowania przewagi, a nie korzystają z eksportu czy licencjonowania. Cytowany już kilkakrotnie Dunning w obszernym komentarzu bronił hipotezy Hymera dodając wiele argumentów dla wykazania iż teoria Hymera dobrze tłumaczy model geograficzny i gałęziowy inwestycji bezpośrednich pomiędzy różnymi państwami²³.

Jeden z kluczowych wniosków Hymera przewidywał zmniejszanie się znaczenia autorytetu państwa w miarę wzrostu potęgi międzynarodowych monopolii. Obszerne uzasadnienie tego wniosku oraz udokumentowanie współczesnymi przykładami z międzynarodowych stosunków gospodarczych jest zasługą wielu pisarzy, głównie marksistowskich²⁴. Ten motyw był rozwinięty i poparty również przez innych ekonomistów²⁵, a F. Bergsten wykazał - na podstawie wielu przebadanych sytuacji - że rząd USA bywa zmuszany do interweniowania na rzecz ochrony swoich korporacji ponadnarodowych przed presją wywieraną na nie przez inne rządy²⁶.

Powyższe przykłady są jedynie nieznaczoną częścią badań podejmowanych z inspiracji twórczości Hymera. Żadna z jego hipotez nie

Summary of Discussion, [w:] *The Multinational Enterprise*, ed. J. H. Dunning, London 1971, s. 337-358.

²¹ E. T. P e n r o s e, *The Theory of the Firm*, Oxford 1980, t a ż, *The State and Multinational Enterprises in Less - Developed Countries*, [w:] *The Multinational Enterprise...*, s. 221-239.

²² R. Z. A l i b e r, *The Multinational Enterprise in a Multiple Currency World*, [w:] *The Multinational Enterprise...*, s. 49-56.

²³ D u n n i n g, [w:] *The Multinational Enterprise...*, s. 57-59.

²⁴ M. in. N. P o u l a n t z a s, *Classes in Contemporary Capitalism*, London 1975, R. G i l p i n, *US Power and the Multinational Corporation*, London 1976, H. M a g d o f f, *The Age of Imperialism: The Economics of US Foreign Policy*, "Monthly Review Press" 1969, t e n ż e, *The Logic of Imperialism*; "Social Policy" 1970, vol. I.

²⁵ M. in. J. N. B e h r m a n, *National Interest and the Multinational Enterprise*, New Jersey 1971, s. 88-127; R. V e r n o n, *Sovereignty at Bay*, New York 1971, głównie w rozdz. VIII.

²⁶ F. B e r g s t e n, *Coming Investment Wars?*, "Foreign Affairs" 1974, No. 10, s. 135-152.

została obalona, natomiast niemal wszystkie weszły do zespołu hipotez składających się na dotychczasowy stan teorii przedsiębiorstwa ponadnarodowego. Jednak najbardziej skrajny jego pogląd o przyszłej roli przedsiębiorstwa ponadnarodowego (możliwość koncentracji takiej władzy ekonomicznej w gospodarce światowej, że przedsiębiorstwa te miałyby się stać czynnikiem nadrzędnym w stosunku nawet do rządów państw średniej wielkości) nie sprawdził się. Natomiast inna kontrowersyjna hipoteza (trzystopniowa struktura gospodarki światowej) wciąż czeka na weryfikację, aczkolwiek sam jej twórca miał wątpliwości co do niepodważalności swego modelu. Natomiast wszystkie inne jego przemyślenia wzbogaciły teorię przedsiębiorstwa ponadnarodowego, wytyczyły badaczom konkretne sfery zainteresowań i miały istotny wpływ na dalszy rozwój teorii i praktyki w odniesieniu do korporacji ponadnarodowych. Jeśli chodzi o ten ostatni aspekt, uważa się nawet, że praca doktorska Hymera i jego późniejsze pisanie miały pewien wpływ na decyzję o utworzeniu Komisji ds. Korporacji Transnarodowych przy ONZ²⁷. Również rządy wielu krajów rozwijających się podejmowały systematyczne obserwacje poczynąń korporacji ponadnarodowych, jako rezultat prac zainicjowanych przez Hymera ukazujących mechanizmy zdobywania przez korporacje ponadnarodowe kontroli nad firmami miejscowymi. W tym przypadku badania Hymera i jego następców miały również pragmatyczne zastosowanie.

