

ŁUKASZ FOJUTOWSKI

ODDZIAŁYWANIE KORPORACJI TRANSNARODOWYCH NA PRZEDSIĘBIORSTWA KRAJOWE – PRZYKŁAD PAŃSTW EUROPY ŚRODKOWEJ I WSCHODNIEJ

I. WPROWADZENIE

Międzynarodowa działalność korporacji budzi kontrowersje wśród badaczy już niemal od pół wieku. Początkowo postrzegane jako zagrożenie dla suwerenności gospodarek narodowych, z czasem zyskały miano katalizatorów wzrostu gospodarczego. Dzięki liberalizacji handlu międzynarodowego oraz postępowi technicznemu ich ekspansja w coraz to nowych krajach wciąż nabiera tempa, a silne zaplecze finansowe umożliwia im prowadzenie badań na niedostępną dla innych skalę, sprawiając, że podmioty te posiadają najbardziej zaawansowane cywilne technologie. Doświadczenie handlowe zdobywane na rynku globalnym, a także wypracowane metody zarządzania i organizacji międzynarodowej produkcji często o wiele lat wyprzedzają rozwiązania stosowane w krajowych przedsiębiorstwach.

Wejście korporacji transnarodowej do kraju goszczącego powoduje wystąpienie szeregu efektów ekonomicznych i społecznych. Zagadnienie to ma wiele aspektów, ale jednym z najbardziej istotnych jest wpływ korporacji na krajowe przedsiębiorstwa. Z jednej strony, pojawienie się na rynku silnego konkurenta stwarza zagrożenie dla rodzimych firm, ale z kolei wiedza, jaką on posiada, może przyczynić się do wzrostu konkurencyjności tych przedsiębiorstw. W tym kontekście wiedza jest rozumiana szeroko, jako ogół informacji oraz umiejętności o charakterze technicznym lub rynkowym, wzorców zachowań gospodarczych, modeli biznesowych itd. Problem oddziaływania korporacji był rozważany przez wielu autorów, choć jeszcze nie wykształtowała się spójna teoria na ten temat. Celem niniejszego artykułu jest określenie, na podstawie opublikowanych wyników badań, jaki wpływ na krajowe firmy miało wejście korporacji do krajów Europy Środkowej i Wschodniej oraz określenie przyczyn takiego stanu. W dalszej części opracowania zostały uporządkowane teoretyczne rozważania na ten temat oraz wnioski z badań przeprowadzonych w latach 1997-2005 w Polsce, Czechach, Słowacji, Estonii, na Ukrainie, Litwie i Łotwie.

II. WPŁYW KORPORACJI NA KRAJOWE FIRMY W ŚWIELE TEORII

Literatura przedmiotu wskazuje, że ekspansja korporacji transnarodowych wywiera wpływ na podmioty gospodarcze w krajach goszczących w dwojaki sposób: poprzez powiązania o charakterze rynkowym lub efekty zewnętrzne działalności tych przedsiębiorstw zagranicznych.

Korzyści dla krajowych przedsiębiorców, jakie może ze sobą nieść obecność korporacji na danym rynku, są powszechnie identyfikowane z tworzeniem się powiązań między firmami (ang. *linkages*), które przyjmują najczęściej formę umów kupna-sprzedaży zawieranych przez korporacje z przedsiębiorstwami w kraju goszczącym. Wyróżnia się przy tym powiązania wsteczne (*backward linkages*) oraz w przód (*forward linkages*). Pierwszy rodzaj dotyczy współpracy z dostawcami surowców, materiałów i komponentów do produkcji lub też maszyn i urządzeń, bądź specyficznych usług produkcyjnych¹. Z kolei drugi jest związany z kooperacją z odbiorcami produktów filii.

O ile korporacje nie są zainteresowane przekazywaniem wiedzy swoim konkurentom w sektorze², o tyle wsparcie dostawców wiąże się z określonymi korzyściami. Podwyższa się w ten sposób jakość i terminowość dostaw, a wzrost efektywności pozwala na obniżenie cen. Dlatego filie zagraniczne niejednokrotnie pomagają znaleźć dostawcom rynki zbytu, aby mogły zwiększyć efekt skali i zaoferować swoje produkty taniej. S. Lall wskazuje, że korporacje mogą przyczynić się do zwiększenia produktywności kooperantów poprzez wsparcie techniczne, pomoc w uruchomieniu produkcji oraz wdrażaniu innowacji, dostarczenie lub zakup surowców i materiałów, szkolenia pracowników w zakresie organizacji i zarządzania, przekazywanie bezpłatnie technologii, udzielanie licencji itd.³ Równie ważne są korzyści pośrednie, jakie przynosi możliwość obserwacji działania międzynarodowej firmy, kumulowanie umiejętności w zakresie zarządzania oraz zbieranie informacji na temat obcych rynków⁴.

Co do powiązań z klientami, to możliwy jest transfer wiedzy w formie pomocy przy dalszej dystrybucji towarów, szkolenia pracowników wykorzystujących produkty, przekazywanie informacji technicznych związanych z ich utrzyma-

¹ Powiązaniom wstecznym, tworzoną przez korporacje międzynarodowe, przypisuje się istotną rolę w restrukturyzacji oraz włączeniu do światowej sieci produkcyjnej firm z krajów rozwijających się, dlatego zagadnieniu temu ONZ poświęciło w 2001 swój roczny raport z inwestycji na świecie: *World Investment Report 2001. Promoting Linkages*, United Nations, Geneva-New York 2001.

² Sektor jest rozumiany tutaj jako „część przemysłu grupująca przedsiębiorstwa produkujące wyroby o podobnym przeznaczeniu i sprzedająca je na tym samym geograficznie rynku”, za: M. E. Porter, *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, PWE, Warszawa 2000, s. 23.

³ S. Lall, *Vertical Inter-Firm Linkages in LDCs: An Empirical Study*, „Oxford Bulletin of Economics and Statistics” 42, 1980, nr 3, s. 203-226.

⁴ Zakres i znaczenie tego typu powiązań jest zależne od wielu czynników: rodzaju sektora, stopnia rozwoju krajowych dostawców oraz strategii korporacji. Badania wskazują, że najlichniesze powiązania występują w przemyśle chemicznym, papierniczym, elektromaszynowym, elektronicznym, motoryzacyjnym oraz w poligrafii. Odwrotnie jest w branży spożywczej, przemysle drzewnym oraz przy produkcji szkła i ceramiki, gdzie zauważa się niewiele powiązań. Korporacje wchodzące do krajów rozwijających się, które są nastawione na zaspokojenie potrzeb lokalnego rynku, częściej nawiązują współpracę z lokalnymi dostawcami niż te zorientowane na eksport. Prawdopodobnie dzieje się tak, gdyż te ostatnie mają wyższe wymagania związane z jakością, ceną i warunkami dostaw, którym lokalni dostawcy nie są w stanie sprostać. Dodatkowo filie działające w ramach międzynarodowego łańcucha produkcyjnego są bardziej uzależnione od centrali, która niejednokrotnie wybiera zagranicznego dostawcę.

niem i naprawą itd. Badania w tej dziedzinie są jednak skromne i trudno jest określić istotność tego typu powiązań⁵. Wiadomo natomiast, że są one charakterystyczne dla sektorów, w których producenci dostarczają swoje wyroby lub usługi w ściśle określony sposób. Dotyczy to głównie rozpoznawalnych i cenionych marek wśród sieci restauracji, w przemyśle petrochemicznym i motoryzacyjnym. Powiązania w przód kształtują się również tam, gdzie produkt wysokiej technologii jest sprzedawany innemu przedsiębiorstwu, a umowa przewiduje szkolenia pracowników, stałe utrzymywanie sprawności wyrobu przez dostawcę, okresowe uaktualnienia oprogramowania itp.

