

**Autoreferat przedstawiający opis dorobku i osiągnięć naukowych
(w języku polskim)**

[Załącznik 2 do wniosku o wszczęcie postępowania habilitacyjnego]

dr Artur Klimek

Wrocław, maj 2017



Spis treści

1. Posiadane dyplomy i stopnie naukowe	3
2. Informacje o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych	4
3. Charakterystyka dorobku naukowego.....	5
3.1. Dorobek publikacyjny	5
3.2. Projekty badawcze finansowane ze źródeł centralnych	5
3.3. Nagrody i wyróżnienia	6
3.4. Przygotowywanie recenzji i udział w zespołach eksperckich	7
3.5. Udział w konferencjach naukowych	7
4. Omówienie osiągnięć wynikających z art. 16 ust 2 ustawy z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki – Dz.U. nr 65, poz. 595 z późniejszymi zmianami).....	11
4.1. Cykl publikacji powiązanych tematycznie	11
4.2. Wprowadzenie do cyklu publikacji.....	13
4.3. Omówienie zawartości cyklu publikacji	19
5. Omówienie pozostałych osiągnięć naukowo - badawczych	33
6. Omówienie osiągnięć w pracy dydaktycznej	36
7. Literatura	37

Imię i nazwisko: **Artur Klimek**

1. Posiadane dyplomy i stopnie naukowe

- 2010 – doktor nauk ekonomicznych w zakresie ekonomii, specjalność: międzynarodowe stosunki gospodarcze, nadany uchwałą Rady Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu (UEW) z dnia 18 lutego 2010 r. Rozprawa doktorska: „Znaczenie eksportu i bezpośrednich inwestycji zagranicznych w procesie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw”.
- 2005 – magister stosunków międzynarodowych – Wyższa Szkoła Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu.

Po ukończeniu w 2005 roku z wyróżnieniem studiów magisterskich na Wydziale Politologii i Stosunków Międzynarodowych Wyższej Szkoły Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu rozpocząłem studia doktoranckie na Wydziale Nauk Ekonomicznych Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu). Studia doktoranckie poświęcone zostały zgłębianiu zagadnień ekonomii międzynarodowej, głównie na poziomie mikroekonomicznym.

Przygotowana przeze mnie praca doktorska była efektem realizacji grantu promotorskiego finansowanego przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego (MNiSW) w latach 2009-2010. Kierownikiem projektu był prof. dr hab. Jan Rymarczyk. Celem naukowym rozprawy doktorskiej była analiza wykorzystania głównych form ekspansji zagranicznej, to jest eksportu i bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), w procesie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw. Rozwiązanie postawionego problemu badawczego pozwoliło na określenie znaczenia kluczowych form internacjonalizacji, motywów i efektów działalności zagranicznej polskich przedsiębiorstw. Zagadnienie umiędzynarodowienia polskich przedsiębiorstw, w niniejszej pracy, zostało zbadane w świetle współczesnych teorii handlu zagranicznego i bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Spośród analizowanych teorii największe znaczenie miały te, które są nakierowane na wyjaśnienie eksportu i bezpośrednich inwestycji za granicą na poziomie przedsiębiorstw.

2. Informacje o dotychczasowym zatrudnieniu w jednostkach naukowych

- Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu – Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych:
 - Adiunkt (od 15.02.2011)
 - Asystent (15.02.2010 – 14.02.2011)
 - Kierownik studiów Bachelor and Master in International Business (01.01.2013 – 28.02.2014)
- Dolnośląska Szkoła Wyższa we Wrocławiu – Instytut Stosunków Międzynarodowych:
 - Wykładowca (27.02.2010 – 31.01.2012)

Po uzyskaniu stopnia doktora w roku 2010 zostałem zatrudniony na stanowisku asystenta w Katedrze Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych UEW. Od 2011 roku pracuję na stanowisku adiunkta w tej samej jednostce organizacyjnej.

Uzupełnieniem mojej pracy naukowo-dydaktycznej była działalność organizacyjna na rzecz UEW. W latach 2010-2013 uczestniczyłem w procesie rekrutacji jako Sekretarz Wydziałowej Komisji Rekrutacyjnej na Wydziale Nauk Ekonomicznych UEW. W roku 2010 rozpocząłem zadanie tworzenia specjalności Bachelor and Master in International Business w ramach kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze na Wydziale Nauk Ekonomicznych UEW. Następnie pełniłem funkcję Kierownika studiów Bachelor and Master in International Business w ramach kierunku Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze na Wydziale Nauk Ekonomicznych UEW. Prowadziłem również zajęcia dla studentów Dolnośląskiej Szkoły Wyższej we Wrocławiu w latach 2010-2012.

Moja działalność zawodowa dotyczy również współpracy naukowo-dydaktycznej z ośrodkami zagranicznymi. Brałem udział w pracach nad programem dwóch dyplomów między Uniwersytetem Ekonomicznym we Wrocławiu a Uniwersytetem Wileńskim (2014). Od 2013 biorę udział w pracach nad programem dwóch dyplomów między Uniwersytetem Ekonomicznym we Wrocławiu a Technische Universität Dresden. Uczestniczyłem także w rozmowach o współpracy z Corvinus University of Budapest i Saint-Petersburg State University of Economics.

3. Charakterystyka dorobku naukowego

Mój dorobek naukowy został przygotowany w nurcie ekonomii międzynarodowej. Od samego początku mojej działalności naukowej nastawiony byłem na jej umiędzynarodowienie. Odbywało się to poprzez udział w znaczących konferencjach międzynarodowych, przygotowywanie publikacji głównie w języku angielskim i ich publikowanie w czasopismach wyróżnionych na liście *Journal Citation Reports* (JCR). Również projekty badawcze, które podejmuję zakładają współpracę z badaczami z różnych krajów.

Drugą ważną cechą moich badań było holistyczne podejście do badanych zjawisk. Wymagało to zastosowania szeregu metod badawczych (głównie narzędzi ekonometrycznych dla zmiennych ciągłych i dyskretnych, a także modelowania ekonomicznego) oraz wiązało się z wykorzystaniem danych na różnych poziomach szczegółowości. Bardzo istotne było użycie szczegółowych danych dotyczących poszczególnych przedsiębiorstw a służących wyjaśnianiu zjawisk o dużej skali, np. przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarkach były analizowane przy pomocy danych prezentujących poszczególne transakcje.

3.1. Dorobek publikacyjny

Po doktoracie opublikowałem łącznie **34 prace naukowe**, w tym **1 monografię**, **5 artykułów** w czasopismach wyróżnionych na liście JCR, **2 rozdziały** w monografiach oraz **26 artykułów** w czasopismach z listy B. Dominującym językiem tych publikacji był język angielski. Szacunkowa liczba punktów za wszystkie publikacje wynosi **306**.

Sumaryczny impact factor (IF) według listy Journal Citation Reports, zgodnie z rokiem opublikowania, wynosi **1,182**. W bazie *Web of Science (WOS) Core Collection* znajduje się **9** cytowań moich prac, natomiast po uwzględnieniu cytowań własnych wskaźnik ten wynosi **6**. Indeks Hirscha według bazy WoS: **2**. Natomiast według bazy Google Scholar w latach 2010-2016 moje prace były cytowane **68** razy, a indeks Hirscha wynosi **3**.

3.2. Projekty badawcze finansowane ze źródeł centralnych

- Tytuł projektu: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sektorze nowoczesnych usług biznesowych*. Okres: 2016-2019. Nr projektu: 2015/19/B/HS4/00356.

Projekt badawczy finansowany przez Narodowe Centrum Nauki w ramach konkursu Opus 10. Rola w projekcie: **kierownik**.

- Tytuł projektu: *Korporacje transnarodowe z krajów wschodzących w gospodarce światowej - uwarunkowania i implikacje*. Okres: 2011-2014. Nr projektu: 2011/01/D/HS4/01204. Projekt badawczy finansowany przez Narodowe Centrum Nauki w ramach konkursu Sonata 1. Rola w projekcie: **kierownik**.
- Tytuł projektu: *Znaczenie eksportu i bezpośrednich inwestycji zagranicznych w procesie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw*. Okres: 2009-2010. Nr projektu: N N112 016136. Projekt badawczy finansowany przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego w ramach konkursu na projekt badawczy promotorski. Kierownik projektu: prof. dr hab. Jan Rymarczyk. Rola w projekcie: **główny wykonawca**.

3.3. Nagrody i wyróżnienia

- Nagroda Rektora Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu (indywidualna II stopnia), rok przyznania 2016, za osiągnięcia w pracy naukowo-badawczej w roku 2015
- Nagroda Rektora Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu (indywidualna II stopnia), rok przyznania 2015, za osiągnięcia za osiągnięcia w pracy naukowo-badawczej w roku 2014
- Nagroda Rektora Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu (indywidualna II stopnia), rok przyznania 2014, za osiągnięcia w pracy naukowo-badawczej w roku 2013
- Nagroda Rektora Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu (indywidualna II stopnia), rok przyznania 2013, za osiągnięcia w pracy naukowo-badawczej w roku 2012
- Nagroda Rektora Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu (indywidualna I stopnia), rok przyznania 2012, za osiągnięcia w pracy naukowo-badawczej w roku 2011
- START – stypendium dla wybitnych młodych uczonych Fundacji na rzecz Nauki Polskiej, rok przyznania 2012

- Nagroda Rektora Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, rok przyznania 2011, za osiągnięcia w pracy organizacyjnej
- Stypendium konferencyjne, rok przyznania 2010, Fundacja na rzecz Nauki Polskiej

3.4. Przygotowywanie recenzji i udział w zespołach eksperckich

Dotychczas przygotowałem recenzje dla czterech czasopism naukowych, w tym jednego z listy JCR. Przygotowywałem recenzje projektów naukowych na zlecenie Narodowego Centrum Nauki oraz Fundacji na rzecz Nauki Polskiej. Brałem również udział w pracach Zespołu Ekspertów Narodowego Centrum Nauki (2015).

3.5. Udział w konferencjach naukowych

Po uzyskaniu stopnia doktora uczestniczyłem czynnie w 29 konferencjach naukowych w Polsce oraz za granicą.

