

*Adam Gwiazda*

# Działalność korporacji ponadnarodowych w erze globalizacji

Ogromny wzrost liczby i potęgi firm międzynarodowych we współczesnej gospodarce światowej doprowadził do naruszenia swoistej równowagi między interesami poszczególnych państw narodowych i stopniowo coraz bardziej wymykających się spod władzy tych państw wielkich korporacji ponadnarodowych. Niektórzy wyrażają obawy, że gospodarka światowa zostanie w najbliższej przyszłości całkowicie zdominowana przez wielkie korporacje ponadnarodowe i wielonarodowe, które będą miały jednakową strategię działania, bez uwzględnienia swojego charakteru narodowego i tym bardziej interesów kraju, w którym mają swoją macierzystą siedzibę.

Wydarzenia zachodzące we współczesnej gospodarce światowej nie potwierdzają jednak prawdziwości prognoz o stopniowej konwergencji strategii i sposobów działania ponadnarodowych korporacji amerykańskich, brytyjskich, japońskich, niemieckich i innych. Wprost przeciwnie, korporacje te nadal działają według własnych, uwarunkowanych narodowym charakterem wzorców postępowania. Różnice w stosowanych przez nie strategiach działania wynikają ze specyfiki systemów politycznych, instytucji gospodarczych i panujących ideologii ekonomicznych w kraju ich pochodzenia. Są to różnice, których pomimo ogromnego wpływu globalizacji także w sferze uniformizacji strategii produkcyjnych i marketingowych, nie udało się do tej pory zniwelować. Innymi słowy, liczne uwarunkowania

narodowe (system polityczny, panująca ideologia, historyczne doświadczenia, tradycje itp.) w dalszym ciągu wywierają duży wpływ na struktury organizacyjne i strategie działania współczesnych korporacji ponadnarodowych.

W niektórych branżach doszło już do pewnej koncentracji produkcji danego towaru w ramach nie tyle całej gospodarki światowej, ile raczej niewielkiego regionu w rękach jednej wielkiej firmy globalnej. Jednak w ogromnej większości sektorów przemysłu nie istnieje coś takiego jak „korporacja globalna”, która miałaby dominującą pozycję na rynku danego produktu w skali całej gospodarki światowej<sup>1)</sup>.

Obawy przed zdominowaniem gospodarki światowej przez wielkie korporacje ponadnarodowe mają często swoje źródło w zbyt emocjonalnej ocenie efektów działalności tych korporacji. Z jednej strony, korporacje te uważa się za główne siły napędzające proces globalizacji w gospodarce światowej i pozytywna lub negatywna ocena tych korporacji zależy w dużym stopniu od oceny wszystkich efektów samej globalizacji. Jednoznaczna i względnie obiektywna ocena wpływu korporacji międzynarodowych na funkcjonowanie gospodarki światowej i postępujący proces globalizacji jest bardzo trudna i raczej niemożliwa bez przeprowadzenia żmudnych badań empirycznych. W literaturze przedmiotu zwraca się uwagę najczęściej na wybrane aspekty działalności tych korporacji i ich wpływ na kształtowanie się

**Tab. 1. Różnice narodowe warunkujące struktury i strategie korporacji**

	USA	Niemcy	Japonia
<b>Instytucje polityczne</b>	Liberalna demokracja, podział władzy, dobrze zorganizowane grupy inwestorów	Spółeczna demokracja, słaba biurokracja, korporacyjno-organizacyjna spuścizna	„Demokracja rozwojowa” silna biurokracja, wzajemne porozumienie między państwem i firmami
<b>Instytucje gospodarcze</b>	Zdecentralizowane, wolny rynek, rynek kapitałowy nie scentralizowany, silne tradycje antytrustowe	Rynek zorganizowany (zarządzany), scentralizowany rynek kapitałowy, różne rodzaje firm, uniwersalne banki, scentralizowane w pewnym stopniu niektóre rynki	„Sterowana” odgórnie biurokracja, rynek trudny do penetracji oparty na bankach, scentralizowany rynek kapitałowy, sieci wytwórcze i kartele w przemysłach schyłkowych
<b>Panująca ideologia gospodarcza</b>	Wolna przedsiębiorczość i liberalizm	Spółeczne partnerstwo	Technonacjonalizm

