

ELŻBIETA JANTOŃ-DROZDOWSKA

KORPORACJE TRANSNARODOWE W PROCESIE GLOBALIZACJI

I. WPROWADZENIE

Współczesną gospodarkę światową charakteryzują dwie, na pierwszy rzut oka sprzeczne, a w rzeczywistości wzajemnie się uzupełniające tendencje: globalizacja i regionalizacja. Tendencje globalizacyjne charakterystyczne są przede wszystkim dla całościowo rozumianej gospodarki światowej, natomiast regionalizacja wiąże się ze współpracą regionalną, szczególnie ujętą w ramy instytucjonalne, np. takie jak w Unii Europejskiej, the North American Free Trade Agreement (NAFTA), the Association of South-East Asia Nations (ASEAN) czy the Southern Common Market (Mercosur)¹. W procesie globalizacji bardzo istotną rolę pełnią przedsiębiorstwa, które bezpośrednio prowadzą swoje operacje w wielu krajach (gospodarkach krajowych), określane jako korporacje transnarodowe (KTN).

Celem niniejszego opracowania jest wskazanie znaczenia ekspansji zagranicznej KTN w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla procesu globalizacji gospodarczej.

II. ZAGRANICZNE INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE JAKO FORMA EKSPANSJI KTN

Powstawanie i rozwój KTN jest przejawem i jednocześnie następstwem umiędzynarodowienia i globalizacji biznesu. Przedsiębiorstwa angażujące się w globalny biznes są w literaturze przedmiotu różnie określane i definiowane². Zgodnie z definicją rozpowszechnioną przez OECD, korporacje transnarodowe (w nomenklaturze OECD to *multinational enterprises* – MNEs) to przedsiębiorstwa, które angażują się w zagraniczne inwestycje bezpośrednie, są właścicielami i kontrolują aktywa w dwóch lub więcej krajach. Najpełniej można jednak wyrazić istotę KTN, wyszczególniając ich specyficzne cechy, które odróżniają je od innych przedsiębiorstw. Cechą podstawową KTN jest rozproszenie w skali międzynarodowej zasobów, operacji oraz realizujących je jednostek

¹ Organizacje integracyjne w Ameryce Północnej, Azji i Ameryce Łacińskiej scharakteryzowane zostały w: E. Jantóń-Drozdowska, *Regionalna integracja gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 1998, s. 30-41.

² Zob. np. O. Shenker, Y. Luo, *International Business*, John Wiley & Sons, Inc., International Edition 2004, s. 88.

i zdolności wytwórczych w celu wykorzystania najbardziej dogodnych warunków wytwarzania oraz lepszego dostosowania się do zróżnicowanych rynków zbytu. Poza tym dodać należy, że KTN to organizm gospodarczy, który:

- składa się z firmy macierzystej i połączonych operacyjnie, technologicznie i kapitałowo filii i oddziałów, działających w różnych krajach,
- działa w różnych systemach prawnych, politycznych i walutowych, tworzy sieć powiązań gospodarczych w skali międzynarodowej, która kształtuje się w zależności od przyjętej strategii i struktury organizacyjnej,
- poszczególne jednostki organizacyjne KTN podlegają w mniejszym lub większym stopniu centralnej kontroli i zarządzaniu.

Korporacje transnarodowe powstają w wyniku realizacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB). Zagraniczne inwestycje bezpośrednie, w odróżnieniu od inwestycji portfelowych, mają charakter długookresowy i podejmowane są z zamiarem uzyskania bezpośredniego wpływu na działalność przedsiębiorstwa, które jest przedmiotem inwestycji. Chodzi więc o kontrolę i zarządzanie firmą, w którą zainwestowano, oraz o realizację długookresowo rozumianej nadwyżki finansowej (zysku)³. Na ZIB składają się zagraniczne wydatki kapitałowe inwestora, głównie na:

- założeniu, wybudowaniu i wyposażeniu nowego przedsiębiorstwa za granicą jako oddziału lub filii firmy macierzystej (inwestycje typu *greenfield*),
- zakupie pełnego lub większościowego udziału w kapitale innego przedsiębiorstwa lub fuzja (transgraniczne lub transnarodowe fuzje i przejęcia),
- realizacji wspólnych przedsięwzięć (*joint ventures*) o charakterze międzynarodowym.