W odróżnieniu od powiązań o charakterze rynkowym, efekty zewnętrzne działalności korporacji dotyczą firm krajowych, które nie współpracują z korporacją, ani w żaden sposób nie są od niej zależne. Wyróżnia się wśród nich trzy podstawowe rodzaje: efekt demonstracji, konkurencji i przepływu pracowników⁶.

Efekt demonstracji umożliwia lokalnym przedsiębiorcom naśladowanie korporacji w różnych obszarach działalności. Może dotyczyć wiedzy o rynku – jakie produkty są poszukiwane przez konsumentów, jakie są ich gusty, kiedy najlepiej wprowadzić produkt na rynek, lub też może być związane z technicznymi parametrami – wtedy informacje uzyskuje się poprzez badania nad produktem konkurencji, co umożliwia jego imitację. Firmy lokalne mogą również kopiować strategię korporacji wykorzystując je na własnym rynku lub też wchodząc na nieznane sobie dotychczas rynki zagraniczne⁷.

Efekt konkurencji ma dwojaki wpływ na lokalne przedsiębiorstwa. Jego aspekt pozytywny polega na pobudzaniu efektywności rodzimych firm, które muszą zmierzyć się z silniejszym od siebie konkurentem. Owocuje to najczęściej restrukturyzacją firm, dywersyfikacją ich produkcji, poszukiwaniem nowych rynków zbytu oraz wdrożeniem nowych metod zarządzania. Niemniej jednak bardziej znaczący jest efekt negatywny, który częściej obserwuje się przy ekspansji korporacji. Firmy krajowe nie posiadają wystarczającego potencjału, aby zmierzyć się z konkurencją ze strony firm zagranicznych, co często prowadzi do utraty przez nie udziałów w rynku. Zmniejszenie popytu na ich wyroby skutkuje ograniczeniem produkcji i zmniejszeniem efektu skali, co pociąga za sobą na ogół wzrost kosztów wytwarzania. Po pewnym czasie firma musi zwiększyć ceny, co przy dużej elastyczności popytu może spowodować dalszy spadek zainteresowania wyrobami krajowymi. Ostatecznie dochodzi do

⁵ Trudności w pomiarze tego zjawiska nie przesądzają jednak, że ma ono niewielkie znaczenie. Niektórzy autorzy sugerują nawet, iż może się okazać, że odgrywają one większą rolę w transferze wiedzy do krajowych firm niż powiązania wsteczne, szczególnie w krajach rozwijających się; m.in. zob. A. Rodriguez-Clare, *Multinationals, Linkages and Economic Development*, „American Economic Review”, t. 86, 1996, nr 4, s. 852-873.

⁶ Zob. również M. Blomström, A. Kokko, *Multinational Corporations and Spillovers*, „Journal of Economic Surveys”, t. 12, 1998, nr 2, s. 10 i 13-19.

⁷ O ile analizowanie posunięć strategicznych korporacji na rynku wymaga wiedzy i otwartości pracowników krajowych firm, o tyle imitowanie produktu jest już związane ze znacznymi kosztami. Dodatkowo efekt imitacji nie występuje w wielu branżach, m.in. w tych opierających się na nieskomplikowanych technologiach, gdzie dominuje konkurencja cenowa, a także w przemysłach wysokiej technologii, gdzie produkcja wymaga skomplikowanych i kosztownych zasobów. Dlatego też znaczenie tego efektu bywa w wielu krajach uznawane za marginalne. Zob. B. Smarzyńska, *The Composition of Foreign Direct Investment and Protection of Intellectual Property Rights: Evidence from Transition Economies*, „World Bank Policy Research Working”, Paper no. WPS2786, Washington 2002, s. 1.

upadku części firm krajowych, jeśli nie zdążą one w porę przeprowadzić restrukturyzacji i stawić oporu wzmożonej konkurencji.

Istotą ostatniego z wymienionych efektów jest przepływ pracowników korporacji do lokalnych firm. Aby zapewnić efektywne funkcjonowanie organizacji, firmy międzynarodowe w o wiele większym zakresie prowadzą szkolenia swoich pracowników niż zwykle robią to przedsiębiorstwa krajowe. Pracownicy ci po pewnym czasie, z różnych przyczyn, zmieniają pracę i mogą być zatrudniani przez lokalnych pracodawców – wtedy wiedza, jaką dysponuje pracownik, jest wykorzystywana przez jego nową firmę⁸. Problem w tym, że korporacje płacą na ogół wyższe pensje niż ich lokalni konkurenci, a na dodatek zapewniają im liczne udogodnienia, takie jak prywatne porady zdrowotne, samochody i mieszkania służbowe, ubezpieczenia emerytalne itd. Jeżeli członek wysoko wykwalifikowanego personelu korporacji odchodzi z niej, to na ogół trafia do innej korporacji, która jest mu w stanie zapewnić podobne warunki zatrudnienia. Transfer wiedzy dokonuje się również w mniej oficjalny sposób – poprzez kontakty pracowników różnych firm, wymianę ich spostrzeżeń, wspólne rozwiązywanie problemów lub po prostu rozmowy w czasie spotkań towarzyskich.

III. WYNIKI BADAŃ EMPIRYCZNYCH

Badania przeprowadzone w krajach Europy Środkowej i Wschodniej nie wskazują jednoznacznie, jakie było oddziaływanie korporacji na lokalne przedsiębiorstwa. Analizując wpływ korporacji w Polsce, zarówno w sektorach wytwarzających dobra finalne, jak i półprodukty, C. Altomonte i L. Resmini zauważyli, że wczesne wejścia inwestorów zagranicznych na rynek polski spowodowały zachwianie równowagi w sektorach oraz zapoczątkowały długi i kosztowny proces restrukturyzacji firm krajowych wzdłuż całego łańcucha produkcyjnego⁹. W toku tych przemian wiele długotrwałych powiązań pomiędzy krajowymi przedsiębiorstwami zostało zerwanych, a przecież to właśnie ich istnienie warunkuje sprawny przepływ wiedzy w ramach sektora. Tworzenie nowych, stabilnych powiązań w takim zakresie na ogół dopiero się odbywa, gdyż jest to proces wymagający dłuższego czasu. Duża część inwestycji zagranicznych miała formę fuzji lub przejęć, a zatem inwestorzy nie musieli tworzyć od podstaw sieci dostawców i odbiorców, a jedynie przebudowali już istniejącą. W tym przypadku autorzy zaobserwowali wystąpienie pozytywnych efektów dyfuzji, podobnie jak w przypadku inwestycji typu *greenfield*, które były zlokalizowane w większych ośrodkach przemysłowych, gdzie stworzenie sieci lokalnych dostawców nie nastroczało trudności. Korporacje pełniły w takiej sytuacji rolę inkubatora sieci firm, w ramach której mogła odbywać się dystrybucja wie-

⁸ Występowanie tego efektu jest niejednokrotnie poddawane pod wątpliwość przez różnych autorów prowadzących badania w krajach słabiej rozwiniętych. Rzeczywiście często ujawnia się on dopiero w kilka lat po wejściu korporacji do danego kraju, gdyż w początkowym okresie zdarza się, że filia zatrudnia jedynie specjalistów z centrali lub innych oddziałów. Z czasem jednak udział pracowników lokalnych systematycznie się zwiększa. Więcej na ten temat zob.: A. Fosfuri, M. Motta, T. Ronde, *Foreign Direct Investments and Spillovers through Workers' Mobility*, Department of Economics – Universitat Pompeu Fabra, Barcelona 1998, s. 1-2, 23.