Źródło: L.W. PAULY, S. REICH, *National structures and multinational behavior: enduring differences in the age of globalization*, „International Organization” 1997, nr 1, s. 7.

międzynarodowego podziału pracy, działalności rządów, życie społeczeństw poszczególnych krajów, wielkość i kierunki przepływów towarów i szczególnie kapitałów, technologii, metod organizacji i zarządzania, itp.<sup>2)</sup> Wiadomo bowiem, że wiele korporacji ponadnarodowych dysponuje wyższymi dochodami ze sprzedaży swoich towarów i usług niż wynosi wartość produktu krajowego brutto (PKB) średniej wielkości państwa. Korporacje te dysponowały na początku lat 90. ponad 80 proc. światowych zasobów technologii<sup>3)</sup>. Oprócz nowoczesnych technologii korporacje te kontrolują znaczną część światowych zasobów surowców oraz zatrudniają sporą część najwyższej kwalifikowanych pracowników. Także około jednej trzeciej wartości handlu światowego przypadało w połowie lat 90. na obroty między korporacjami międzynarodowymi i ich filiami. Są to więc „aktorzy”, którzy odgrywają coraz większą rolę w gospodarce światowej, wpływając szczególnie na wielkość i kierunki przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w skali globalnej.

### Koncentracja działalności firm międzynarodowych

**O**gromna większość korporacji międzynarodowych ma swoją siedzibę główną, tzn. pochodzi z krajów gospodarczo wysoko rozwiniętych. W ostatnich latach nastąpił bardzo szybki wzrost liczby firm ponad- i wielonarodowych. W 1970 r. było w 14 krajach gospodarczo wysoko rozwiniętych około 7000 korporacji wielonarodowych i ponadnarodowych. Natomiast w 1990 r. ich liczba zwiększyła się do 24 000 i w 1993 r. do 38 000. Prawie połowa korporacji wielonarodowych i ponadnarodowych ma swoją siedzibę macierzystą w pięciu najbardziej gospodarczo rozwiniętych krajach, tj. USA, Japonii, Francji, Niemczech i Wielkiej Brytanii. Według niektórych szacunków, na całym świecie działało w 1993 r. około 40 tys. korporacji wielonarodowych i ponadnarodowych, które łącznie

ze swoimi 250 tys. filii i oddziałów miały obrót w wysokości 5,500 mld dol. (w 1995 r. już w wysokości około 7,000 mld dol.). Dla porównania, wartość światowego eksportu wynosiła w 1993 r. około 4,000 mld dol., a w 1995 r. – około 5,000 mld dol.<sup>4)</sup>

W grupie kilkudziesięciu tysięcy działających na całym świecie korporacji wielonarodowych i ponadnarodowych zaobserwować można koncentrację kapitału i produkcji. Sto największych korporacji (czyli zaledwie 0,4% ogółu przedsiębiorstw wielonarodowych) dysponowało w połowie lat 90. majątkiem w wysokości 3,500 mld dol., z czego 1,400 mld dol. stanowiły aktywa zagraniczne. W 1995 r. na 100 największych korporacji przypadała także jedna trzecia obrotów oraz jedna trzecia bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Wspomniana setka największych korporacji wielonarodowych zatrudniała na całym świecie w 1995 r. 5 mln pracowników, tj. 16 proc. ogółu pracowników zatrudnionych we wszystkich przedsiębiorstwach międzynarodowych<sup>5)</sup>.

Sama wielkość korporacji wielonarodowych i ponadnarodowych niewiele jeszcze mówi o zasięgu ich działalności na rynkach zagranicznych. Faktem bowiem jest, że przeciętna korporacja wielonarodowa produkowała w połowie lat 90. więcej niż dwie trzecie swoich wyrobów oraz zatrudniała ponad dwie trzecie ogólnej liczby swoich pracowników w kraju macierzystym. Pewna ich liczba uzyskiwała jednak większość dochodów z produkcji i sprzedaży swoich wyrobów na rynku międzynarodowym, podobnie zresztą jak niektóre największe korporacje posiadały więcej aktywów i zatrudnionych pracowników za granicą, aniżeli w kraju macierzystym (por. z tabelą 2).