Wymienione sposoby realizowania (wejścia) ZIB w kraju przyjmującym mogą być finansowane kapitałem własnym inwestora, z zysków wypracowanych przez filię oraz przez pożyczki wewnątrz korporacyjne. Podkreślić należy, że w ramach ZIB ma miejsce nie tylko przepływ kapitału w formie pieniężnej, ale również w postaci technologii oraz *know how*.

Fenomen zagranicznych inwestycji bezpośrednich występował już przed pierwszą wojną światową. Głównymi eksporterami kapitału w tej formie były najbardziej rozwinięte kraje Europy Zachodniej (Wielka Brytania, Francja i Niemcy) oraz USA. Odbiorcami tych inwestycji były głównie kolonie i kraje zależne ekonomicznie (ta ostatnia kategoria obejmowała także obszar Europy Wschodniej i Środkowej). Zgodnie z logiką istniejącego wówczas międzynarodowego podziału pracy, kapitały lokowane były głównie w przemyśle wydobywczym i rolnictwie krajów zamorskich oraz Europy Wschodniej i Środkowej. Motywy tych zagranicznych inwestycji bezpośrednich związane były głównie z koniecznością zaopatrzenia krajów – eksporterów kapitału w produkty żywnościowe oraz surowce dla dynamicznie rozwijającego się przemysłu. Czynnikiem sprzyjającym był niewątpliwie brak barier handlowych (w ramach powiązań metropolia–kolonie), a także dla przepływów kapitałowych i płatności międzynarodowych.

Po drugiej wojnie światowej ten tradycyjny kierunek eksportu kapitału w formie zagranicznych inwestycji bezpośrednich utrzymywał się do końca lat

³ W literaturze polskiej zob. np. A. Stępnia, *Integracja regionalna i transfer kapitału. Inwestycje bezpośrednie w aspekcie klimatu inwestycyjnego w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996, s. 79.

sześćdziesiątych. W latach siedemdziesiątych dynamicznie rosły przepływy ZIB między krajami uprzemysłowionymi, co częściowo związane było z utworzeniem w Europie Zachodniej strefy wolnego handlu (EFTA) i unii celnej (EWG)⁴. W latach osiemdziesiątych dodatkowym czynnikiem sprzyjającym temu kierunkowi przepływów była dobra koniunktura, renesans gospodarki rynkowej i związana z nim liberalizacja i deregulacja.

Nowy kierunek przepływu kapitału w formie ZIB rozpoczął się w latach dziewięćdziesiątych XX w. W gospodarce światowej wyodrębniła się bowiem grupa gospodarek o przyspieszonym rozwoju, a były to kraje z Azji Południowo-Wschodniej, Ameryki Łacińskiej i Europy Środkowo-Wschodniej (tzw. *emerging economies, emerging markets*), które chętnie przyjmowały kapitał zagraniczny w tej formie. Dodatkowym czynnikiem było pojawienie się postępu technologicznego nowej generacji, który sprzyjał rozwojowi gospodarek opartych na wiedzy. Kluczowym aktywem stał się kapitał intelektualny, a inwestorzy zagraniczni dążyli do jego wykorzystania, lokując ZIB tam, gdzie ten kapitał był łatwo i względnie tanio dostępny.

W literaturze ekonomicznej w różny sposób próbowano wyjaśniać zjawisko zagranicznych inwestycji bezpośrednich⁵. Teoretycy, którzy zakładali istnienie rynku doskonale konkurencyjnego, twierdzili, że ZIB są formą międzynarodowych przepływów kapitałowych o takim samym charakterze jak ich inne formy, a mianowicie przepływy związane z zakupem i sprzedażą akcji i obligacji oraz przepływy różnorodnych instrumentów kredytowych.

Na gruncie teorii przepływów kapitałowych, opartej na założeniach konkurencji doskonałej, międzynarodowe przepływy kapitałowe, a więc także ZIB, były wyjaśniane w kategoriach zróżnicowanego w układzie międzynarodowym zysku lub stóp procentowych. W rzeczywistości jednak nie można wyjaśniać ZIB w taki sam sposób jak innych międzynarodowych przepływów kapitałowych, gdyż towarzyszy im inny stopień kontroli, technologii i zarządzania.