⁹ C. Altomonte, L. Resmini, *Multinational Corporations as Catalyst for Industrial Development: The Case of Poland*, Davidson Institute Working Paper No. 368, University of Michigan, Michigan 2001, s. 18-19.

dzy. Jest to niezwykle istotne, gdyż umożliwiało wystąpienie efektu wtórnego, tzn. przekazania umiejętności kolejnym przedsiębiorstwom krajowym w górę lub w dół łańcucha produkcji. Na sprzyjającą wystąpieniu pozytywnych efektów rolę koncentracji krajowych dostawców wskazuje C. Jensen w końcowych wnioskach z badań przeprowadzonych wśród producentów żywności w Polsce. Jej zdaniem, znacznie zwiększała ona prawdopodobieństwo transferu wiedzy pomiędzy przedsiębiorstwami oraz ułatwiała kontakty handlowe¹⁰. Innymi czynnikami, jakie według autorki miały istotny wpływ na tworzenie się powiązań i wystąpienie pozytywnych efektów, były koszty importu materiałów i komponentów z innych filii zagranicznych, wielkość luki technologicznej, motyw podjęcia działalności przez korporację oraz doświadczenie, jakie posiada ona w funkcjonowaniu w danym kraju goszczącym. Oczywiście zakres tych efektów zależał też od rodzaju działalności, specyfiki sektora, zapotrzebowania filii na materiały i produkty od zewnętrznych dostawców itd.

B. Kaminski z kolei zwraca uwagę na dwoisty charakter oddziaływania zagranicznych firm na polskich dostawców. Z jednej strony miało ono charakter bezpośredni, związany z dużymi kontraktami na dostawy półproduktów nie tylko do filii w Polsce, ale także do innych zagranicznych oddziałów korporacji, a więc nastąpiło włączenie ich do międzynarodowej sieci produkcyjnej. Z drugiej strony, konsekwencje pośrednie wynikały z faktu, że technologie produkcji przekazane im przez korporacje oraz własne doświadczenie zdobyte poprzez produkcję komponentów oraz ich samodzielne udoskonalanie dało krajowym firmom niezbędne umiejętności techniczne, natomiast obserwacja działań korporacji oraz współpraca z nimi pozwoliła zgromadzić doświadczenie rynkowe, które sumując się zapewniły tym firmom konkurencyjność, umożliwiającą samodzielne zaistnienie na rynku zagranicznym. Oczywiście dotyczyło to części firm, które pomimo luki konkurencyjnej były w stanie uczyć się od korporacji. B. Kaminski zauważył także pozytywny efekt intensyfikacji konkurencji w ramach sektora po wejściu do niego korporacji transnarodowej. Chcąc zachować swoje udziały w rynku, krajowi przedsiębiorcy byli niejako zmuszeni do przedstawienia się na wytwarzanie produktów bardziej zaawansowanych i złożonych, wymagających wysoko wykwalifikowanej siły roboczej oraz relatywnie wysokich nakładów kapitałowych w celu sprostania konkurentom w sektorze. Jednocześnie wzrost jakości produkcji oraz zdobyte doświadczenia umożliwiły im rozwój poprzez eksport, pomimo kurczącego się udziału w lokalnym rynku. Niemniej jednak duża grupa przedsiębiorstw nie była w stanie sprostać konkurencji ze strony korporacji i została wyparta z rynku, przejęta lub zepchnięta do słabo opłacalnych nisz¹¹. Firmy te były na tyle liczne, że K. Żukowska-Gagelmann i J. Konings uważają, iż efekt netto oddziaływania dużego konkurenta zagranicznego na firmy krajowe był zdecydowanie negatywny¹². Do podobnych

¹⁰ C. Jensen, *Multinationals and backward linkages in Polish agro-food production systems*, Paper of Annual Conference of The European Association for Research in Industrial Economics, Helsinki 2003, s. 20-22.

¹¹ B. Kaminski, B. Smarzyńska, *Integration into Global Production and Distribution Networks through FDI: the Case of Poland*, „Post-Communist Economies” t. 13, 2001, nr 3, s. 265-288.

¹² K. Żukowska-Gagelmann badała wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na produktywność polskich przedsiębiorstw. Na podstawie zebranych danych doszła do wniosku, że obecność korporacji negatywnie wpływa na najbardziej produktywne firmy krajowe w sektorach charakteryzujących się wysoką konkurencją. Z kolei pozytywny efekt można zauważyć jedynie w przypadku najsłabszych firm z sektorów o niskiej konkurencji. Podobnie J. Konings, badając przedsiębiorstwa krajowe w Polsce, Bułgarii i Rumunii stwierdził, że

wniosków doszła E. Torlak prowadząc badania w pięciu krajach, m.in. w Polsce i w Czechach, stwierdzając (z wyjątkiem Czech) brak pozytywnych efektów wywieranych na firmy z tego samego sektora. Prawdopodobnie mogły one w pewnym stopniu korzystać z wiedzy korporacji, ale zanim zdążyły to zrobić, były często wypierane z rynku lub przejmowane przez korporacje. Pomimo śladów dyfuzji wiedzy, oddziaływanie korporacji okazało się zatem niekorzystne¹³.

Interesujące wyniki uzyskała grupa badawcza pod przewodnictwem M. Goryni, która przeprowadziła w Polsce badanie ankietowe wśród przedsiębiorców z trzech wybranych branż w trzech województwach. Większość z nich potwierdziła negatywne oddziaływanie zagranicznych inwestorów przejawiające się ograniczeniem dostępu do rynku polskiego dla rodzimych firm, ale także podkreśliła ich przyczynianie się do wzrostu bezrobocia w Polsce. Spostrzeżenie to prawdopodobnie było związane z przejmowaniem na stosunkowo szeroką skalę przedsiębiorstw państwowych przez zagranicznych inwestorów i procesem ich restrukturyzacji. Wśród pozytywnych efektów funkcjonowania korporacji zagranicznych przedsiębiorcy wymieniali przede wszystkim uzyskanie dostępu do nowych technologii, wzrost jakości i wydajności działania (wymuszony niejako wzrostem konkurencji na rynku), poprawę kwalifikacji kadry kierowniczej oraz zwiększenie innowacyjności wyrobów. Wyniki badań wskazały także na poprawę dostępu do źródeł zaopatrzenia dla krajowych firm, a także wzrost popytu na produkowane przez nie półprodukty. Reasumując, pomimo niekorzystnego zjawiska kurczenia się lub stagnacji udziałów w rynku krajowych przedsiębiorstw, oddziaływanie zagranicznych inwestorów było w Polsce w dużej mierze pozytywne. Na podstawie opinii ankietowanych można dostrzec występowanie korzyści wynikających zarówno z powiązań wstecznych, jak i efektów zewnętrznych.