Przeprowadzone w ramach UNCTAD (Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju) badania miały na celu określenie stopnia umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa. Ich efektem było opracowanie tzw. wskaźnika transnacionalizacji, który obejmuje przeciętny udział kapitału zagrani-

Tab. 2. Największe koncerny międzynarodowe (wg aktywów) w 1995 r.

Koncern	Branża	Udział aktywów zagranicznych (w proc.)	Udział sprzedaży zagranicznej (w proc.)	Udział zatrudnionych za granicą (w proc.)
Royal Dutch/Shell	Energia	67,8	73,3	77,9
Ford	Przem. motoryzacyjny	29,0	30,6	29,8
General Electric	Elektronika	30,4	24,4	32,4
Exxon	Energia	73,1	79,6	53,7
General Motors	Przem. motoryzacyjny	24,9	29,2	33,9
Volkswagen	Przem. motoryzacyjny	84,8	60,8	44,4
IBM	Komputery	51,9	62,7	50,1
Toyota	Przem. motoryzacyjny	30,5	45,1	23,0
Nestle	Żywność	86,9	98,2	97,0
Bayer	Przem. chemiczny	89,8	63,3	54,6
ABB	Energetyka	84,7	87,2	93,9
Nissan	Przem. motoryzacyjny	42,7	44,2	43,5
Elf Aquitaine	Energia	54,5	65,4	47,5
Mobil	Energia	61,8	65,9	52,2
Daimler-Benz	Przem. motoryzacyjny	39,2	63,2	22,2

cznego, udział w sprzedaży zagranicznej i udział zatrudnionych pracowników w zagranicznych filiach i oddziałach danej korporacji. Według tego wskaźnika, na pierwszym miejscu znalazła się w 1995 r. firma Nestle, a koncern Royal Dutch/Shell na miejscu 22. Ranking korporacji wielonarodowych i ponadnarodowych według tego wskaźnika nie uwzględnia wielkości firmy (tj. wartości jej aktywów krajowych i zagranicznych), lecz przyjmuje za podstawę stopień i zakres działalności gospodarczej na rynkach innych krajów poza krajem macierzystym. Wyniki tak przeprowadzonego rankingu najważniejszych pod względem zaangażowania się na rynku globalnym korporacji ponadnarodowych przedstawione zostały w tabeli 3.

**Tab. 3. Dziesięć najważniejszych korporacji ponadnarodowych (wg wskaźnika UNCTAD) w 1994 r.**

Pozycja	Firma	Kraj macierzysty	Branża
1	Nestle	Szwajcaria	Żywność
2	Holderbank	Szwajcaria	Materiały budowlane
3	Thomson Corp.	Kanada	Wydawnictwa
4	Electrolux	Szwecja	Elektronika
5	Asea Brown Boveri	Szwajcaria	Elektrotechnika
6	Solvay	Belgia	Chemia
7	Philips	Holandia	Elektronika
8	RTZ	Wielka Brytania	Górnictwo
9	Ciba-Geigy	Szwajcaria	Chemia
10	Michelin	Francja	Opony

Źródło: UNCTAD 1995, wg. „Globale Trends” 1998, s. 146.