Od początku lat sześćdziesiątych XX w. zauważyć można zmianę w poglądach na zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Przede wszystkim ekonomiści odeszli w swych koncepcjach od stosowania założeń o konkurencji doskonałej i zaczęli poszukiwać innych sposobów wyjaśniania i przyczyn ZIB. Kindleberger np. twierdził, że dla firm, które decydują się na ZIB, musi z tego faktu wynikać pewna przewaga nad jednostkami działającymi tylko w skali jednego kraju, przewaga, której źródłem jest działalność w skali międzynarodowej i niedoskonałości rynku i konkurencji.

Na tym twierdzeniu opiera się teoria rynku niedoskonałego, która stanowi kolejny krok w wyjaśnianiu ZIB. Teoria ta zakłada, że decyzje przedsiębiorstw o realizacji ZIB wypływają z ich dążenia do kapitalizacji pewnych przewag, których nie osiągają firmy działające tylko w skali jednego kraju, a które można zdobyć prowadząc operacje w wielu krajach jednocześnie.

⁴ Por. E. Jantón-Drozdowska, *Umiejdzynarodowienie produkcji w EWG a konkurencja*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Poznań 1991, s. 15-17.

⁵ Przegląd najważniejszych koncepcji zob. np. J. H. Dunning, *The Globalization of Business. The Challenge of the 1990s*, Routledge, London-New York 1993; M. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York 1990; J. Canals, *Corporate restructuring, corporate strategy and European integration*, w: *Globalizing Europe. Deepening Integration, Alliance Capitalism and Structural Statecraft*, red. T. L. Brewer, P. A. Brenton, C. Boyd, Edward Elgar, Cheltenham 2002.

Korporacja transnarodowa, rozpoczynając produkcję w obcym, nowym dla niej kraju, ma gorszą pozycję w stosunku do firm lokalnych, której menedżerowie znają rynek, prawo, kulturę i politykę swego kraju. Firmy zagraniczne oczywiście także zdobędą tę wiedzę, ale pewnym kosztem. W dodatku muszą uwzględnić w swych decyzjach dodatkowe ryzyko, na które składa się niepewność związana ze zmiennością kursów walutowych, ryzyko polityczne i dodatkowe koszty działania w dużej odległości od firmy macierzystej i własnego kraju, co pociąga za sobą wyższe koszty transportu i ubezpieczenia.

Z drugiej strony jednak KTN zdobywają też pewne przewagi, których nie posiadają firmy lokalne. Ich źródłem mogą być wyższe umiejętności menedżerskie, lepsza i bardziej zaawansowana technologia, większe korzyści skali, lepsza znajomość rynku światowego i korzystniejsze powiązania finansowe.

Zgodnie z teorią rynku niedoskonałego przewagi KTN muszą być większe niż wskazane niekorzyści, inaczej bowiem ponosiłyby one straty i nie byłoby żadnych przesłanek, aby firmy rozszerzały swoje operacje produkcyjne na skalę międzynarodową.

Zgodnie więc z tą teorią, zagraniczne inwestycje bezpośrednie mogą być wyjaśniane przez przewagi, które zdobywają KTN na rynku niedoskonałym. W ostatnich latach jednak teoretycy zwrócili swoją uwagę w stronę rozwoju globalnej teorii KTN i produkcji międzynarodowej, która uwzględnia także wewnętrzną organizację tych korporacji. Istotne miejsce w tej teorii zajmuje koncepcja internalizacji, która jest rozszerzeniem teorii rynku niedoskonałego. Punktem wyjścia jest tutaj także hipoteza, że jeżeli firma chce zajmować dobrą i znaczącą pozycję na rynku niedoskonałym musi posiadać określone przewagi nad innymi organizacjami.