Y. Kinoshita dowodzi na podstawie Czech, że pozytywne efekty zewnętrzne nie zachodzą w krajach, w których luka technologiczna jest duża. Równocześnie podkreśla znaczenie badań przedsiębiorstwa nad produkcją i rozwojem dla efektywnego przepływu wiedzy oraz umiejętności, gdyż wystąpi on jedynie w sektorach prowadzących intensywne badania, co potwierdzają obserwacje czeskich przedsiębiorstw. Działalność badawcza krajowych przedsiębiorstw nie tylko przekłada się w bezpośredni sposób na kumulowanie wiedzy i tworzenie własnych patentów. Bardzo istotny jest efekt pośredni, przejawiający się w zwiększeniu zdolności absorpcyjnej, która warunkuje możliwość imitacji produktów konkurencji, skorzystania z wiedzy wysoko wykwalifikowanych pracowników, którzy odeszli z korporacji oraz wykorzystanie dyfuzji wiedzy z połączeń między firmami¹⁴. Interesującym spostrzeżeniem Kinoshity jest

negatywny efekt konkurencji zdominował korzyści m.in. z przepływu technologii. Stało się tak głównie ze względu na dużą lukę konkurencyjną dzielącą firmy krajowe od ich zagranicznych konkurentów. W efekcie można zaobserwować upadek wielu przedsiębiorstw krajowych i restrukturyzację sektora. Autor przewiduje, że wraz ze wzrostem konkurencyjności gospodarek badanych krajów pozytywne efekty związane z obecnością korporacji będą nabierać coraz większego znaczenia. Szerzej na temat tych badań patrz: K. Zukowska-Gagelmann, *Productivity Spillovers From Foreign Direct Investment in Poland*, „Economic Systems” 2000, nr 24(3) oraz J. Konings, *The effects of foreign direct investment on domestic firms*, „Economics of Transition”, t. 9, 2001, nr 3.

¹³ E. Torlak, *Foreign Direct Investment, Technology Transfer, and Productivity Growth in Transition Countries: Empirical Evidence from Panel Data*, Center for Globalization and Europeanization of the Economy, Göttingen 2004, s. 17-19.

¹⁴ W literaturze podkreślana jest rola badań, które, nawet jeśli są zbyt ograniczone, aby zaowocować nowymi technologiami, to pobudzają „zdolność uczenia się”. Zwiększanie zdolności absorpcyjnej przez przedsiębiorstwa

fakt, iż efekty dyfuzji są bardziej prawdopodobne w sektorach charakteryzujących się konkurencją oligopolistyczną – sektory o rozproszonej konkurencji nie wykazują istotnych efektów tego typu pomimo silnej obecności inwestorów zagranicznych¹⁵. Przedsiębiorstwa, których zdolność absorpcyjna była niewielka, doświadczyły negatywnych efektów rywalizacji z korporacjami, co często kończyło się ich upadkiem. Stwierdzenie to znalazło także potwierdzenie w badaniach prowadzonych w Czechach przez S. Djankova, a następnie M. Jarolima¹⁶.

Badania ankietowe przeprowadzone w Czechach i na Łotwie, mające na celu określenie nastrojów oraz zebranie spostrzeżeń krajowych firm w stosunku do korporacji pokazały, że rodzime przedsiębiorstwa współpracujące z filiami zagranicznych inwestorów radziły sobie lepiej niż ich konkurenci na lokalnym rynku¹⁷. Wynika to po części z faktu, iż starając się o umowy na dostawy przeprowadzili restrukturyzację, unowocześnili park maszynowy, poprawili efektywność produkcji i jakość wyrobów. Znaczny wpływ na początku współpracy miał też audyt techniczny i wsparcie ze strony korporacji, a także wymagania odnośnie do zdobycia certyfikatów jakości ISO. Co siódmy dostawca w Czechach i co trzeci na Łotwie przyznał, że ich zagraniczni klienci pomagali im w różnych formach w zakresie technologii lub wspierali finansowo. Ta ostatnia pomoc była związana z tym, że lokalne firmy, nawet jeśli spełniały wszystkie wymagania techniczne, nie były w stanie nawiązać współpracy, gdyż banki nie chciały im udzielić kredytów na surowce i materiały. Dlatego też często filie wypłacały zaliczki lub w całości płaciły z góry, a poza tym przekazywały surowce do produkcji, maszyny lub całe linie technologiczne, szkoliły personel, pomagały w znalezieniu zbytu na produkty, tworzeniu planów finansowych oraz strategii itd. Inne formy obejmowały współudział specjalistów korporacji w kontroli jakości lub organizacji i zarządzaniu produkcją, pomoc przy uzyskaniu licencji na nowe technologie albo bezpłatne ich przekazanie oraz wsparcie przy ich wdrażaniu. Jednak w zdecydowanej większości przypadków transfer dotyczył wiedzy ogólnej na temat sposobów zarządzania, pozyskiwania środków, wdrażania nowych rozwiązań technicznych itp., a nie konkretnych technologii lub nowych zdobyczy techniki. Tego typu wiedzę lokalne przedsiębiorstwa były już zmuszone samodzielnie kumulować. Wszystko to nie zmienia jednak faktu, że dla przedsiębiorstw konkurujących z korporacją jej obecność oznaczała walkę o utrzymanie udziałów w rynku oraz konieczność zwiększenia efektywności, nawet za cenę bolesnej restrukturyzacji.

Podobnie badania K. Smarzyńskiej na Litwie wskazały na występowanie pozytywnych dla dostawców efektów zewnętrznych działalności korporacji

z kraju przyjmującego pozwala na intensyfikację dyfuzji technologii pochodzącej od filii przedsiębiorstw zagranicznych. Więcej na ten temat: W. Cohen, D. Levinthal, *Innovation and Learning: The Two Faces of R&D*, „Economic Journal” 1989, s. 569-596; E. R. Caves, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge 1996; J. Y. Wang, M. Blomström, *Foreign Investment and Technology Transfer: A Simple Model*, „European Economic Review”, t. 36, 1992, s. 137-155.

¹⁵ Y. Kinoshita, *R&D and Technology Spillovers via FDI: Innovation and Absorptive Capacity*, Davidson Institute Working Paper no. 349, University of Michigan, Michigan 2000, s. 19-20.

¹⁶ Zob. szerzej: M. Jarolim, *Foreign Direct Investment and Productivity of Czech Manufacturing Firms*, PhD thesis, CERGE-EI 2001; S. Djankov, B. Hoekman, *Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises*, „World Bank Economic Review” 2000, nr 14(1), s. 49-64.