1. Klimek A., (2017), referat: *Agglomeration economies and foreign direct investment in modern business services in Poland*, Międzynarodowa Konferencja ENTIME 2017 „Przedsiębiorczość we współczesnej gospodarce”, Politechnika Gdańska, Gdańsk, 16-17 marca
2. Klimek A., (2016), referat: *Determinants of foreign direct investment in the business service industry*, Eighteen Annual Conference European Trade Study Group, Aalto University, Helsinki, 8-10 września
3. Klimek A., (2016), referat: *Multinational corporations from emerging economies: growth or decline*, Międzynarodowa Konferencja Naukowa “Challenges of the Global Economy”, Uniwersytet Gdański, Gdańsk, 19-20 maja
4. Klimek A., (2016), referat: *Niemieckie małe i średnie przedsiębiorstwa a handel zagraniczny*, Międzynarodowa Konferencja Naukowa „Wolny handel i szybki rozwój. Współczesne priorytety w gospodarce światowej”, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, 16 maja
5. Klimek A., (2015), referat: *Instrumenty wsparcia polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych*, Konferencja Naukowa „Procesy internacjonalizacji w

- gospodarce światowej”, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice, 21 października
6. Klimek A., (2015), referat: *Shanghai Free Trade Zone – Expectations and Reality*, Konferencja Azjatycka „Dimensions of Regional Processes in the Asia-Pacific Region”, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, 15-16 listopada
 7. Klimek A., (2015), referat: *Small and medium sized enterprises in international trade: the case of Central and Eastern European countries*, Międzynarodowa Konferencja Naukowa „Jabłko Niezgody” Współczesne problemy gospodarki światowej, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, 18 maja
 8. Klimek A., (2014), referat: *Asian Stock Exchanges: Position and Development*, Konferencja Azjatycka “Redefinition of the Role of Asia-Pacific Region in the Global Economy. Partnership or Leadership?”, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, 16-17 listopada
 9. Klimek A., (2014), referat: *Zmiany w polskich przedsiębiorstwach wskutek umiędzynarodowienia*, Międzynarodowa Konferencja Naukowa „Przemiany strukturalne i koniunkturalne na światowych rynkach”, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, 12-13 maja
 10. Klimek A., (2014), referat: *Emerging multinational corporations: CEE perspective*, AIB-CEE Chapter Conference “Challenges for international business scholarship and teaching in the CEE region - towards an integrative perspective”, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań, 24 stycznia
 11. Klimek A., (2013), referat: *Economic outcomes of the BRICS initiative*, Konferencja Azjatycka “Network interrelations in the Asia-Pacific Region. Society – economy - politics”, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, 17-18 listopada
 12. Klimek A., (2013), referat: *Pozycja Afryki w gospodarce globalnej*, Ogólnopolska Konferencja Naukowa „Handel i finanse międzynarodowe w warunkach globalizacji”, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań, 19-20 września
 13. Klimek A., (2013), referat: *Institutions and outward foreign direct investment*, Fifteen Annual Conference European Trade Study Group, University of Birmingham, Birmingham, 12-14 września

14. Klimek A., (2013), referat: *Integration strategies of emerging multinational corporations: theoretical approach*, The Fifth IEFS China Annual Conference, International Economics and Finance Society China/Shanghai University of International Business and Economics, Szanghaj, 20-23 czerwca
15. Klimek A., (2013), referat: *Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych z krajów wschodzących do Polski*, Międzynarodowa Konferencja Naukowa „Integracja i kryzysy na lokalnych i globalnych rynkach we współczesnym świecie”, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, 20-21 maja
16. Klimek A., (2013), referat: *White and black cats: comparative analysis of multinational corporations from advanced and emerging economies*, SIBR 2013, Society of Interdisciplinary Business Research/The Universiti Kuala Lumpur Business School, Kuala Lumpur, 15-16 lutego
17. Klimek A., (2012), referat: *Sovereign Wealth Funds in the Global Economy*, Konferencja Azjatycka “Innovation as a factor in the development of the Asia Pacific region”, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, 18-19 listopada
18. Klimek A., (2012), referat: *Polityka innowacji Chin i Indii – wyniki analizy porównawczej*, Konferencja Naukowa „Znaczenie innowacji dla konkurencyjności międzynarodowej gospodarki”, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań, 25-26 października
19. Klimek A., (2012), referat: *Waluty krajów wschodzących w gospodarce światowej*, Konferencja Naukowa „Procesy internacjonalizacji w gospodarce światowej”, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice, 23 października
20. Klimek A., (2012), referat: *Determinanty powstawania korporacji transnarodowych z krajów wschodzących*, Konferencja Naukowa “Perspectives of economic and monetary integration in the world economy. Where is eurozone heading for?”, Uniwersytet Warszawski, Warszawa, 24-25 września
21. Klimek A., (2012), referat: *Results of cross-border mergers and acquisitions by multinational enterprises from emerging countries: the case of Poland*, Fourteen Annual Conference European Trade Study Group, Katholieke Universiteit Leuven, Leuven, 13-15 września

22. Klimek A., (2012), referat: *Location choice of cross-border mergers and acquisitions by multinational corporations from emerging countries*, Conference on International Economics, The Spanish Association of International Economics and Finance, Grenada, 21-23 czerwca
23. Klimek A., (2012), referat: *Fuzje i przejęcia międzynarodowe korporacji transnarodowych z krajów BRIC*, Międzynarodowa Konferencja Naukowa „Handel i inwestycje w semi-globalnym otoczeniu”, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, 14-15 maja
24. Klimek A., (2011), referat: *Regionalne korporacje transnarodowe z krajów Europy Środkowej i Wschodniej*, Konferencja Naukowa „Procesy internacjonalizacji w gospodarce światowej”, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice, 18 października
25. Klimek A., (2011), referat: *Emerging multinational corporations. Theoretical approach*, Thirteen Annual Conference European Trade Study Group, Copenhagen Business School, Kopenhaga, 8-10 września
26. Klimek A., (2011), referat: *Wyzwania strategiczne stojące przed korporacjami z krajów wschodzących*, Międzynarodowa Konferencja Naukowa „Globalne i regionalne uwarunkowania międzynarodowych przepływów gospodarczych”, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, 16-17 maja
27. Klimek A., (2010), referat: *Uwarunkowania powstawania i rozwoju korporacji transnarodowych z krajów Ameryki Łacińskiej*, Konferencja Naukowa „Procesy internacjonalizacji w gospodarce światowej”, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice, 19 października
28. Klimek A., (2010), referat: *Greenfield foreign direct investment versus cross-border mergers and acquisitions. The evidence of multinational firms from emerging countries*, Twelfth Annual Conference European Trade Study Group, University of Lausanne, Lozanna, 9-11 września
29. Klimek A., (2010), referat: *Internacjonalizacja polskich instytucji finansowych* Międzynarodowa Konferencja Naukowa „Globalny i regionalny handel i inwestycje”, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, Wrocław, 17-18 maja.

4. Omówienie osiągnięć wynikających z art. 16 ust 2 ustawy z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki – Dz.U. nr 65, poz. 595 z późniejszymi zmianami)

4.1. Cykl publikacji powiązanych tematycznie

Osiągnięciem naukowym (z art. 16 ust 2 ustawy z dnia 14 marca 2003 r. o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki – Dz.U. nr 65, poz. 595 z późniejszymi zmianami), które uznaję za mające znaczący wpływ na rozwój nauk ekonomicznych w dziedzinie ekonomia wskazuję cykl publikacji powiązanych tematycznie pod tytułem „Uwarunkowania rozwoju i efekty działalności korporacji transnarodowych z gospodarek wschodzących”.

W skład cyklu wchodzi **16 publikacji**, w tym **1 monografia autorska**, **5 artykułów** w czasopismach z listy JCR (lista A MNiSW), **8 artykułów** w czasopismach z listy B MNiSW i **2 rozdziały** w monografiach naukowych. Łączną liczbę punktów dla całego cyklu szacuje na **168**.

Wykaz publikacji wchodzących w skład cyklu:

1. Klimek A., (2014), *Korporacje transnarodowe z krajów wschodzących w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, ISBN 978-83-7695-402-8, 287 s. Recenzenci wydawniczy: prof. dr hab. Stanisław Wydymus (Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie), dr hab. Witold Małachowski (Szkoła Główna Handlowa w Warszawie) [punkty MNiSW: 20, udział 100%]
2. Klimek A., (2016), *Integration strategies of emerging multinational corporations: Theoretical approach*, International Journal of Economic Theory, 12(2): 183-196 [IF = 0,299¹, punkty MNiSW: 15, lista A, udział 100%]

¹ Wskaźnik IF za rok 2015, ponieważ wskaźnik za rok 2016 nie był dostępny w dniu przygotowywania niniejszego zestawienia.

3. Klimek A., (2016), *Location choice of foreign direct investment by multinational corporations from emerging countries*, *Argumenta Oeconomica*, 2(37): 169-187 [IF = 0,130², punkty MNiSW: 15, lista A, udział 100%]
4. Klimek A., (2014), *Results of cross-border mergers and acquisitions by multinational enterprises from emerging countries: the case of Poland*, *Eastern European Economics*, 52(4): 92-104 [IF = 0,302, punkty MNiSW: 15, lista A, udział 100%]
5. Klimek A., (2011), *Greenfield foreign direct investment versus cross-border mergers and acquisitions. The evidence of multinational firms from emerging countries*. *Eastern European Economics*, 49(6): 60-73 [IF = 0,333, punkty MNiSW: 20, lista A, udział 100%]
6. Klimek A., (2011), *Emergence of multinational firms from middle income countries: the case of Poland*. *Argumenta Oeconomica*, 1(26): 91-109 [IF = 0,118, punkty MNiSW: 9, lista A, udział 100%]
7. Klimek A., (2016), *Multinational corporations from emerging economies: growth or decline*, *International Business and Global Economy*, 35/2: 284-294 [punkty MNiSW: 10, lista B, udział 100%]
8. Klimek A., (2013), *Efekty międzynarodowych fuzji i przejęć dokonanych przez korporacje transnarodowe z Chin*, *International Journal of Management and Economics*, 38: 31-45 [punkty MNiSW: 8, lista B, udział 100%]
9. Klimek A., (2013), *Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych z krajów wschodzących do Polski*, *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 315(1): 378-387 [punkty MNiSW: 7, lista B, udział 100%]
10. Klimek A., (2012), *Regionalna ekspansja korporacji transnarodowych z wybranych krajów Europy Środkowej i Wschodniej*, *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 116: 135-146 [punkty MNiSW: 7, lista B, udział 100%]
11. Klimek A., (2012), *Fuzje i przejęcia międzynarodowe korporacji transnarodowych z krajów BRIC*, w: *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce*

² Wskaźnik IF za rok 2015, ponieważ wskaźnik za rok 2016 nie był dostępny w dniu przygotowywania niniejszego zestawienia.

- światowej*, pod redakcją Skulska B., Domiter M., Michalczyk W., Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław: 414-424 [punkty: 6, udział 100%]
12. Klimek A., (2011), *Oddziaływanie korporacji transnarodowych z krajów wschodzących na gospodarki goszczące*. Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej: 29: 200-210 [punkty MNiSW: 7, lista B, udział 100%]
 13. Klimek A., (2011), *Wyzwania strategiczne stojące przed korporacjami z krajów wschodzących*. *Ekonomia. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 197: 100-106 [punkty MNiSW: 8, lista B, udział 100%]
 14. Klimek A., (2011), *Uwarunkowania powstawania i rozwoju korporacji transnarodowych z krajów Ameryki Łacińskiej*, w: *Internacjonalizacja i konkurencyjność współczesnych podmiotów gospodarczych*, pod redakcją Sporek T. i Talar S., Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice: 123-132 [punkty: 6, udział 100%]
 15. Klimek A., (2011), *Rozwój technologiczny korporacji transnarodowych z krajów wschodzących*. Zeszyty Naukowe. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, 180: 78-86 [punkty MNiSW: 6, lista B, udział 100%]
 16. Klimek A., (2010), *Multinational enterprises from emerging economies. Seeking new theoretical framework*, *Ekonomia. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 134: 46-55 [punkty MNiSW: 9, lista B, udział 100%]

4.2. Wprowadzenie do cyklu publikacji

Moje zainteresowania badawcze korporacjami transnarodowymi (KTN) z krajów wschodzących wynikają z dużego znaczenia tych przedsiębiorstw zarówno dla gospodarek narodowych, jak i dla gospodarki światowej oraz występującą istotną luką poznawczą. Zagadnienie KTN z gospodarek wschodzących było przedmiotem kierowanego przeze mnie grantu badawczego finansowanego przez Narodowe Centrum Nauki w latach 2011-2014. W wyniku realizacji projektu powstała monografia naukowa oraz cykl publikacji w czasopiśmie (również z tzw. listy filadelfijskiej).