Jest rzeczą interesującą, że żaden z największych pod względem wielkości kapitału na świecie dziesięciu koncernów nie został ujęty przez ekspertów UNCTAD na liście największych korporacji ponadnarodowych. Daleko jest więc jeszcze do przejęcia kontroli nad gospodarką światową przez największe korporacje, dla których głównym miejscem działalności gospodarczej pozostają nadal ich kraje macierzyste. Z drugiej strony, korporacje wielonarodowe i ponadnarodowe swoim zasięgiem obejmują już jedną czwartą światowej produkcji i działają prawie we wszystkich krajach świata. W podejmowaniu decyzji o inwestowaniu w tym czy innym kraju kierują się prawie wyłącznie przesłankami rynkowymi. Jeżeli koszty produkcji są w kraju macierzystym zbyt wysokie lub istnieją inne przeszkody w prowadzeniu działalności gospodarczej (wysokie podatki, restrykcyjne przepisy dotyczące ochrony środowiska naturalnego, płac minimalnych, itp.), to wówczas przenoszą działalność gospodarczą poza granice swojego kraju macierzystego. Natomiast rząd danego państwa może przeciwdziałać niepożądaną, z punktu widzenia interesów swoich obywateli, ucieczkę kapitału za granicę poprzez liberalizację przepisów i tworzenie różnorodnych zachęt dla inwestorów krajowych i zagranicznych lub nie ma innego wyjścia i często musi się pogodzić z nieprzewidywanym odpływem kapitału.

Dotychczasowa koncentracja zagranicznych inwestycji bezpośrednich w stosunkowo niewielkiej liczbie krajów posiadających dobrze rozwiniętą infrastrukturę, potencjał rynkowy, oraz dobre perspektywy rozwoju gospodarczego pozwala przypuszczać, że kierunki przepływów tych inwestycji nie ulegną w najbliższych latach radykalnej zmianie. Co najwyżej nasili się konkurencja w tej dziedzinie między krajami OECD i najdynamiczniej rozwijającymi się krajami azjatyckimi oraz środkowoeuropejskimi.

Przyszłe kierunki inwestowania przez firmy międzynarodowe uwarunkowane będą także procesem przenoszenia części działalności produkcyjnej z jednych krajów do drugich oraz dalszym rozwojem handlu wewnątrzzakładowego, tj. pomiędzy filiami i oddziałami danej korporacji ponadnarodowej. Amerykańskie korporacje ponadnarodowe w mniejszym stopniu niż korporacje z innych krajów generują część swoich zysków z tego handlu. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie firm amerykańskich mają raczej charakter inwestycji zastępujących handel, natomiast inwestycje firm japońskich i w nieco mniejszym stopniu firm niemieckich mają tendencję do tworzenia nowych możliwości do wymiany handlowej. Innymi słowy, fabryki

budowane za granicą przez ponadnarodowe firmy japońskie i niemieckie tworzą jednocześnie nowe „kanały” dla przepływów towarów, szczególnie dla importu różnych półproduktów i technologii z kraju będącego siedzibą macierzystą danej korporacji do jej filii i oddziałów zlokalizowanych w innych krajach.

Adam Gwiazda

#### PRZYPISY

- <sup>1)</sup> Por. P.N. DOREMUS at al, *The Myth of the Global Corporation*, Princeton 1998. Por. także J.H. DUNNING, *Multinational enterprises and the global economy*, Reading, Mass. 1992 oraz V. BHARAT-RAM, *The theory of the global firm*, Delhi-Oxford 1997.
- <sup>2)</sup> Por. L. EDEN i P. EVAN (red.), *Multinationals in the global political economy*, New York 1993. Por. także A.M. RUGMUAN, *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets*, New York 1981.
- <sup>3)</sup> Przykładowo w połowie 1997 r. około 70 proc. dochodów uzyskiwanych ze sprzedaży technologii w całej gospodarce światowej obejmowało płatności między firmami macierzystymi i ich zagranicznymi filiami. Por. *Mistrz świata Inc.*, „Nowe Życie Gospodarcze” 1998, nr 1, s. 38.
- <sup>4)</sup> Por. „Globale Trends” 1998, Frankfurt/M 1997, s. 142–144. Ibidem, s. 145. Por. P.J. BUCKLEY i J.L. Mucchielli (red.), *Multinational firms and international relocation*, London 1997.
- <sup>5)</sup> Por. D. ENCARNATION, *Rivals beyond trade*, Ithaca 1992, s. 24–25. Por. także E. LINCOLN, *Japan's unequal trade*, Washington D.C. 1990 i K. KOJIMA, *Direct foreign investment: a Japanese model of multinational business operations*, London 1978.