¹⁷ B. K. Smarzyńska, M. Spatareanu, *Disentangling FDI Spillover Effects: What Do Firm Perceptions Tell Us?*, w: *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, red. T. Moran, E. Graham, M. Blomström, Institute for International Economics, Washington 2005, s. 50-70.

transnarodowych, takich jak dyfuzja wiedzy i umiejętności menedżerskich¹⁸. Jednak na podstawie tych wyników nie można dowieść istnienia istotnego pozytywnego wpływu zagranicznych inwestorów na firmy krajowe w tym samym sektorze. Innymi słowy – pozyskanie wiedzy, rozwinięcie własnych zdolności marketingowych oraz wzrost produktywności w przedsiębiorstwach było rezultatem kontaktów rodzimych firm z międzynarodowymi klientami, a nie – jak sądzono – wzrostu konkurencji w sektorze po wejściu silnego przedsiębiorstwa zagranicznego. Pozytywna korelacja produktywności dostawców krajowych i obecności korporacji w niższych ogniwach łańcucha produkcyjnego powinna być jednak traktowana z ostrożnością, gdyż może wynikać nie tyle z przepływu wiedzy oraz kumulowania zdolności do przetrwania i rozwoju na rynku, co z ostrej konkurencji między dostawcami. Zjawisko to można wytłumaczyć w ten sposób, że korporacje międzynarodowe wchodzące na nowy rynek niejednokrotnie powodowały wyparcie z niego firm lokalnych, które były mniej efektywne i nie wytrzymały presji konkurencji. Było to po części spowodowane faktem, iż te pierwsze często stosowały technologie charakteryzujące się mniejszym zużyciem materiałów i półproduktów niż te wykorzystywane przez krajowych konkurentów. Co więcej, część zaopatrzenia była sprowadzana przez korporacje z innych filii zagranicznych. Te dwa zjawiska w sumie znacznie zmniejszały popyt na krajowe półprodukty, zaostrzały konkurencję między dostawcami i powodowały wypadnięcie z rynku firm mniej efektywnych, co wpłynęło na wzrost współczynnika produktywności w tej branży. Innym ciekawym wnioskiem z badań jest to, że pozytywne efekty dyfuzji nie ograniczały się do firm z regionu, w którym funkcjonowała filia korporacji, co sugeruje, że powiązania miały charakter ogólnokrajowy. Zakres tych efektów był zdecydowanie większy, jeśli dostawcy byli zorientowani na zaopatrywanie rynku krajowego, niż w przypadku, gdy koncentrowali się na eksporcie.

Efekt demonstracji został potwierdzony empirycznie przez K. Meyera i E. Sinani w toku badań nad przedsiębiorstwami w Estonii¹⁹. Według nich transfer wiedzy i umiejętności zależał od koncentracji firm, ich wielkości, orientacji proeksportowej oraz struktury własności, przy czym przedsiębiorstwa państwowe oraz z udziałem kapitału zagranicznego korzystały z pozytywnych efektów zewnętrznych, a z kolei prywatne krajowe odczuły negatywny wpływ silnej konkurencji. Być może stało się tak, ponieważ te ostatnie były na ogół mniejsze, słabsze finansowo, posiadały niewielkie zdolności absorpcyjne i cierpiały na systematyczny odpływ wykształconego personelu do firm zagranicznych. Co ciekawe, autorzy stwierdzili, jako nieliczni, że wyłączając małe prywatne firmy, na pozostałe działał pozytywny efekt konkurencji. Sprawiała ona, że w większości przypadków firmy wykorzystywały efektywniej istniejące technologie lub poszukiwały nowych, aby zachować swój udział w rynku. Z kolei P. Vahter, prowadzący badania dla banku centralnego w Estonii, doszedł do wniosku, że w zasadzie oddziaływanie korporacji było znikome dla firm krajowych prowadzących intensywne badania nad produktami lub zorientowanych

¹⁸ Zob. B. K. Smarzyńska, *Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages*, World Bank Policy Research Working Paper nr 2923, Washington 2002, s. 3-4 i 16-17.

¹⁹ K. Meyer, E. Sinani, *Identifying Spillovers of Technology Transfer from FDI: The case of Estonia*, Centre for East European Studies, Copenhagen Business School, Copenhagen 2002, s. 2, 22-23.

na eksport, ale nieco większe dla tych mniej konkurencyjnych, koncentrujących się jedynie na rynku lokalnym. Efekt ten być może był spowodowany tym, że zagraniczne inwestycje w Estonii w analizowanym przez Vahtera okresie skupiały się w sektorach dojrzałych i były nastawione głównie na wykorzystanie taniej siły roboczej²⁰.

Wcześniejsze rozważania potwierdzają wnioski J. Mencingera, który nie doszukał się niepodważalnych dowodów wystąpienia pozytywnych efektów działalności korporacji, badając osiem krajów przechodzących transformację społeczno-gospodarczą, w tym Polskę, Słowację, Czechy, Estonię, Litwę i Łotwę²¹. Według niego przedsiębiorstwa krajów Europy Środkowej i Wschodniej nie były w stanie w pełni wykorzystać efektów zewnętrznych, jakie dawały powiązania z korporacjami wyposażonymi w najnowocześniejsze wśród cywilnych technologie. Ze względu na lukę technologiczną, niewielki zakres działalności oraz brak funduszy zdecydowana większość firm krajowych nie mogła imitować sposobu działania oraz produkcji zagranicznych konkurentów. Zawiązywanie aliansów w tym celu autor ocenił jako mało prawdopodobne, gdyż firmy krajowe były, za wyjątkiem Polski, generalnie małe i słabe, a w części przypadków pojedyncza firma reprezentowała cały sektor. W obrębie sektora dominoowało zjawisko wypierania lokalnych firm przez korporacje, ale też dokonywała się restrukturyzacja przemysłu, objawiająca się m.in. odchodzeniem krajowych firm od produktów schyłkowych oraz przestawieniem się na produkcję eksportową, co było efektem wzmożonej konkurencji oraz kurczących się udziałów w rynku krajowych producentów. Nie udało się znaleźć argumentów za występowaniem dyfuzji wiedzy poprzez powiązania między firmami, ale mogło to być nie tyle efektem ich braku, co relatywnie krótkim czasem funkcjonowania inwestycji zagranicznych w badanych krajach goszczących. Być może był on niewystarczający, aby lokalne firmy mogły nauczyć się wykorzystywać obecność korporacji. Sytuacja ta mogła także wynikać z faktu, że w dużej części inwestycje te były skoncentrowane w handlu oraz usługach finansowych, co nie sprzyjało powstawaniu efektu dyfuzji.

Analizy wpływu korporacji transnarodowych na przedsiębiorstwa m.in. w Polsce, Czechach, Estonii i na Słowacji dokonał J. Damijan, stwierdzając na jej podstawie, iż korzyści z ich obecności na rynku odczuły jedynie firmy krajowe o dużej zdolności absorpcyjnej powiązane z nimi pionowo²². Firmy lokalne z tego samego sektora wykorzystywały możliwości związane z efektem demonstracji, ale negatywny wpływ konkurencji był o wiele większy, co było związane w dużej mierze z luką konkurencyjną dzielącą przedsiębiorstwa krajowe i korporacje.

Również badania na Ukrainie pokazały, że korporacje transnarodowe oddziaływały pozytywnie głównie na duże przedsiębiorstwa o znacznej zdolności absorpcyjnej, skoncentrowane na ogół w regionach silnie zurbanizowanych²³.

²⁰ P. Vahter, *Which Firms Benefit More from the 'Own-Firm' and Spillover Effects on Inward Foreign Direct Investment*, Bank of Estonia – University of Tartu, Tartu 2005, s. 11-12.