Wśród szczegółowych problemów badawczych, które analizowałem były: przemiany zachodzące w XXI wieku w gospodarce światowej; rola gospodarek o niższym poziomie

rozwoju; związki między rozwojem gospodarczym a panującymi reżimami politycznymi i jakością otoczenia instytucjonalnego; rozwój korporacji transnarodowych z krajów wschodzących; korporacje jako narzędzia realizacji politycznych celów rządów gospodarek macierzystych; związki największych przedsiębiorstw z władzami; organizacja KTN z krajów wschodzących; efekty działalności KTN z gospodarek wschodzących.

W wyniku realizacji badań wzbogaciłem dwa obszary ekonomii międzynarodowej: ekonomię empiryczną i teoretyczną, a także wiedzę z zakresu biznesu międzynarodowego. We wcześniejszych opracowaniach dotyczących powstawania KTN zachodziła tendencja do skupiania się głównie na cechach przedsiębiorstw bez jednoczesnego wskazywania warunków makroekonomicznych i społecznych. Z drugiej strony mówiono o modernizacji gospodarek bez precyzyjnego wskazywania roli KTN wywodzących się z tych gospodarek. Z kolei, klasyczne koncepcje biznesu międzynarodowego nie odpowiadały na pytanie o rolę władz państwowych w rozwoju korporacji transnarodowych wywodzących się z krajów słabiej rozwiniętych. Elementem, który również wymagał pogłębionej analizy była rola otoczenia instytucjonalnego i stwarzanie odpowiednich warunków dla firm, aby mogły skutecznie konkurować na arenie międzynarodowej. Wszystkie te wątki zostały przeanalizowane w ramach moich badań.

KTN z gospodarek wschodzących funkcjonują zamiennie pod nazwą wschodzących korporacji transnarodowych – WKTN (ang. *emerging multinational corporations*, EMNC) lub także „nowych” korporacji transnarodowych, jako że ich działalność tworzy trzecią, najnowszą falę rozwoju KTN. Katalog WKTN i krajów będących ich siedzibami jest zbiorem otwartym.

WKTN odgrywają istotną rolę w gospodarkach wschodzących i rozwiniętych. Rola ta ewoluuje wraz z upływem czasu i przemianami w gospodarce światowej. W gospodarkach wschodzących rodzime KTN są źródłem napływającej technologii i wiedzy oraz silnie wpływają na zmiany w funkcjonowaniu kluczowych branż (np. bankowość, motoryzacja, wydobywanie ropy i gazu). W gospodarkach rozwiniętych WKTN są źródłem kapitału w formie BIZ, powodują zmiany w funkcjonowaniu poszczególnych branż i wzmacniają konkurencję z KTN z gospodarek dojrzałych. Efektem tego są porozumienia nawiązywane między KTN z dwóch typów gospodarek. Co ważne, w porozumieniach tego typu punkt ciężkości jest często przesunięty w kierunku WKTN, co oznacza, że to ta druga grupa czerpie większe korzyści. Mimo iż obecne WKTN konkurują na wielu płaszczyznach z dojrzałymi KTN, to jednak

otoczenie konkurencyjne jest turbulentne i na rynek wchodzi nowi konkurenci z krajów wschodzących.

Również współpraca między państwami wschodzącymi (np. porozumienie BRICS obejmujące Brazylię, Rosję, Indie, Chiny i Republikę Południowej Afryki) stwarza szczególne warunki dla rozwoju WKTN. Mimo iż instytucje w poszczególnych krajach wschodzących funkcjonują w odmienny sposób, to jednak na wielu płaszczyznach współpraca między tymi państwami jest łatwiejsza niż w przypadku kontaktów z krajami wysokorozwiniętymi.

Cele badań

Podstawowym celem moich badań nad zagadnieniem WKTN było zidentyfikowanie determinant ich powstawania oraz określenie efektów ich działalności. Cel ten zrealizowałem zarówno na poziomie określenia czynników makroekonomicznych, jak i mikroekonomicznych. Oprócz analizy empirycznej, opracowałem model teoretyczny wyjaśniający działalność WKTN.

Cele pomocnicze, które postawiłem sobie w ramach prac badawczych podzieliłem na dwie kategorie: mikroekonomiczną i makroekonomiczną. Do pierwszej grupy zaliczyłem określenie implikacji dla podmiotów dokonujących ekspansji zagranicznej. Moim celem było ustalenie efektów finansowych, rynkowych i organizacyjnych dla WKTN. W rozważaniach tych uwzględniłem dwa podstawowe typy bezpośrednich inwestycji zagranicznych tj. *greenfield* (utworzenie nowego przedsiębiorstwa za granicą) i akwizycje (zakup istniejącego podmiotu w kraju docelowym). Ze względu na specyfikę WKTN kluczowe okazały się efekty związane z przejmowaniem podmiotów zagranicznych. W ramach analizy mikroekonomicznej skupiłem uwagę również na oddziaływaniu WKTN na przedsiębiorstwa w krajach docelowych.

Druga grupa celów pomocniczych dotyczy badania wpływu korporacji z krajów wschodzących na zjawiska makroekonomiczne. W wyniku realizacji projektu udzieliłem odpowiedzi na pytanie o skutki rozwoju WKTN. W tym miejscu znów dużą rolę odgrywają szczególne cechy WKTN. Powodują one, że oddziaływanie na gospodarki macierzyste i goszczące jest odmienne od ustalonego wzorca dla KTN z gospodarek rozwiniętych. O ile do skutków inwestycji dokonywanych w gospodarkach goszczących przez ten ostatni typ KTN zalicza się napływ technologii, napływ funduszy na badania i rozwój, czy też wzrost eksportu. O tyle w przypadku WKTN efekty te mogą przyjmować przeciwny kierunek i inną skalę. Na

przykład, WKTN często dokonują inwestycji zagranicznych celem pozyskania wiedzy i jej transferu do gospodarki macierzystej. Staje się to szczególnie istotne, gdy obraz zostanie uzupełniony o rolę władz w kraju macierzystym. WKTN są często silnie uzależnione od celów politycznych, nawet w przypadku gdy nie są to podmioty o dominującej własności państwowej. Są to zjawiska trudne do uchwycenia podczas analizy ilościowej, dlatego podczas prac nad zagadnieniem WKTN musiałem uwzględnić czynnik polityczny i wpisywanie działalności WKTN w strategię na poziomie gospodarek.

Hipotezy

Na podstawie wstępnych obserwacji zjawiska sformułowałem hipotezę podstawową i hipotezy pomocnicze. Hipoteza podstawowa (**H1**) brzmi następująco: korporacje transnarodowe z krajów wschodzących charakteryzują się odmiennymi motywami i warunkami podejmowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych w porównaniu do korporacji transnarodowych z krajów wysokorozwiniętych. Stąd konieczne jest opracowanie unikalnego podejścia badawczego i zastosowanie rozwiązań teoretycznych powstałych na potrzeby tej specyficznej grupy korporacji.

Hipotezy pomocnicze brzmią następująco:

H2. Menedżerowie w korporacjach transnarodowych z krajów wschodzących podejmują decyzje o ekspansji zagranicznej często z zamiarem umocnienia pozycji na rynku macierzystym.

H3. Ekspansja KTN z krajów wschodzących skupia się głównie na branżach o znaczącej intensywności technologicznej.

H4. Wzrost korporacji transnarodowych z krajów wschodzących oparty jest w większym stopniu, niż w przypadku KTN z krajów rozwiniętych, na fuzjach i przejęciach międzynarodowych.

H5. Wpływ działalności korporacji transnarodowych z krajów wschodzących na rynki czynników produkcji i dóbr finalnych na rynku globalnym jest słabszy niż korporacji z krajów wysokorozwiniętych.

H6. W przypadku ekspansji korporacji transnarodowych z krajów wschodzących znaczącą rolę odgrywa polityka gospodarcza kraju macierzystego.

W wyniku przeprowadzonych badań potwierdziłem zasadniczą (**H1**) hipotezę mówiąca o odmienności uwarunkowań rozwoju korporacji transnarodowych z krajów

wschodzących w porównaniu do KTN z gospodarek rozwiniętych. Odmiennosc ta przejawia się zarówno na poziomie poszczególnych przedsiębiorstw, jak i na poziomie gospodarek. W przypadku przedsiębiorstw inne znaczenie mają poszczególne motywy ekspansji zagranicznej, jej tempo i dobór narzędzi. Przedsiębiorstwa z gospodarek wschodzących w momencie przekształcenia z podmiotów krajowych w transnarodowe wyposażone są w unikalne przewagi konkurencyjne (np. produkty dostosowane do potrzeb mniej zamożnych odbiorców w krajach rozwijających się, dostęp do zasobów po niższych cenach). Z kolei na poziomie gospodarek odmiennie kształtuje się jakość otoczenia, szczególnie w obszarze regulacyjnym. Oznacza to najczęściej silny wpływ władz krajów rozwijających się na cele i możliwości tworzonych WKTN.

Odmienne warunki powstawania WKTN są szczególnie istotne na początkowym etapie ich działalności. Z czasem następuje konwergencja metod i efektów funkcjonowania WKTN do tych reprezentowanych przez KTN z krajów rozwiniętych. Na podstawie tempa tej konwergencji zaproponowałem podział WKTN na dwie grupy. Do pierwszej zaliczam podmioty, które w szybkim tempie dostosowują się do najwyższych norm panujących w danej branży. Następuje tutaj wysoki poziom multinacjonalizacji. To właśnie te WKTN dołączają do czołówki przedsiębiorstw w skali globalnej. Druga grupa WKTN dokonuje umiędzynarodowienia w ograniczonym zakresie geograficznym i przedmiotowym. Powoduje to, że efekty w postaci zmiany pozycji rynkowej, a także zmian organizacyjnych w samych przedsiębiorstwach są niskie. Potwierdzenie tezy zasadniczej (H1) znajduje się w publikacjach [1] [2] [5] [6] [13] [16].

Pozytywnie zweryfikowałem również hipotezę (H2) o nakierowaniu rozwoju KTN na umocnienie pozycji w kraju macierzystym. Silne ukierunkowanie na gospodarki macierzyste ma związek z charakterystyką rynków macierzystych (wysoka dynamika wzrostu) oraz rolą władz państwowych (wykorzystanie WKTN jako narzędzi pozyskiwania strategicznych zasobów). Szczególnie dotyczy to przemysłów wysokiej techniki, które dotychczas były zdominowane przez korporacje z dojrzałych gospodarek. Potwierdzenie hipotezy (H2) znajduje się w publikacjach [1] [3] [7] [13].