Ale bezsprzecznym, trwałym i twórczym jest wkład Stephena Hymera w rozwój teorii przedsiębiorstwa ponadnarodowego.

WYKAZ PRAC STEPHENA HYMERA

- [1] The International Operation of National Firms: a Study of Direct Investment, Cambridge, Mass. 1976 (praca doktorska obroniona w MIT w 1960 r.).
- [2] Direct Foreign Investment and the National Economic Interest, [w:] Nationalism in Canada, ed. Peter Russel, Toronto 1966.

²⁷ H. C. R e e d, Appraising Corporate Investment Policy: A Financial Center Theory of Foreign Direct Investment, [w:] The Multinational Corporation in the 1980's, eds. C. P. Kindleberger, D. B. Audretsch, Cambridge, Mass. 1984, s. 219-244.

- [3] L'impact des firmes internationales, "Travaux et Recherches de la Faculte de Droit et des Sciences Economiques de Paris" 1968, N^o 7, Serie Europe.
- [4] The Multinational Corporation: An Analysis of Some of the Motives for International Business Integration, artykuł opublikowany w wersji francuskiej pt. La Grande Corporation Multinationale, "Revue Economique" 1968, vol. XIX, N^o 6, s. 949-973.
- [5] Multinational Corporations and International Oligapoly: the non-American Challenge, [w:] The International Corporation, ed., C. P. Kindleberger, Cambridge, Miss 1970, Współautorem był R. Rowthorn.
- [6] International Trade and Uneven Development, [w:] Kindleberger Festschrift, eds. J. N. Bhagwati, R. W. Jones, R. A. Mundell, J. Vanek, Cambridge, Miss. 1970, Współautorem był S. Resnick.
- [7] The Efficiency (Contradictions) of the Multinational Corporation, "American Economic Review Papers and Proceedings" 1970, No. 5, s. 411-449.
- [8] The United States Multinational Corporations and Japanese Competition in the Pacific, materiał przygotowany na Konferencję Pacyfiku, która odbyła się w Viña del Mar w Chile na przełomie września i października 1970 r. Referat opublikowany [w:] Stephen Hymer - Empresas Multinacionales - la internacionalizacion del capital, ed. Manuel Fernandez Lopez, Buenos Aires 1972, s. 95-135.
- [9] The Internationalization of Capital, Annual Meeting of the Association for Evolutionary Economics, New Orleans, 27-28 grudnia 1971, [w:] Stephen Hymer - Empresas..., s. 139-174.
- [10] Robinson Crusoe and the Secret of Primitive Accumulation, "Monthly Review" 1971, No. 9, s. 211-228.
- [11] The Internationalization of Capital, "Journal of Economic Issues", 1972, No. 3, s. 91-111.
- [12] The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development, [w:] Economic and the World Order, ed. J. N. Bhagwati, New York 1972, s. 113-140. Praca ta ukazała się również m. in. [w:] International Firms and the Modern Imperialism, ed. H. Radice, Harmondsworth 1975, s. 37-62.
- [13] Firm Size and Rate of Growth, "Journal of Political Economy" 1962, No. 9. Współautorem był P. Pashigian.

Maciej Stalmaszczyk

STEPHEN HYMER'S CONTRIBUTION TO DEVELOPMENT OF THEORY
OF THE MULTINATIONAL CORPORATION

The purpose of the article is a discussion of Stephen Hymer's works seen as a significant contribution to the development of the theory of multinational corporation. Since he submitted his doctoral thesis at the MIT in 1960 he has been quoted in almost all publications devoted to the theory of multinational corporations and many of his hypotheses have been verified and confirmed by both his supporters and opponents. The article describes Hymer's most important hypotheses concerning internationalization of the national enterprise, the causes and effects of mutually crossed investments between the USA and Europe, the impact of the firm's size and position in the home market structure on the choice of forms of foreign expansion and many others.

The article also presents the radicalization of Hymer's views, from the time of presentation of his doctoral thesis to his last paper, published in 1972. Hymer from the very beginning of his career was under the influence of Marxist ideas, which determined his methods of research and interpretation of facts connected with the activity of multinational corporations. After some time and new research, Hymer ceases to be only an interpreter of the capitalist market phenomena and ardently accuses the system which demands unequal economic and social development. One of the examples of degeneration of this system is the existence of monopolies, their various forms and the process of internationalization of enterprises with all its consequences for world economy.