²¹ Zob. J. Mencinger, *Does Foreign Direct Investment Always Enhance Economic Growth?*, „Kykkos”, t. 56, 2003, s. 491-508.

²² J. Damijan, B. Majcen, M. Rojec, M. Knell, *The Role of FDI, R&D Accumulation and Trade in Transferring Technology to Transition Countries: Evidence from Firm Panel Data for Eight Transition Countries*, Institute for Economic Research, Ljubljana 2001, s. 19.

²³ S. Lutz, O. Talavera, S.-M. Park, *The Effects of Regional and Industry-Wide FDI Spillovers on Export of Ukrainian Firms*, Discussion Paper nr 03-54, Centre for European Economic Research, Mannheim 2003, s. 17.

Co więcej, producenci dóbr trwałych w większym stopniu korzystali z pozytywnych efektów niż firmy w pozostałych sektorach; być może dlatego, że taka działalność wymagała nawiązania większej ilości powiązań.

IV. PRZYCZYNY ZRÓŻNICOWANEGO ODDZIAŁYWANIA KORPORACJI

Wyniki badań empirycznych nie pozwalają na jednoznaczne stwierdzenie, jaki wpływ na przedsiębiorstwa miało wejście korporacji transnarodowych do krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Generalnie, ich obecność korzystnie oddziaływała na dostawców poprzez sieć powiązań wstecznych, co potwierdziły obserwacje w wielu państwach. Dzięki kooperacji z klientami zagranicznymi firmy krajowe uzyskiwały dostęp do technologii, informacji rynkowych, korzystały ze szkoleń oraz pomocy finansowej, a niekiedy podpisywały również kontrakty na dostawy dla całej sieci korporacyjnej. Umożliwiło im to poprawę konkurencyjności i stworzyło perspektywy do dalszego rozwoju. Co do powiązań w przód, to ze względu na trudności z pomiarem wielu autorów w ogóle pominęło je w swoich analizach; dlatego też ich rola jest trudna do określenia²⁴.

W przypadku wpływu na przedsiębiorstwa w tym samym sektorze, można postawić tezę, że przy bardzo dużej luce technologicznej efekty pozytywne nie występują i dopiero w miarę jej zamykania przedsiębiorstwo zbliża się do pewnego punktu krytycznego. Po jego przekroczeniu zdolność absorpcyjna pozwala na intensywne gromadzenie szeroko pojętej wiedzy technicznej i rynkowej, który to proces wraz z dalszym domykaniem luki systematycznie traci na impecie. W końcu dochodzi do fazy zbliżenia się poziomów korporacji i firmy krajowej, gdzie transfer dotyczy w zasadzie jedynie najnowocześniejszych technologii i rozwiązań organizacyjnych.

Przedstawione wyniki badań wydają się potwierdzać tę tezę – słabe przedsiębiorstwa krajowe o niskim poziomie rozwoju technicznego i niewielkiej zdolności absorpcyjnej nie były w stanie uczyć się od korporacji, nie wytrzymały konkurencji i zostały wyparte z rynku. Wskazując na negatywny charakter tego zjawiska należy jednak pamiętać, że część z nich została stworzona w początkowej fazie przechodzenia do gospodarki rynkowej, w której gwałtownie powstawało wiele prywatnych inicjatyw gospodarczych, niemających racji

²⁴ Wyniki wspomnianych badań są w większości zgodne z obserwacjami przeprowadzonymi w innych krajach rozwijających się na całym świecie. Rozbieżności wynikają często nie tylko z metody badania, ale również ze specyficznych cech w sektorze w danym kraju, będącym przedmiotem analizy. Do cech takich należą: wielkość firm, ich koncentracja oraz udział w rynku, orientacja proeksportowa przedsiębiorstw, ich struktura własności, penetracja rynku przez import, możliwości narzucenia marży itd. Szerzej na temat badań w innych krajach: M. Blomström, H. Person, *Foreign Investment and Spillover Efficiency in an Underdeveloped Economy: Evidence from the Mexican Manufacturing Industry*, „World Development”, t. 11, 1983, s. 493-501; A. Kokko, *Technology, Market Characteristics, and Spillover*, „Journal of Development Economics”, t. 43, 1994, s. 279-293; M. Haddad, A. Harrison, *Are There Positive Spillovers from Direct Foreign Investment? Evidence from Panel Data for Morocco*, „Journal of Development Economics” 1993, vol. 42, s. 51-74; B. Aitken, A. Harrison, *Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela*, „American Economic Review” 1999, vol. 89, nr 3, s. 605-618; A. Kokko, R. Tasini, M. Zejan, *Local Technological Capability and Productivity Spillovers from FDI in the Uruguayan Manufacturing Sector*, „Journal of Development Studies” 1996, vol. 32, s. 602-611; F. Sjöholm, *Technology Gap, Competition and Spillovers from Direct Foreign Investment: Evidence from Establishment Data*, „Journal of Development Studies”, t. 36, 1999, s. 53-73.

bytu w rozwiniętej gospodarce rynkowej. Funkcjonowały one dzięki znacznemu popytowi ze strony społeczeństw krajów transformacji, ale były prowadzone przez osoby bez kwalifikacji, wykorzystywały przestarzałe technologie i najczęściej wytwarzały wyroby niskiej jakości. Niemniej jednak upadło także wiele stosunkowo silnych firm działających w perspektywicznych sektorach, które jednak nie zdołały przystosować się do funkcjonowania w warunkach zintensyfikowanej konkurencji. Jedynie przedsiębiorstwa, które posiadały relatywnie dużą zdolność absorpcyjną, wytrzymały napór ze strony przedsiębiorstw zagranicznych przeprowadzając restrukturyzację swoich zakładów, przedstawiając się na nowoczesną produkcję i podnosząc jakość swoich wyrobów. Tylko w ich przypadku wystąpił pozytywny efekt konkurencji, któremu towarzyszył intensywny proces analizowania i wdrażania we własnych firmach technik działania zaobserwowanych u korporacji transnarodowych. Początkowo dotyczył on wielu zagadnień: co i jak produkować, komu i w jaki sposób sprzedawać, jak promować wyroby, organizować zakłady, finansować działalność itd. Ta różnorodna i trudno uchwytana wiedza pozwoliła firmom rozwijać się, jeśli nie poprzez skuteczną rywalizację na rynku krajowym, to przez wejście na rynki zagraniczne. Część umiejętności została także wniesiona przez pracowników przechodzących do przedsiębiorstw krajowych z korporacji, jednak szczegółowe dane w tym zakresie nie są dostępne. Czołowe firmy krajowe niejednokrotnie nie ustępują już swoim zagranicznym rywalom i same rozpoczęły działalność, w kilku krajach stając się korporacjami transnarodowymi.

Analizując przedstawione wyniki badań przeprowadzonych w krajach Europy Środkowej i Wschodniej wyraźnie widać, że wejście korporacji do tych krajów korzystnie oddziaływało na krajowych dostawców poprzez powiązania rynkowe, ale z drugiej strony spowodowało w przypadku dużej liczby przedsiębiorstw konkurującej z nimi pojawienie się silnie negatywnego efektu zewnętrznego. Nasuwa się zatem pytanie: dlaczego tak się dzieje i jak można wpłynąć na poprawę tego stanu?