Hipotezę (H3) mówiącą o istotnej roli WKTN w branżach o dużej intensywności wykorzystania wiedzy również zweryfikowałem pozytywnie. Związane jest to z występowaniem dużej luki technologicznej między przedsiębiorstwami w gospodarkach wschodzących i rozwiniętych, ale także odnosi się do różnic w poziomie innowacyjności tych dwóch typów gospodarek. Branże te zostały wybrane ze względu na ich rosnące znaczenie w

budowaniu przewag konkurencyjnych całych gospodarek oraz wysokimi kosztami i ryzykiem tworzenia nowej wiedzy. Rozwiązaniem dla deficytu wiedzy i ograniczonego potencjału badawczego przedsiębiorstw jest przejmowanie podmiotów zagranicznych posiadających niezbędne zasoby. Jednak taka taktyka ma niskie szanse powodzenia jeśli podmioty przejmujące nie posiadają odpowiednich struktur do adaptowania i wykorzystania pozyskanej wiedzy. Powoduje to, że kosztowne przejęcia zagranicznych przedsiębiorstw mogą nie przynosić oczekiwanych efektów. Drugim, często wykorzystywanym, sposobem na pozyskiwanie wiedzy jest tworzenie centrów badawczo-rozwojowych w kluczowych w skali globalnej lokalizacjach. Potwierdzenie hipotezy (H3) znajduje się w publikacjach [3] [10].

Również hipoteza (H4) mówiąca o silnym wykorzystaniu fuzji i przejęć jako narzędzi ekspansji zagranicznej została przeze mnie pozytywnie zweryfikowana. Taki stan rzeczy wiąże się z cechami WKTN. Po pierwsze, WKTN mają ograniczone przewagi w zakresie techniki i pozycji rynkowej. Przejmowanie podmiotów posiadających te przewagi jest często jedynym sposobem na funkcjonowanie w skali międzynarodowej w branżach posiadających wysokie bariery wejścia, np. motoryzacja, elektronika. Po drugie, przy wykorzystaniu fuzji i przejęć zagranicznych następuje skrócenie czasu niezbędnego na zajęcie znaczącej pozycji międzynarodowej. Można to zjawisko określić jako przyspieszoną internacjonalizację. Konieczność wykorzystania fuzji i przejęć wynika również z faktu, że WKTN budują pozycje międzynarodowe w momencie, gdy przedsiębiorstwa z gospodarek rozwiniętych już od wielu lat funkcjonują w skali globalnej. Istotne przy dokonywaniu transakcji fuzji i przejęć jest również wsparcie państwa (np. dostęp do preferencyjnego finansowania). Potwierdzenie hipotezy (H4) znajduje się w publikacjach [3] [4] [5] [11].

Hipoteza (H5) mówiąca o ograniczonej roli WKTN na rynkach czynników produkcji i dóbr finalnych niż ma to miejsce w przypadku korporacji z dojrzałych gospodarek znalazła swoje potwierdzenie w przeprowadzonych badaniach. Jednak również tutaj mamy do czynienia z dynamicznym umacnianiem roli WKTN. W wielu branżach WKTN osiągają czołowe pozycje w skali globalnej pod względem udziałów rynkowych. Również fakt funkcjonowania WKTN w branżach surowców naturalnych zwiększa ich udział w podaży istotnych dóbr. Potwierdzenie hipotezy (H5) znajduje się w publikacjach [1] [7] [8] [9] [12].

Hipotezę (H6) mówiącą o silnej roli polityki w działalności WKTN zweryfikowałem pozytywnie. Znaczenie władz zostało uwypuklone głównie w zakresie gospodarek macierzystych, choć występuje również silny wpływ otoczenia politycznego w gospodarkach goszczących. W przypadku gospodarek macierzystych władze najczęściej wpływają na

WKTN poprzez strukturę własności. Wśród największych KTN na świecie własność państwowa dominuje właśnie wśród podmiotów z gospodarek wschodzących. Jeśli nawet w strukturze własności kluczowy jest kapitał prywatny, to jednak KTN wywodzące się z gospodarek wschodzących są w wielu przypadkach blisko (i często w sposób nieformalny) związane z władzami. Kolejnym obszarem wpływu władz na WKTN jest wybór strategicznych branż i przedsiębiorstw, które poprzez ekspansję zagraniczną mają wspierać rozwój gospodarki macierzystej. Kraje wschodzące wspierają WKTN w sposób pośredni również poprzez budowę infrastruktury zwiększającej konkurencyjność wybranych podmiotów, ale także bezpośrednio poprzez zlecenie prac w zakresie infrastruktury WKTN. W ten sposób WKTN budują swój potencjał finansowy i technologiczny. Potwierdzenie hipotezy (H6) znajduje się w publikacjach [1] [8] [12].

4.3. Omówienie zawartości cyklu publikacji

Publikacje wchodzące w skład cyklu można pogrupować w cztery główne obszary: uwarunkowania powstawania KTN z gospodarek wschodzących, zarówno na poziomie przedsiębiorstw, jak i gospodarek {publikacje [1] [5] [6] [10] [14]}; charakterystyka działalności KTN z gospodarek wschodzących {publikacje [1] [3] [7] [11] [13] [15]}; teoretyczne podstawy funkcjonowania WKTN {publikacje [1] [2] [16]}; skutki wynikające z ekspansji WKTN {publikacje [1] [4] [8] [9] [12]}.

Pierwszym obszarem w analizie WKTN były szczegółowe badania przedsiębiorstw i warunków ich działalności w gospodarkach macierzystych i goszczących. Cykl publikacji otwiera artykuł *Emergence of multinational firms from middle income countries: the case of Poland* (2011). Był to pierwszy mój artykuł opublikowany w czasopiśmie z tzw. listy filadelfijskiej. Jego przygotowanie stało się zaczątkiem prac nad nowym nurtem badawczym, którego nowatorskość pozwoliła na uzyskanie stypendium START Fundacji na Rzecz Nauki Polskiej. W pracy tej poddałem analizie cechy przedsiębiorstw, które prowadzą do ich przekształcenia w korporacje transnarodowe. Uwagę skupiłem na polskich KTN ze względu na przynależność Polski do grona gospodarek określanych jako „Europa wschodząca” oraz podobieństwo strategii ekspansji zagranicznej polskich przedsiębiorstw do odpowiedników w krajach wschodzących.

Podstawy teoretyczne moich badań to modele przedstawiające strategię działalności KTN opracowane przez Yeaple’a (2003), Ekholm et al. (2003), a także Grossmana, Helpmana

i Szeidla (2006). Jednak modele te odnosiły się do KTN z krajów wysoko rozwiniętych. Dlatego w moich badaniach empirycznych wykorzystałem także model działalności KTN z krajów o średnim poziomie rozwoju (Aw i Lee, 2008). Badania empiryczne przeprowadziłem przy użyciu wielomianowej regresji logitowej.

W wyniku badań określiłem wpływ poszczególnych zmiennych (produktywność, długość działalności, zyskowność, wielkość przedsiębiorstw i wartość wartości niematerialnych i prawnych). Najwyższą istotność statystyczną miały współczynniki odnoszące się do produktywności, wieku przedsiębiorstwa i jego wielkości. Wartość współczynnika zmiennej produktywności była zgodna z wcześniejszymi wynikami. Oznacza to, że najbardziej produktywne firmy mogą prowadzić działalność produkcyjną w wielu zagranicznych lokalizacjach, także tych wysoce konkurencyjnych. Z drugiej strony, różnice w produktywności pomiędzy przedsiębiorstwami inwestującymi zarówno w gospodarkach wysoko jak i słabiej rozwiniętych nie były znaczne. Jest to spowodowane faktem, że inwestowanie w krajach rozwiniętych (w badanej próbie były to głównie państwa członkowskie Unii Europejskiej) jest łatwiejsze, a także niesie mniejsze ryzyko w porównaniu z projektami w krajach mniej rozwiniętych. W wyniku tych badań zidentyfikowałem lukę w teorii działalności KTN w ekonomii międzynarodowej.

Drugą z prac, którą poświęciłem dalszej analizie ekonomicznych uwarunkowań rozwoju działalności zagranicznej przez KTN, był artykuł *Greenfield foreign direct investment versus cross-border mergers and acquisitions. The evidence of multinational firms from emerging countries* (2011). Jest to istotny artykuł w moim dorobku opublikowany w czasopiśmie z listy JCR (*Eastern European Economics*) i był cytowany 5-krotnie.

W swoich rozważaniach bazowałem na pracach Nocke i Yeaple (2004a, 2004b). Badania przeprowadziłem na podstawie unikalnej bazy danych stworzonej na potrzeby tego badania przy wykorzystaniu danych *Amadeus* i *Dun&Bradstreet*. Zastosowałem tutaj metodę probit, która pozwala na określenie prawdopodobieństwa wyboru konkretnej alternatywy na podstawie obserwowalnych charakterystyk. Zatem zmienne niezależne określające cechy przedsiębiorstw i rynków docelowych wpływały na prawdopodobieństwo wyboru między tworzeniem nowego zakładu za granicą a przejmowaniem istniejącego zagranicznego podmiotu. W wyniku prowadzonych badań określiłem kluczowe czynniki na poziomie przedsiębiorstw i lokalizacji docelowych, które wpływają na wybór form działalności zagranicznej. Firmy międzynarodowe wywodzące się z Polski najczęściej wybierały formę przejść podmiotów zagranicznych. Spowodowane to było zarówno czynnikami na poziomie

przedsiębiorstw, jak i faktem, że większość inwestycji była podejmowana w gospodarkach o wyższym poziomie rozwoju i posiadających konkurencyjne i nasycone rynki. Tę konkluzję można również rozciągnąć na przedsiębiorstwa z innych gospodarek wschodzących.

Kolejną publikacją, w której szczegółowo analizowałem powiązanie sytuacji w gospodarkach macierzystych z rozwojem korporacji transnarodowych wywodzących się z nich była praca *Uwarunkowania powstawania i rozwoju korporacji transnarodowych z krajów Ameryki Łacińskiej (2011)*. Opracowanie to poświęciłem określeniu motywów i uwarunkowań działalności zagranicznej KTN z wybranych państw Ameryki Łacińskiej. Rozważania przeprowadziłem w nurcie teoretycznym dzielącym KTN na podmioty o charakterze regionalnym i semiglobalnym (Ghemawat, 2003). Właśnie to podejście znajduje odzwierciedlenie w mojej analizie KTN z krajów wschodzących, ponieważ ich działalność nie może zostać wyjaśniona przez główny nurt biznesu międzynarodowego i ekonomii międzynarodowej. W artykule tym przedstawiłem sytuację makroekonomiczną w Ameryce Łacińskiej, z uwzględnieniem najważniejszych wydarzeń wpływających na możliwość ekspansji KTN. Analizę ilościową przeprowadziłem przy wykorzystaniu danych dotyczących odpływów BIZ z wybranych gospodarek Ameryki Łacińskiej w porównaniu do wartości notowanych dla Stanów Zjednoczonych (jako wzór umiędzynarodowienia dla KTN z regionu Ameryki Łacińskiej). Przedstawiłem również analizę roli, jaką odgrywają BIZ z Ameryki Łacińskiej w gospodarce globalnej i w innych gospodarkach wschodzących.

Z kolei w pracy *Regionalna ekspansja korporacji transnarodowych z wybranych krajów Europy Środkowej i Wschodniej (2012)* skupiłem uwagę na KTN, które funkcjonują w ramach macierzystego regionu. Zjawisko to jest szczególnie istotne dla KTN, z gospodarek wschodzących, które najczęściej dokonują ekspansji właśnie na pobliskich rynkach. Wynika to z rosnących kosztów transakcyjnych wskutek rozszerzania geograficznego działania (Rugman i Verbeke, 2005). KTN z gospodarek wschodzących często dysponują ograniczonymi zasobami, a tym samym konieczne jest ograniczenie zakresu ich działalności zagranicznej. Znajduje to wyraz w aktywności przedsiębiorstw z wybranych państw Europy Środkowej i Wschodniej. Liczba podmiotów, które przeprowadziły transakcje fuzji i przejęć zagranicznych jest relatywnie niska i mocno zróżnicowana pomiędzy poszczególnymi analizowanymi gospodarkami. Wysunąłem na tej podstawie główną konkluzję o małej aktywności w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych przedsiębiorstw regionu. Jeśli już przedsiębiorstwa z państw Europy Środkowej i Wschodniej dokonują ekspansji

zagranicznej, wówczas skupiają się na działalności w ramach regionu i brak jest przesłanek do rozwoju ich działalności w skali globalnej.

Do drugiego obszaru badawczego traktującego o działalności WKTN zaliczam artykuł *Location choice of foreign direct investment by multinational corporations from emerging countries* (2016), który również ukazał się w czasopiśmie z tzw. listy filadelfijskiej.

Celem niniejszej pracy było określenie determinant wyboru rynków docelowych przez KTN z krajów rozwijających się w ich ekspansji zagranicznej. Wybór KTN z państw BRIC (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny) do przeprowadzenia analizy spowodowany był szczególnymi cechami tych podmiotów i ich unikalnymi modelami ekspansji zagranicznej, co zostało ujawnione we wstępnych badaniach. Podstawy teoretyczne tej pracy oparłem o rozważania Dunninga (1998) dotyczące znaczenia wyboru lokalizacji docelowych przez KTN. Zastosowałem tutaj podejście na poziomie przedsiębiorstw, ponieważ to właśnie ich cechy zostały zidentyfikowane jako kluczowe czynniki w określaniu ich struktury geograficznej (Grossman, Helpman i Szeidl, 2006).

Analiza ekonometryczna miała na celu określenia relacji między liczbą fuzji i przejęć a zmiennymi objaśniającymi. Zmienne objaśniające podzieliłem na trzy grupy; pierwsza to czynniki geograficzne (wspólna granica, odległość między siedzibą KTN a lokalizacją docelową, wielkość gruntów uprawnych); druga grupa to jakość klimatu inwestycyjnego (łatwość prowadzenia działalności gospodarczej, czynniki prawne, koszty prowadzenia wymiany handlowej). Trzecia grupa to czynniki ekonomiczne (wartość produktu krajowego brutto – PKB oraz tempo jego wzrostu). Zmienne wzięte pod uwagę zgodne są z podstawami teoretycznymi dotyczącymi wyboru rynków docelowych KTN. Zastosowałem również unikalne czynniki, takie jak wielkość gruntów rolnych, czy też jakość otoczenia instytucjonalnego. Te ostatnie czynniki związane są ze szczególnymi cechami KTN z gospodarek wschodzących. Dla przykładu, chińskie inwestycje nastawione są również na zapewnienie zaopatrzenia w żywność, stąd duże znaczenie gruntów rolnych. Co więcej, liczne brazylijskie KTN są związane z produkcją żywności. Czynniki instytucjonalne są ważne, ponieważ gospodarki macierzyste WKTN znajdują się ciągle dość nisko w rankingach jakości instytucji, natomiast inwestycje kierowane są do lokalizacji oferujących korzystne warunki instytucjonalne.

Najważniejszy wniosek płynący z przeprowadzonej przeze mnie analizy jest taki, że charakterystyka lokalizacji odgrywa bardzo ważną rolę w wyborze kraju docelowego transakcji fuzji i przejęć dokonywanych przez WKTN z państw BRIC. Badania

ekonometryczne potwierdziły istotność cech krajów przyjmujących. Istnieje duże zróżnicowanie w wynikach pomiędzy podmiotami gospodarczymi z każdego z czterech analizowanych krajów, co częściowo można wytłumaczyć zróżnicowaniem branżowym KTN z poszczególnych gospodarek. Decyzja o wyborze lokalizacji może być również poparta motywami politycznymi. Napięte stosunki dyplomatyczne stanowią barierę dla inwestujących firm, zwłaszcza jeśli weźmiemy pod uwagę fakt, że wiele WKTN jest kontrolowanych przez władze krajów macierzystych. W nawiązaniu do wcześniejszych badań empirycznych (obejmujących ekspansję międzynarodowych korporacji z krajów rozwiniętych) wskazałem na dużą rolę czynników geograficznych, w porównaniu do grupy uwarunkowań ekonomicznych.

Kolejny wniosek jest następujący: międzynarodowe koncerny z krajów rozwijających się dokonują ekspansji zagranicznej w celu uzyskanie kontroli nad firmami z krajów rozwiniętych poprzez większościowy udział w kapitale przejmowanych podmiotów. Ważne było także zbadanie, czy firmy z krajów BRIC wykorzystują możliwości inwestycyjne w ramach własnej grupy. Na podstawie uzyskanych wyników mogłem stwierdzić, że inne kraje BRIC są w odległej pozycji jako preferowane lokalizacje inwestycje. Dzieje się tak, mimo iż każdą z tych gospodarek cechują pewne korzystne warunki (np. wielkość gospodarki, bogactwo zasobów).

W pracy *Fuzje i przejęcia międzynarodowe korporacji transnarodowych z krajów BRIC (2012)* podjąłem zagadnienie wykorzystania fuzji i przejęć zagranicznych w ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw z krajów grupy BRIC, jako najważniejszych gospodarek wschodzących. Celem tego opracowania było wskazanie kierunków ekspansji firm z krajów wschodzących, z uwzględnieniem rodzajów działalności i struktury geograficznej inwestycji. Wnioski wyciągnąłem na podstawie analizy przy użyciu bardzo szczegółowych danych dotyczących poszczególnych transakcji fuzji i przejęć. Najważniejsze konkluzje przedstawiają się następująco: występuje silne powiązanie ekspansji zagranicznej z polityką gospodarczą władz poszczególnych gospodarek; transakcje przejęć i fuzji zagranicznych cechują się dużą zmiennością w zależności o koniunktury w gospodarce światowej; inwestycje nakierowanie na przemysły wydobywcze i technologicznie zaawansowane są dominujące.

Potwierdzenie szczególnych cech działalności nowych KTN znajduje się również w opracowaniu *Rozwój technologiczny korporacji transnarodowych z krajów wschodzących (2011)*. Teoretyczne podstawy tej pracy sięgają do teorii cyklu życia produktu (Vernon, 1966). Wyjaśniała ona przepływy handlu zagranicznego i bezpośrednich inwestycji zagranicznych

zróźnicowaniem poziomów zaawansowania technicznego między krajami. Teoria ta może zostać również zastosowana do wyjaśnienia działalności KTN z gospodarek wschodzących, których motywacją do dokonywania BIZ jest pozyskanie wiedzy i technologii. Jest to szczególnie istotne w branżach charakteryzujących się wysoką intensywnością technologiczną, w których korzyści z pozyskania wiedzy zagranicznej są najwyższe (Dunning i Narula, 1996).

Podstawowym zjawiskiem, które analizowałem w tej pracy, było powiązanie rozwoju KTN z poziomem zaawansowania technicznego gospodarki. Wśród gospodarek wschodzących wyróżniłem dwie grupy krajów: charakteryzujące się niskim i średnim poziomem zaawansowania technicznego. Ma to bezpośredni związek z jakością otoczenia technicznego i siłą przewag konkurencyjnych podmiotów tam funkcjonujących. Analizę ilościową przeprowadziłem na próbie przedsiębiorstw z listy Fortune Global 500, która przedstawia 500 największych przedsiębiorstw notowanych na giełdach. Spośród czterech głównych gospodarek wschodzących, tylko dwie (Chiny i Indie) posiadały swoich przedstawicieli w branżach o wysokim poziomie techniki. Jednak udział nie był wysoki – 15,2% w przypadku Chin oraz 12,5% w przypadku Indii. Oznacza to, że KTN z gospodarek wschodzących funkcjonują głównie w branżach tradycyjnych, często związane są z zasobnością zasobów naturalnych.

W wielu przypadkach WKTN posiadają znaczące środki finansowe, które mogą zostać wykorzystane dla rozwoju technologicznego. Jednak występują duże ograniczenia w zakresie pozyskiwania wiedzy i jej tworzenia. Nawet jeśli WKTN podejmują wysiłki w celu przejęcia firm zagranicznych i ich zasobów wiedzy, brakuje odpowiednich struktur wewnętrznych, które mogą w odpowiedni sposób wykorzystać tę wiedzę.

Ważnym elementem rozwoju KTN z krajów wschodzących jest podejście władz do rozwoju infrastruktury oraz tworzenia centrów badawczych. Władze aktywnie uczestniczą w promowaniu wybranych gałęzi gospodarki, które mają szanse wyłonić liderów na skalę międzynarodową (np. brazylijska firma Embraer). Mimo tych działań ciągle występuje znacząca luka technologiczna między KTN z gospodarek wschodzących i dojrzałych.

Krytyczną analizę potencjału nowych KTN zawarłem w pracy *Wyzwania strategiczne stojące przed korporacjami z krajów wschodzących (2011)*. W opracowaniu tym skupiłem się na zidentyfikowaniu krytycznych obszarów stanowiących o rozwoju KTN z gospodarek wschodzących w długim okresie. Obszary te podzieliłem na wewnętrzne (zależne od działalności przedsiębiorstw) oraz zewnętrzne (niezależne od działalności przedsiębiorstw,

głównie przyjmujące formę otoczenia regulacyjnego). Jednym z najważniejszych wyzwań jest konieczność ograniczenia niepewności związanej z działalnością władz macierzystych oraz możliwość uniezależnienia się od ich wpływów. Pojawia się tutaj zjawisko tzw. czempionów narodowych, czyli przedsiębiorstw posiadających przychylność i wsparcie władz. W przypadku Chin przyjmuje to formę np. korzystnych warunków finansowania. Wsparcie dla KTN z gospodarek wschodzących jest również dostrzegalne w obszarze innowacyjności, choć tutaj trudno jest określić bezpośrednie efekty. Wyzwania wewnętrzne można rozpatrywać w ramach teorii rozwoju przedsiębiorstwa. Wyzwaniem jest tutaj konieczność zapewnienia długofalowego wzrostu. Pojawia się tutaj zagadnienie poziomu innowacyjności przedsiębiorstw i możliwość rozwijania skutecznych narzędzi budowy potencjału technicznego.