Korporacje transnarodowe, wchodząc do wspomnianych krajów, potrzebowały stabilnego źródła zaopatrzenia, które charakteryzowałoby się optymalną dla nich kombinacją jakości i ceny. W początkowym okresie nie miały wystarczającej wiedzy o lokalnym rynku czynników produkcji, dlatego importowały je najczęściej za pośrednictwem swoich filii w innych państwach. Było to jednak zbyt kosztowne, co skłaniało je do nawiązywania współpracy z konkurencyjnymi cenowo dostawcami w kraju lokalizacji, pomimo ich zacofania technologicznego. Z drugiej strony, krajowe przedsiębiorstwa zmagaly się z problemami finansowymi i organizacyjnymi, co sprawiało, że restrukturyzacja ich zakładów i przystosowanie się do współczesnych warunków rynkowych we własnym zakresie były niezwykle trudne. Kooperacja z klientem, takim jak korporacja transnarodowa, zapewniała długofalowy zbyt swoich produktów oraz pomoc przyjmującą różnorodne, omówione wyżej formy. Krajowi dostawcy nie byli jednak konkurencją dla korporacji, gdyż stanowili inne ogniwo w łańcuchu produkcyjnym, dlatego też te ostatnie chętnie udzielały im wsparcia w zamian za gwarancje stabilnych dostaw oraz bardzo korzystnych cen, niejednokrotnie znacznie niższych niż rynkowe. Obustronne korzyści były motywacją do na-

wiązywania długotrwałej współpracy pomimo przeszkód, takich jak różnice kulturowe czy częste zmiany przepisów prawnych.

W o wiele mniej korzystnej sytuacji znaleźli się krajowi przedsiębiorcy stanowiący konkurencję dla wchodzącej do sektora korporacji transnarodowej. Z powodu luki technologicznej produkty dużej grupy rodzimych firm były niższej jakości i na dodatek droższe, czego rezultatem była utrata udziałów w rynku. Nie posiadały one często wystarczającej wiedzy ani umiejętności nie tylko wytwarzania zaspokajającego potrzeby klientów produktu, ale również jego pakowania, wprowadzania na rynek, promowania itd. Stosowane rozwiązania organizacyjne oraz metody zarządzania były nieadekwatne do obecnej rzeczywistości gospodarczej, a próby zmiany takiej sytuacji przez pojedyncze osoby w firmie napotykały często opór współpracowników ze względu na niską świadomość konieczności dostosowania się do nowych warunków. Nawet jeśli przedsiębiorstwo posiadało odpowiednią wiedzę, potrafiło obserwować i wyciągać wnioski z działań korporacji lub dążyło do zatrudniania ich byłych pracowników, to na ogół nie posiadało wystarczających środków, aby przeprowadzić pożądane zmiany. Tymczasem dystans technologiczny się powiększał, zdolni pracownicy odchodzili do konkurencji oferującej im lepsze warunki pracy, a udziały w rynku systematycznie kurczyły się. Te dwa czynniki – zdolność absorpcyjna i środki finansowe – były kluczowymi czynnikami przetrwania krajowych przedsiębiorstw. Kierownictwo, które nimi nie dysponowało, nie było w stanie wprowadzić swojej firmy na właściwy tor rozwoju poprzez gruntowną i dobrze zaplanowaną restrukturyzację. Korporacje transnarodowe mają również tę przewagę, że wprowadzając duże inwestycje do danego kraju mogą wynegocjować bardzo korzystne warunki funkcjonowania, m.in. zwolnienia i ulgi podatkowe lub celne oraz subsydiowanie infrastruktury. Dzięki swojej sile mają także możliwość prowadzenia szeroko rozumianego lobbingu, a w niektórych przypadkach posuwają się nawet do korupcji urzędników, która jest poważnym problemem wszystkich krajów rozwijających się.

Niemniej jednak osiągnięcie korzyści z obecności firm zagranicznych na rynku jest uzależnione przede wszystkim od postawy samych przedsiębiorstw krajowych. Priorytetem ich działań powinno być zwiększanie zdolności absorpcyjnej, gdy tymczasem badania prowadzone przez zespół M. Gorynia pokazują, że nakłady na badania i rozwój to najsłabszy punkt rodzimych firm, zarówno przed wejściem inwestorów zagranicznych, jak i obecnie²⁵. Znajduje to swoje odzwierciedlenie w fakcie, iż konkurują one z podmiotami zagranicznymi głównie poprzez kombinację „cena-jakość”, natomiast takie cechy, jak nowoczesność i częstotliwość wprowadzania nowych produktów w porównaniu z międzynarodowymi konkurentami, uzyskały najniższe oceny w opinii menedżerów. Niepokojącym spostrzeżeniem jest również to, że korzyści ze współpracy krajowych firm z filiami zagranicznych przedsiębiorstw, postrzegane przez te pierwsze, są związane w zdecydowanej większości z działalnością operacyjną, podczas gdy wzrost innowacyjności oraz pozyskanie umiejętności w zakresie organizacji i zarządzania zostały ocenione jako mniej znaczące. Wydaje się, że respondenci nie doceniają potencjału rozwojowego, jaki dają powiązania z zagranicznymi

²⁵ *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, red. M. Gorynia, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005, s. 222-249.

firmami i nie traktują ich jako źródła szeroko rozumianej wiedzy. Z drugiej strony menedżerowie dostrzegają możliwości imitowania rozwiązań technicznych i marketingowych stosowanych przez konkurencję, deklarują dążenie do szybkiego podjęcia produkcji nowych wyrobów oraz wprowadzania usprawnień do istniejących produktów, które znajdują się w fazie dojrzałości cyklu obecności na rynku. Jeżeli jednak tworząc strategie nie zwrócą uwagi na intensywniejsze działania zmierzające do poprawy zdolności absorpcyjnej, pozytywne efekty wejścia korporacji do sektora krajowego pozostaną w dużej mierze niezrealizowane.

Potencjalne zwiększenie korzyści, jakie mogą osiągnąć krajowe przedsiębiorstwa w związku z obecnością korporacji, leży również w gestii państwa, które powinno wspierać rodzime firmy w dwóch wspomnianych wyżej obszarach – zdolności absorpcyjnej oraz dostępie do źródeł finansowania. Doraźne działania nie przyniosą jednak oczekiwanego efektu, gdyż konieczne jest opracowanie konkretnych, długofalowych rozwiązań. Państwo dysponuje w tym zakresie szerokim wachlarzem możliwości, m.in. poprzez narzędzia fiskalne może zachęcać firmy do przeprowadzania szkoleń oraz doskonalenia zawodowego swoich pracowników, wspierać współpracę pomiędzy uczelniami a przedsiębiorstwami krajowymi oraz partycypować w finansowaniu stypendiów lub pożyczek dla najlepszych studentów, które miałyby być potem odpracowane w tych firmach. Do takich działań należeć może także promowanie współpracy między samymi zakładami w zakresie wymiany informacji, a także tworzenia wspólnych laboratoriów badawczych, agencji badania rynku, obsługi prawnej, eksportu itp., co pozwoliłoby na pozyskiwanie tych usług przez rodzimych przedsiębiorców po cenach niższych niż rynkowe.