Dodatkową weryfikację wcześniejszych założeń odnośnie WKTN przeprowadziłem w artykule *Multinational corporations from emerging economies: growth or decline (2016)*. W pracy tej przedstawiłem sytuację korporacji transnarodowych z gospodarek wschodzących na koniec 2015 roku. Ważnym elementem tego opracowania było odniesienie wyników działalności wybranych korporacji do sytuacji ekonomicznej w gospodarce macierzystej. W pracy zastosowałem podejście oparte o studium wielu przypadków. Zadaniem, które sobie postawiłem w ramach prac nad tym artykułem była odpowiedź na pytanie o wpływ szczególnych cech WKTN na ich wyniki finansowe, wycenę giełdową oraz ekspansję zagraniczną. Przyjąłem założenie, że szczególne cechy powinny skutkować lepszymi wynikami finansowymi niż ich konkurentów z dojrzałych gospodarek. Jednak głównym wnioskiem płynącym z moich badań było pogorszenie wyników analizowanych WKTN. Powodem tego jest charakterystyka branż, w których działają WKTN. Wiele przedsiębiorstw transnarodowych z krajów rozwijających się jest silnie uzależnionych od sytuacji na rynku zasobów naturalnych. Spadek popytu ze strony Chin spowodował dużą nadwyżkę na globalnym rynku surowców. Ponadto WKTN nadal znajdują się pod wpływem sytuacji gospodarczej w ich gospodarkach macierzystych. Jest to związane z faktem, że ich działania nie są jeszcze w pełni globalne i ciągle kluczowy pozostaje rynek macierzysty, a koniunktura na nim panująca ma dominujące znaczenie.

Na podstawie zidentyfikowanych cech WKTN podjąłem prace nad przygotowaniem nowego modelu ekonomicznego wyjaśniającego działalność unikalnego typu KTN. Analizę potrzeb teoretycznych przeprowadziłem w artykule *Multinational enterprises from emerging economies. Seeking new theoretical framework (2010)*. W pracy tej odniosłem się do

kluczowych opracowań odnośnie WKTN i wskazujących ich unikalne cechy (Lall, 1983; Wells, 1983, Ramamurti, 2009). Najważniejszą konkluzją z przeprowadzonej analizy jest niedopasowanie teorii KTN z głównego nurtu do potrzeb wyjaśniania powstawania i funkcjonowania KTN z gospodarek wschodzących. Brakuje uniwersalnego modelu opisującego ewolucję tych korporacji. Stąd pojawiła się potrzeba zbudowania unikalnego warsztatu teoretycznego i opracowania specyficznego podejścia do analizy empirycznej.

Dojrzały model przygotowałem w artykule *Integration strategies of emerging multinational corporations: Theoretical approach* (2016), który również ukazał się w czasopiśmie z tzw. listy filadelfijskiej. W wyniku przeprowadzonych przeze mnie badań przedstawiłem kierunki prac nad dostosowaniem teorii ekonomii międzynarodowej do potrzeb obecnych realiów gospodarki światowej. Podejście teoretyczne do tego zagadnienia oparte jest właśnie na dostosowywaniu klasycznych podejść do KTN do szczególnego rodzaju podmiotów ze słabiej rozwiniętych krajów. Słabością wcześniejszych rozważań teoretycznych do WKTN była niewielka możliwość ich walidacji przy pomocy narzędzi ekonometrycznych.

Dostrzegłem ograniczania głównych teorii KTN do wyjaśnienia działalności WKTN. Pierwsze podejście do KTN, określane jako wertykalne, zakłada umieszczanie poszczególnych etapów produkcji w lokalizacjach o najniższych kosztach produkcji (Helpman 1984, Brainard 1993). Natomiast na podstawie obserwacji stwierdziłem, że WKTN umieszczały część swojej produkcji w krajach o dużo wyższych kosztach zmiennych oraz zmuszone były ponosić dodatkowo wysokie koszty stałe. Drugie podejście do KTN, określane jako horyzontalne, zakłada umieszczanie produkcji blisko odbiorców, aby ograniczyć koszty transportu lub ominąć bariery handlowe (Markusen 1984). Zgodnie z tym modelem konsumpcja odbywa się w krajach rozwiniętych. Jest to niezgodne z modelami biznesowymi WKTN, które opierają się na sprzedaży na rynkach wschodzących. Kolejne dwa podejścia – model kapitału wiedzy (Carr i inni, 2001), czy też platforma eksportowa (Ekholm i inni, 2007) również zakładały podział na kraje „północy” (wysokie koszty produkcji, lokalizacja siedziby KTN) oraz kraje „południa” (niskie koszty produkcji, lokalizacja filii produkcyjnych). Procesy o wysokiej intensywności wykorzystania wiedzy były wykonywane w krajach „północy”, natomiast produkcja w krajach „południa”.

Biorąc pod uwagę wskazane powyżej niedostatki teoretyczne podjąłem się ujęcia WKTN w ramach teorii równowagi ogólnej. Skonstruowany model opierał się na założeniu, że siedziba KTN umieszczona jest w kraju wschodzącym, natomiast produkcja może odbywać się zarówno w krajach rozwiniętych, jak i w tych o niższym poziomie rozwoju. Celem tego

modelu było przedstawienie optymalnej konfiguracji operacji międzynarodowych z uwzględnieniem różnych poziomów cen czynników wytwórczych, produktywności firm i rozmiarów rynków. Zgodnie z założeniami mojego modelu, WKTN miały pewne ograniczenia w kompetencjach technicznych, co powodowało konieczność umieszczenia produkcji komponentów wymagających zaawansowanej wiedzy w krajach o wysokim poziomie rozwoju.

Bazując na modelu Yeaple'a (2007) opracowałem dodatkowe możliwości konfigurowania produkcji w skali międzynarodowej. Wprowadziłem również trzy rodzaje kosztów stałych, aby urealnić założenia o rzeczywistych kosztach organizacji procesów w skali międzynarodowej. W ten sposób przygotowałem cztery strategie, które mogą zostać zastosowane do WKTN w zależności od posiadanej produktywności. Tylko WKTN o najwyższej produktywności są w stanie zbudować optymalną strukturę międzynarodową.

Kolejnym nurtem badawczym, który podjąłem w ramach badań nad WKTN były skutki prowadzonej działalności międzynarodowej dla samych przedsiębiorstw. W artykule *Results of cross-border mergers and acquisitions by multinational enterprises from emerging countries: the case of Poland (2014)* zastosowałem nowatorskie metody badawcze. Jedną z nich była różnica różnic (ang. *difference-in-difference*) połączona z *propensity score matching*³. Metoda ta została zastosowana w celu określenia skutków transakcji fuzji i przejęć przez korporacje transnarodowe wywodzące się z Polski. Prowadzenie tego typu badań wymaga zastosowania metod pozwalających na uzyskanie obrazu sytuacji, która nie zachodzi w rzeczywistości. Innymi słowy, należy zmierzyć, jakie byłyby wyniki danego podmiotu, gdyby nie dokonał on przejęcia zagranicznego. W rezultacie przeprowadzonych badań mogłem stwierdzić, że wartości bezwzględne opisujące kondycję badanych przedsiębiorstw wskazywały na pozytywne zmiany, natomiast względne wskaźniki finansowe pokazywały negatywne wartości. Do wartości bezwzględnych zaliczyłem wartość sprzedaży i wartość aktywów. W wyniku przejęcia podmiotu zagranicznego następuje powiększenie korporacji o dodatkową działalność zagraniczną. Jednak przejęcie zagranicznych podmiotów wpłynęło negatywnie na wskaźniki obrazujące efektywność badanych przedsiębiorstw. Wskaźniki zwrotu z aktywów (ROA) i zwrotu z kapitałów własnych (ROE) odnotowały niższe wartości niż w okresie przed przejęciem.

³ W publikacjach w języku polskim używane jest oryginalne brzmienie w języku angielskim.

Szczegółową analizę skutków transakcji fuzji i przejęć przez przedsiębiorstwa z Chin, jako największej gospodarki wschodzącej zawarłem w artykule *Efekty międzynarodowych fuzji i przejęć dokonanych przez korporacje transnarodowe z Chin (2013)*. W pracy tej przeanalizowałem 228 transakcji fuzji i przejęć zagranicznych dokonywanych przez przedsiębiorstwa z Chin w latach 2002-2010. Występuję duże zróżnicowanie pod względem wartości transakcji oraz charakterystyk podmiotów ich dokonujących. Szczegółowej analizie poddałem dwie branże: środków transportu oraz komputerów i urządzeń elektronicznych. Główne wnioski, które wyciągnąłem z analizy są następujące. Transakcje fuzji i przejęć w chińskim wykonaniu charakteryzują się jasno określonym celem strategicznym i odpowiadają charakterystyce gospodarki docelowej. W krajach o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego przejmowane są przedsiębiorstwa posiadające istotne zasoby wiedzy. Z kolei w gospodarkach obfitych w zasoby naturalne to właśnie przedsiębiorstwa reprezentujące ten rodzaj działalności są celem chińskich inwestorów. Rola władz chińskich w przeprowadzaniu fuzji i przejęć jest bardzo wyraźnie wskazana. Bardzo często tego typu transakcje są związane z rządowymi projektami rozwojowymi w krajach docelowych.

Kolejnym etapem badań było określenie skutków, które powodowała ekspansja międzynarodowa zarówno dla gospodarek macierzystych, jak i przyjmujących. W artykule *Oddziaływanie korporacji transnarodowych z krajów wschodzących na gospodarki goszczące (2011)* skupiłem się na określeniu potencjalnych obszarów, na które w sposób szczególny mogą wpływać przedsiębiorstwa z krajów wschodzących. Celem była konceptualizacja skutków dla gospodarek goszczących. Podstawy teoretyczne tej analizy oparłem na Blomström i Wolff (1994) oraz Blomström i Kokko (1996). Na podstawie Zorska (2007) określiłem cztery obszary, które mogą zostać poddane zmianom w wyniku dalszej ekspansji WKTN. Były to: technologia, zatrudnienie, oferta produktowa oraz handel zagraniczny.

Ocena wpływu inwestycji zagranicznych z innych gospodarek wschodzących na gospodarkę Polski znajduje się w pracy *Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych z krajów wschodzących do Polski (2013)*. W artykule tym wykorzystałem zagregowane statystyki prezentujące wartość inwestycji zagranicznych na poziomie poszczególnych gospodarek, ale dla dogłębniejszego przeanalizowania działalności WKTN z innych gospodarek w Polsce, skorzystałem również z danych na poziomie przedsiębiorstw. Analiza na poziomie przedsiębiorstw została przeprowadzona w oparciu o listę inwestorów z poszczególnych gospodarek wschodzących. W kolejnym kroku do poszczególnych

inwestorów zostały przyporządkowane dane operacyjne ich spółek zależnych w Polsce. Wnioskiem płynącym z tej analizy była niewielka liczba i niska wartość projektów inwestycyjnych przedsiębiorstw z innych gospodarek wschodzących w Polsce. Nawet w przypadku chińskich inwestycji, które w skali globalnej należą do czołówki pod względem wartości, nie odnotowałem znaczących projektów. W roku 2011 wartość chińskich inwestycji za granicą przekroczyła 65 miliardów USD, natomiast do Polski trafiło wówczas niespełna 90 milionów USD, co daje udział przekraczający 0,1%. Wpływ projektów inwestycyjnych został oceniony poprzez wartość przychodów i wielkość zatrudnienia poszczególnych przedsiębiorstw kontrolowanych przez inwestorów z grupy krajów wschodzących. Na tej podstawie stwierdziłem bardzo ograniczony wpływ na te wielkości, a jednocześnie mogę konkludować o ograniczonych skutkach ekonomicznych na poziomie całej gospodarki.

Podsumowaniem prac nad zagadnieniem KTN z gospodarek wschodzących była monografia *Korporacje transnarodowe z krajów wschodzących w gospodarce światowej (2014)*. Praca ta jest uzupełnieniem pozostałych publikacji i przedstawia zjawiska szczegółowo analizowane w poszczególnych artykułach naukowych w szerszym kontekście.

Metody, które zastosowałem do wyjaśnienia problemu badawczego mogę podzielić na dwie grupy. Pierwszą była analiza jakościowa otoczenia międzynarodowego i warunków w skali globalnej, w którym powstają nowe KTN z gospodarek wschodzących. To samo podejście badawcze zastosowałem do przedstawienia uwarunkowań tworzenia i funkcjonowania rodzimych KTN w poszczególnych gospodarkach. Wzbogaceniem analizy jakościowej wykorzystanej do wskazania historycznego i instytucjonalnego kontekstu prowadzonych działań była analiza danych statystycznych dotyczących zjawisk makroekonomicznych. Tę część badań oparłem na danych i raportach organizacji międzynarodowych, a także wykorzystałem oficjalne źródła z poszczególnych gospodarek. Wśród źródeł mogę wymienić: World Bank Databank, UNCTADStat, OECD Statistics.

Drugi rodzaj analizy, który zastosowałem w monografii to podejście ilościowe. Szczególnie istotne było wykorzystanie danych na poziomie poszczególnych przedsiębiorstw. Pozwoliło mi to na dokładną analizę działalności zagranicznej WKTN oraz jej implikacji. Dane na poziomie przedsiębiorstw nie tylko pozwoliły na dokładniejszą analizę zjawisk, ale

pozwoły na weryfikację trendów przedstawianych najczęściej na poziomie zagregowanym⁴. Uzyskanie porównywalnych danych na poziomie przedsiębiorstw jest ciągle dość rzadko wykorzystywane w analizie WKTN w przekroju całej gospodarki, ponieważ wiąże się z dużą pracochłonnością przy zbieraniu i opracowywaniu danych. Wśród podstawowych źródeł danych można wymienić biznesowe bazy danych: DealWatch, Thomson Reuters Datastream, Amadeus.

Całość rozważań w monografii przebiegała od kontekstu globalnego, przez otoczenie ekonomiczne w poszczególnych gospodarkach, po działalność przedsiębiorstw. Treść monografii podzieliłem na sześć rozdziałów. W pierwszym z nich przedstawiłem aparat pojęciowy niezbędny w dalszych rozważaniach. Skupiłem również uwagę na określeniu ewolucji roli krajów wschodzących w gospodarce globalnej. Następnie przedstawiłem rolę gospodarek wschodzących w dwóch zjawiskach globalnych, czyli handlu międzynarodowym i przepływach BIZ.

W drugim rozdziale przedstawiłem wyniki analizy jakościowej dotyczącej otoczenia ekonomicznego w poszczególnych krajach wschodzących. Głównym zadaniem było zidentyfikowanie zjawisk na poziomie makroekonomicznym, które warunkują możliwości tworzenia i funkcjonowania WKTN w ramach gospodarek wschodzących. Szczególna uwaga została poświęcona przemianom, które wpływały na możliwości multinacjonalizacji przedsiębiorstw z poszczególnych krajów. Lista gospodarek dobranych celowo do analizy zawiera sześć pozycji: Brazylia, Chiny, Indie, Polska, Rosja, Turcja. Czynniki decydującymi o ujęciu w analizie było zróżnicowanie w zakresie makroekonomicznym, politycznym i geograficznym.

Po nakreśleniu kontekstu tworzenia i funkcjonowania WKTN przedstawiłem najważniejsze teorie wyjaśniające działalność KTN. W rozdziale trzecim przeprowadziłem także krytyczną analizę teorii należących do głównego nurtu ekonomii międzynarodowej i biznesu międzynarodowego w zakresie ich dopasowania do wyjaśniania działalności WKTN. Przedstawiłem tutaj również teorie, które w założeniach ich twórców miały być lepiej

⁴ Dla przykładu, analiza przepływów BIZ na poziomie zagregowanym może zostać zniekształcona przez wykorzystanie centrów finansowych offshore, natomiast analiza BIZ przy użyciu danych dotyczących poszczególnych przedsiębiorstw i transakcji pozwala na zweryfikowanie rzeczywistej działalności zagranicznej. Co więcej, przepływy BIZ charakteryzują się znaczącymi dysproporcjami między poszczególnymi inwestorami bezpośrednimi oraz między poszczególnymi okresami.

dopasowane do wyjaśniania działalności międzynarodowej przedsiębiorstw ze słabiej rozwiniętych gospodarek.

W rozdziale czwartym przedstawiłem determinanty tworzenia i rozwoju KTN z gospodarek wschodzących. Ważnym elementem wpływającym na możliwości ekspansji była szczególnie rola władz krajów macierzystych. Wsparcie WKTN odbywało się poprzez wskazanie uprzywilejowanych podmiotów, ich ochronę przed konkurencją i zapewnienie zasobów na korzystnych warunkach. Wskazałem w tym rozdziale również wykorzystanie WKTN jako narzędzi w stosunkach międzynarodowych. Zidentyfikowałem tutaj również obszary wpływu WKTN na gospodarki macierzyste oraz goszczące.

Rozdział piąty poświęciłem przedstawieniu wyników analizy poszczególnych obszarów funkcjonalnych WKTN. Było to istotne ze względu na określenie specyficznych strategii przedsiębiorstw w kontekście funkcjonowania w ramach gospodarek wschodzących. W poszczególnych podrozdziałach wskazałem unikalne cechy strategii WKTN, np. w zakresie powiązań między spółką-matką a spółkami-córkami.

W ostatnim rozdziale przedstawiłem wnioski płynące ze szczegółowej analizy funkcjonowania 89 KTN z wybranych gospodarek. Na podstawie danych dotyczących tych KTN mogłem przedstawić schemat ich funkcjonowania oraz efekty ekonomiczne. Największą część analizowanej grupy stanowiły przedsiębiorstwa z Chin i Indii. Były to również przedsiębiorstwa charakteryzujące się największymi rozmiarami i zakresem działalności międzynarodowej. Stały się one swego rodzaju benchmarkami do analizy WKTN z innych gospodarek, w tym z Polski. Ważnym elementem tego rozdziału była również analiza porównawcza danych finansowych korporacji z gospodarek wschodzących i dojrzałych. Na podstawie badania, które przeprowadziłem na próbie 272 największych korporacji⁵ na świecie stwierdziłem, że „nowe” korporacje, mimo iż posiadają niższą wartość majątku i notują mniejsze przychody, zatrudniają więcej pracowników. Może to zostać odczytane jako niższa produktywność prowadzonej działalności. Jednak wskaźniki efektywności finansowej (np. rentowność kapitału własnego – ROE, zwrot z inwestycji – ROI, marża brutto) wskazują na przewagę nad korporacjami z rozwiniętych gospodarek. Dzieje się tak na skutek niższych

⁵ Lista największych KTN została oparta na zestawieniu *Fortune Global 500*. Nie wszystkie przedsiębiorstwa w tym zestawieniu posiadały cechy KTN, dlatego w wyniku przeprowadzonej weryfikacji ostateczna próba zawierała 272 KTN z gospodarek rozwiniętych i 44 KTN z gospodarek wschodzących. Dla każdego z wyselekcjonowanych podmiotów zostały przypisane wyniki finansowe z bazy *Thomson Reuters Datastream*,

nakładów na badania i rozwój oraz niższej wartości nierzeczowych składników aktywów. Wyjaśnienie tego efektu może leżeć w rodzajach działalności, które są silnie reprezentowane przez WKTN. Należą do nich branże związane z energetyką i wydobywaniem surowców naturalnych, które w analizowanym okresie (2002-2011) były wysoce rentowne.

Podsumowując całość rozważań nad zagadnieniem KTN z gospodarek wschodzących przedstawiam istotność mojego wkładu w rozwój dyscypliny:

- Zidentyfikowanie unikalnych cech korporacji transnarodowych z gospodarek wschodzących;
- Zidentyfikowanie luk poznawczych w ramach teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i korporacji transnarodowych;
- Przeprowadzenie krytycznej analizy dopasowania teorii z głównego nurtu ekonomii międzynarodowej i biznesu międzynarodowego do wyjaśnienia działalności KTN z gospodarek wschodzących;
- Nakreślenie podstaw teoretycznych do rozważań nad WKTN, a nawet KTN w szerokim znaczeniu;
- Uaktualnienie wiedzy na temat ekonomicznych modeli KTN;
- Dostarczenie dowodów empirycznych odnośnie determinant powstawania KTN z gospodarek wschodzących;
- Przeprowadzenie krytycznej analizy potencjału poszczególnych gospodarek wschodzących względem rozwoju rodzimych KTN;
- Przeprowadzenie szczegółowej analizy działalności WKTN;
- Określenie wpływu WKTN na gospodarki macierzyste i goszczące;
- Poszerzenie wiedzy na temat efektów ekonomicznych ekspansji zagranicznej KTN;
- Określenie powiązań między rozwojem KTN a otoczeniem instytucjonalnym w kraju macierzystym;
- Zastosowanie nowatorskich technik ekonometrycznych w badaniach nad KTN.

5. Omówienie pozostałych osiągnięć naukowo - badawczych

5.1.1. Otoczenie instytucjonalne działalności przedsiębiorstw w gospodarkach wschodzących

W gospodarkach wschodzących dokonują się procesy wpływające na otoczenie bliższe i dalsze przedsiębiorstw. Dlatego też oprócz analizy działalności KTN z nowo uprzemysłowionych gospodarek, skupiłem się na analizie szerszego kontekstu ekonomicznego. Obszary, które tutaj analizowałem to: rozwój rynków finansowych; wykorzystanie państwowych funduszy majątkowych w poszczególnych gospodarkach wschodzących; przemiany w polityce handlowej wybranych gospodarek; rolę stosunków bilateralnych i multilateralnych w grupie krajów wschodzących.