Drugim strategicznym obszarem wymagającym interwencji państwa jest zwiększenie dostępu krajowych firm do tanich źródeł finansowania inwestycji. Problem ten wzbudza wiele kontrowersji i rodzi oskarżenia o dyskryminowanie zagranicznych przedsiębiorstw, ale należy pamiętać, że filie korporacji transnarodowych mają dostęp do ogromnych zasobów finansowych poprzez swoje centrale. Nie jest możliwe zmniejszenie luki konkurencyjnej, jeśli choć w pewnym stopniu nie wyrówna się szans krajowych firm. Do rozwiązań takich można zaliczyć program preferencyjnych kredytów inwestycyjnych, udzielanie gwarancji kredytowych, ułatwianie pozyskiwania środków z funduszy unijnych itd. Propozycja konkretnych rozwiązań oraz analiza ich efektywności wykraczają poza ramy niniejszego artykułu, ale wydaje się, że stanowią one interesujący problem skłaniający do prowadzenia dalszych badań w tym zakresie.

Możliwości systemowego wykorzystania przez państwo korzystnego oddziaływania przedsiębiorstw zagranicznych na rodzime firmy dla poprawy ich konkurencyjności są jednak stosunkowo ograniczone. Po pierwsze, wynika to z faktu, iż korporacje międzynarodowe działają jedynie w dochodowych gałęziach przemysłu, co znacznie zawęża zakres wykorzystania pozytywnych efektów ich działalności przy restrukturyzacji pozostałych, mniej atrakcyjnych sektorów. Po drugie, inwestycje zagraniczne na ogół koncentrują się w centrach przemysłowych, handlowych i transportowych, natomiast trudno jest je przyciągnąć do regionów słabiej rozwiniętych, w których byłyby najbardziej

pożądane z punktu widzenia zwiększenia ich konkurencyjności. Co więcej, wielu autorów zgłasza wątpliwości, czy kapitałochłonne technologie dużych przedsiębiorstw zagranicznych są odpowiednie dla gospodarek krajów rozwijających się, a analizując problem w skali mikro, czy ich wdrażanie w krajowych firmach zapewni optymalne wykorzystanie zasobów oraz warunków, w jakich funkcjonują. Pozostaje także sporna kwestia dotycząca zagranicznych sieci handlowych oraz filii zajmujących się jedynie pozyskiwaniem surowców i ich wstępnym przetworzeniem, czy też składających produkt ostateczny niemal w całości z części pochodzących z importu. Ich pozytywne oddziaływanie na krajowe przedsiębiorstwa jest niewielkie, ale zapewniają one napływ kapitału oraz nowe miejsca pracy²⁶. Powstaje pytanie, jak należy selekcjonować napływające inwestycje zagraniczne i w jaki sposób zapewnić ich zakorzenienie się w lokalnym środowisku gospodarczym. Nie znaleziono jeszcze jednoznacznej odpowiedzi, niemniej jednak, pomimo występujących ograniczeń, zagraniczne inwestycje bezpośrednie pozostają jednym z najkorzystniejszych sposobów zwiększenia konkurencyjności firm w krajach rozwijających się.

V. SPÓR O METODĘ BADANIA

Analizując wyniki badań empirycznych należy zachować pewną ostrożność pamiętając, że wciąż nie ma jednolitej, powszechnie akceptowanej przez środowisko naukowe metody pomiaru wpływu korporacji na przedsiębiorstwa w danym kraju. W efekcie wysnute na ich podstawie wnioski mogą być podważane przez innych autorów, którzy niejednokrotnie sugerują błędy metodologiczne. Jak dotychczas, poszczególni badacze posługiwali się trzema głównymi rodzajami narzędzi. Po pierwsze, wykorzystuje się modele ekonometryczne, które badają korelację pomiędzy obecnością korporacji, mierzoną głównie wielkością inwestycji zagranicznych, a wzrostem produktywności jednostki kapitału lub czynnika pracy w przedsiębiorstwie krajowym. Można spotkać również analizy innych wielkości, ale nie zmienia to faktu, iż wszystkie one są wskaźnikami zagregowanymi, w przypadku których wyizolowanie pojedynczych zależności jest obarczone dużym błędem. Drugą metodą są badania ankietowe firm krajowych, które są również mocno krytykowane. Głównym problemem jest brak obiektywizmu respondentów i przypisywanie swoich porażek, wynikających często z błędów menedżerskich, przyczynom zewnętrznym, takim jak na przykład konkurencja ze strony korporacji. Po trzecie wreszcie, stosuje się analizy przypadków, ale ze względu na specyfikę różnych krajów oraz różnice w mechanizmach zachodzących w różnych sektorach wyciągnięcie pewnych ogólnych wniosków jest bardzo trudne. Jak wiadać, wypracowanie pozbawionej tych wad metody jest ważkim problemem, który nie znalazł jeszcze swojego rozwiązania.

²⁶ Por. M. Gulcz, *Korporacje międzynarodowe a kraje słabiej rozwinięte*, w: *Problemy polityki ekonomicznej. Studia i szkice na jubileusz Profesora Zdzisława Dąbrowskiego*, red. J. Tarajkowski, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 1998, s. 115-133.

VI. ZAKOŃCZENIE

Obecność korporacji transnarodowych w danym kraju może przynieść rodzimym przedsiębiorstwom wiele korzyści, ale pozytywne efekty są uzależnione od zdolności absorpcyjnej tych ostatnich oraz ich dostępu do źródeł finansowania. Z tego powodu, o ile korzyści te w przypadku firm z krajów Europy Środkowej i Wschodniej realizowały się poprzez powiązania o charakterze rynkowym, o tyle efekty zewnętrzne funkcjonowania korporacji były dla krajowych przedsiębiorców często negatywne. Poprawę takiego stanu rzeczy mogą przynieść jedynie kompleksowe działania mające na celu poprawę zdolności konkurencyjnej krajowych podmiotów oraz ich umiejętności pozyskiwania wiedzy. Dlatego rządy państw nie powinny się ograniczać jedynie do przyciągania inwestycji dużych przedsiębiorstw międzynarodowych, ale muszą również wprowadzać rozwiązania zapewniające jak najlepsze wykorzystanie możliwości, jakie dają one krajowym przedsiębiorcom.

*Mgr Łukasz Fojutowski jest doktorantem
w Akademii Ekonomicznej w Poznaniu.
lukasz.fojutowski@interia.pl*

INFLUENCE OF MULTINATIONAL CORPORATIONS ON LOCAL COMPANIES: AN EXAMPLE FROM THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Summary

Transnational corporations are often considered as catalysts for economic development. Consequently many countries offer generous incentive packages to attract their investments. The presence of foreign investors in a host country results in a number of complex social and economic effects. This paper aims to analyse the influence of foreign multinationals on local firms. Having first summarised the theoretical background, the author presents the empirical evidence from Poland, the Czech Republic, Slovakia, Estonia, Latvia, Lithuania and the Ukraine. Two channels of that influence can be derived from the literature: linkages and spillover effects. Regarding empirical implementation, it can be stated that contrary to the expectations the influence is not always positive and it varies according to the size of technology gaps and absorptive capacity, corporate strategies, characteristics of industry and local market, and other still not well-known conditions.