Publikacje, które dotyczą tych obszarów to:

- Klimek A., (2016), *Cross-border mergers and acquisitions by Chinese state-controlled enterprises*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 447: 147-155
- Klimek A., (2015), *Institutions and outward foreign direct investment*, International Journal of Management and Economics, 46(1): 101-119
- Klimek A., (2015), *Shanghai Free Trade Zone: Expectations and Reality*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 413: 31-39
- Klimek A., (2014), *Asian Stock Exchanges: Position and Development*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 370: 188-196
- Klimek A., (2013), *Economic outcomes of the BRICS initiative*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 294: 65-75
- Klimek A., (2013), *Waluty krajów wschodzących w gospodarce światowej*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 170: 119-131
- Klimek A., (2013), *Pozycja Afryki w gospodarce globalnej*, w: *Trendy rozwojowe w gospodarce światowej*, pod redakcją Bartosik-Purgat M. i Schroeder J., Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań: 123-131

- Klimek A., (2012), *Global foreign direct investment flows and the economic crisis*, International Journal of Emerging and Transition Economies, 5(1-2): 47-56
- Klimek A., (2012), *Polityka innowacji Chin i Indii – wyniki analizy porównawczej*, Zeszyty Naukowe. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, 246: 228-238
- Klimek A., (2012), *Sovereign Wealth Funds in the Global Economy*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 256: 208-216
- Klimek A., (2011), *New Challengers. Innovation in China and India*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 192: 159-166
- Klimek A., (2010), *Bilateral FDI flows between China and European Union*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 126: 257-265.

5.1.2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sektorze nowoczesnych usług biznesowych

Nowym obszarem badawczym, nad którym rozpocząłem pracę, są bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sektorze nowoczesnych usług biznesowych. Badania nad tym zagadnieniem prowadzone są w ramach grantu przyznanego przez Narodowe Centrum Nauki w roku 2016 w konkursie Opus.

Badania nad napływem BIZ do sektora nowoczesnych usług biznesowych uzasadnione są znaczącymi lukami wiedzy o charakterze teoretycznym i empirycznym oraz istotnością i aktualnością zidentyfikowanego zjawiska ekonomicznego. Zagadnienie wymaga dokładnego zbadania ze względu na rosnącą rolę sektora nowoczesnych usług biznesowych w wielu gospodarkach, w tym w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, ze szczególnym uwzględnieniem Polski. Projekt ten ma w zamyśle poszerzyć wiedzę odnośnie funkcjonowania KTN z uwzględnieniem sektora usług, dostarczyć nowego narzędzia badawczego w postaci modelu ekonomicznego, określić wpływ działalności tego sektora na wybrane elementy gospodarki.

Badania nad napływem BIZ do sektora nowoczesnych usług biznesowych są bardzo ważne z punktu rozwoju wybranych gospodarek. Bowiem dostępne opracowania naukowe i analityczne wykorzystują podejście teoretyczne opracowane w latach 90-tych XX wieku, a

efekty ekonomiczne dla gospodarki Polski i pozostałych krajów regionu Europy Środkowej i Wschodniej są utożsamiane z efektami w innych gospodarkach. Takie założenie jest zbyt daleko idącym uproszczeniem traktującym KTN w sposób statyczny oraz nieuwzględniającym heterogeniczności występującej między gospodarkami goszczącymi.

Innowacyjność zagadnienia wiąże się z zamierzeniem określenia wpływu inwestycji zagranicznych w sektorze usług biznesowych na gospodarkę goszczącą. Jest to cel wymagający zaawansowanych badań o charakterze empirycznym. Przeprowadzone zostaną badania dotyczące przemian w obszarach zatrudnienia, przepływu wiedzy, przepływu kapitału, zmian na rynkach współpracujących (np. nieruchomości). Nowością jest skupienie się na szerszej perspektywie i analiza czynników i skutków ekonomicznych działalności centrów nowoczesnych usług biznesowych.

W ramach dotychczas przeprowadzonych badań wygłosiłem dwa referaty na konferencjach międzynarodowych w Helsinkach i Gdańsku, w procesie recenzji znajdują się dwie publikacje: *Determinants of foreign direct investment in the modern business services* oraz *Agglomeration economies and foreign direct investment in modern business services in Poland*. Nawiązałem również współpracę z dr Astrid Krenz z University of Göttingen oraz dr Magdoliną Sass z Hungarian Academy of Sciences.

5.1.1. Ekonomiczne skutki handlu zagranicznego: badania na poziomie przedsiębiorstw

Wśród zagadnień badawczych można tutaj wymienić: zmiany w strukturze handlu zagranicznego wskutek procesów integracji regionalnej; handel wewnątrzgałęziowy. Nowym obszarem jest rola małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP) w handlu międzynarodowym. Istotność tego zagadnienia wynika z faktu, że MŚP mają duży udział w zatrudnieniu i tworzeniu PKB, jednak ich rola w handlu międzynarodowym nie została dotychczas precyzyjnie określona. W wyniku przeprowadzonych dotychczas badań zidentyfikowane zostały kolejne wątki istotne dla wyjaśnienia podstawowego problemu badawczego. Dalsze prace zostaną poświęcone ewaluacji wsparcia sektora MŚP w rozwoju wymiany handlowej z zagranicą oraz barier dla kreowania handlu przez MŚP. Realizacja prac nad tym zagadnieniem odbywa się w ramach projektu badawczego finansowanego z dotacji celowej dla młodych naukowców.

Co więcej, dotychczasowe badania często nie brały pod uwagę heterogeniczności występującej wśród przedsiębiorstw zaangażowanych w handel międzynarodowy. Badania empiryczne potwierdzają, że niewielka liczba dużych przedsiębiorstw kreuje większość handlu międzynarodowego. Działalność eksportowa przedsiębiorstw transnarodowych różni się diametralnie od działalności małych i średnich przedsiębiorstw. Wynika to z faktu, że duża część przepływów dóbr realizowana jest w ramach handlu wewnątrz korporacyjnego, czyli wymiany pomiędzy poszczególnymi filiami przedsiębiorstwa międzynarodowego. Wówczas rozwój handlu powodowany jest strategią integracji w ramach danego przedsiębiorstwa, a nie wynika bezpośrednio z gry rynkowej.

W ramach prac przygotowałem dotychczas następujące publikacje:

- Klimek A., (2016), *Niemieckie małe i średnie przedsiębiorstwa a handel zagraniczny*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 448: 11-19
- Klimek A., (2016), *Instrumenty wsparcia polskich przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych*, Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, 266: 121-131
- Klimek A., (2015), *Small and medium sized enterprises in international trade: the case of Central and Eastern European countries*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 406: 54-69
- Klimek A., (2010), *Intra-Industry Trade and Foreign Direct Investment: the Case of Poland*, International Journal of Emerging and Transition Economies, 3(1): 115-126.

6. Omówienie osiągnięć w pracy dydaktycznej

Zaangażowanie w proces dydaktyczny było istotnym elementem mojej działalności naukowej. Jakość i przystępność prowadzonych zajęć została wysoko oceniona przez studentów w nich uczestniczących – średnia ocen 4,92/5,00.

Duża część z prowadzonych przeze mnie zajęć odbywała się w języku angielskim. Były to zajęcia dla studentów UEW oraz studentów Erasmus z ośrodków zagranicznych. Prowadziłem również wykłady podczas krótkiego pobytu w Technische Universität Dresden (Internationales Hochschuleinstitut Zittau).

Lista prowadzonych zajęć:

- International business
- International corporate finance
- Finanse międzynarodowe przedsiębiorstw
- International finance
- Finanse międzynarodowe
- Emerging economies in international business
- Firmy z krajów wschodzących w biznesie międzynarodowym

Mimo dużej aktywności naukowej i realizacji projektów naukowych w każdym z lat wypełniałem pensum w pełnym wymiarze. Prowadzę również seminaria dyplomowe w języku angielskim. Dotychczas wypromowałem 41 licencjatów, którzy przygotowali prace w języku angielskim. Szczegółowe informacje o prowadzonych zajęciach i obciążeniach znajdują się w załączniku nr 4. *Wykaz dorobku habilitacyjnego (nauki społeczne)*.

7. Literatura

1. Aw B.Y., Lee Y., (2008), *Heterogeneity and location choice of Taiwanese multinationals*, *Journal of International Economics*, 75(1): 167-179.
2. Blomström M., Kokko A., (1996), *The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence*. World Bank Policy Research Working Paper, No. 1745.
3. Blomström M., Wolff E., (1994), *Multinational Corporations and Productivity Convergence in Mexico*, [w:] Baumol W., Nelson R., Wolff E. (eds.), *Convergence of Productivity: Cross-National Studies and Historical Evidence*, Oxford: Oxford University Press.
4. Brainard S. (1993), *An empirical assessment of the factor proportions explanation of multinational sales*, NBER Working Paper 4583, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
5. Carr D.L., Markusen J.R., Maskus K.E., (2001), *Estimating the knowledge-capital model of the multinational enterprise*, *American Economic Review*, 91(3): 693–708.
6. Dunning J.H., (1998), *Location and Multinational Enterprise: A Neglected Factor?*, *Journal of International Business Studies*, 29(1): 45–66.
7. Dunning J.H., Narula R., (1996), *The Investment Development Path revisited - some emerging issues*. [w:] Dunning J.H., Narula R. (eds), *Foreign Direct Investment and Governments: catalyst for economic change*, London: Routledge.
8. Ekholm K., Forslid R., Markusen J., (2003), *Export platform foreign direct investment*, NBER Working Paper 9517, National Bureau of Economic Research, Cambridge.

9. Ghemawat P., (2003), *Semiglobalization and International Business Strategy*, Journal of International Business Studies, 34(2): 138-152.
10. Grossman G.M., Helpman E., Szeidl A., (2006), *Optimal integration strategies for the multinational firm*, Journal of International Economics, 70(1): 216-238.
11. Helpman, E., (1984), *A simple theory of trade with multinational corporations*, Journal of Political Economy, 92(3): 451-71.
12. Helpman E., Melitz M.J., Yeaple S.R., (2003), *Export versus FDI*, NBER Working Paper 9439, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
13. Lall S., (1983), *The New Multinationals: the Spread of Third World Enterprises*, Chichester: John Wiley&Sons.
14. Markusen J. (1984), *Multinationals, multi-plant economies, and the gains from trade*, Journal of International Economics, 16(3-4): 205-226.
15. Nocke V., Yeaple S., (2004a), *An Assignment Theory of Foreign Direct Investment*. NBER Working Paper 11004, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
16. Nocke, V., Yeaple S., (2004b), *Mergers and the Composition of International Commerce*. NBER Working Paper 10405, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
17. Ramamurti R., (2009), *The Theoretical Value of Studying Indian Multinationals*, The Indian Journal of Industrial Relations, 45(1): 101-114.
18. Rugman A.M., Verbeke A., (2005), *Towards a Theory of Regional Multinationals: A Transaction Cost Economic Approach*, Management International Review, 45(1): 5-17.
19. Vernon R., (1966), *International Investment and International Trade in the Product Cycle*. Quarterly Journal of Economics, 80(2): 190-207.
20. Wells, L.T. (1983), *Third World Multinationals. The Rise of Foreign Investments from Developing Countries*, Cambridge: MIT Press.
21. Yeaple S.R., (2003), *The complex integration strategies of multinationals and cross country dependencies in the structure of foreign direct investment*, Journal of International Economics, 60(2): 293- 314.
22. Zorska A., (2007), *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływanie, wyzwania*. Warszawa: PWE.