Internalizacja oznacza utrzymywanie specyficznych przewag wewnątrz korporacji w celu zdobycia i utrzymania przewagi na rynku. Odwrotną strategią byłaby eksternalizacja, a więc takie działanie, w wyniku którego specyficzne przewagi korporacji stałyby się dostępne dla innych przedsiębiorstw, przynosząc im te same korzyści. Przewagi te utraciłyby więc swój specyficzny, wyróżniający firmę charakter i w efekcie jej przewaga konkurencyjna uległaby osłabieniu, co mogłoby doprowadzić do spadku zysków. Metody internalizacji obejmują ochronę tajemnicy handlowej, ochronę własności intelektualnej oraz powiązania rodzinne i szczególne kompetencje. Internalizacja stanowi także uzasadnienie dla integracji poziomej i pionowej korporacji, które prowadzą do redukcji ryzyka działalności i zwiększenia efektywności operacji KTN.

Współcześnie największe znaczenie wśród specyficznych przewag, które korporacja internalizuje w skali międzynarodowej, mają wiedza oraz umiejętności zdobywane przez doświadczenie i będące efektem badań i rozwoju. Poza tym specyficzne przewagi KTN będące przedmiotem internalizacji wiążą się z niższymi niż w innych firmach kosztami transakcyjnymi, z powiązaniem z dostawcami i odbiorcami oraz z kontrolą jakości w skali globalnej.

Innym sposobem wyjaśniania zagranicznych inwestycji bezpośrednich jest eklektyczna teoria Johna Dunninga. Zbudował on ogólną koncepcję, bazującą na własności zasobów, lokalizacji ZIB oraz wykorzystaniu własnych struktur organizacyjnych. Znana jest ona również jako paradygmat OLI i stanowi zasadniczą hipotezę teorii produkcji międzynarodowej. W latach dziewięćdziesiątych XX w.

w rozważaniach teoretycznych przesunięto akcenty w definicji produkcji międzynarodowej. Obecnie podkreśla się fakt kontroli korporacji nad działalnością podmiotów zaangażowanych za granicą, a nie tylko lokowanie ZIB. Pozwala to na włączenie do tej definicji pozainwestycyjnych (umownych lub kontraktowych) form współpracy przedsiębiorstw. W takim ujęciu produkcja międzynarodowa obejmuje nie tylko produkcję filii i oddziałów KTN, ale również częściowo produkcję innych przedsiębiorstw, połączonych z nią inwestycyjnie lub pozainwestycyjnie (umowy lub aliance strategiczne) oraz przez współpracę międzynarodową w takich formach, jak joint ventures i udziały mniejszościowe w spółkach, a także współpracę z niezależnymi licencjobiorcami czy stałymi poddostawcami⁶.

Zgodnie z teorią produkcji międzynarodowej przedsiębiorstwo będzie angażować się w ZIB, jeżeli spełnione zostaną jednocześnie trzy warunki⁷:

1. Przedsiębiorstwo posiada względną przewagę własności nad konkurentami na danym rynku, a przewaga ta wynika z posiadania zasobów, takich jak: wiedza, umiejętności i doświadczenie. Przybiera ona postać przewagi specyficznej (*ownership-specific-advantage*).

2. Posiadanie tych specyficznych przewag skłania przedsiębiorstwo do ich internalizacji, a więc do ich utrzymywania wewnątrz i do wykorzystywania, np. przez inwestycyjne rozszerzenie działalności na nowym rynku, a nie do ich odstępowania niepowiązanym firmom na podstawie umowy licencyjnej (*internalization-advantage*).

3. Spełnienie tych dwóch warunków skłania przedsiębiorstwo do kolejnego posunięcia, jakim jest połączenie posiadanej przewagi z co najmniej jednym walorem lokalizacyjnym w kraju innym niż macierzysty (*location-specific-advantage*). Gdyby nie istniały przewagi lokalizacyjne danego kraju (w dziedzinie wyposażenia w zasoby, np. tania lub posiadająca unikalne umiejętności siła robocza), jego rynek byłby zaopatrywany przez eksport.

Paradygmat OLI – *ownership – location – internalization* obejmuje więc wszystkie sformułowane na gruncie teorii konkurencji niedoskonałej uwarunkowania ekspansji korporacji transnarodowych.

W literaturze znaleźć można jeszcze inne propozycje ujęcia przyczyn i warunkowań ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw. Eklektyczny charakter ma także podejście Canalsa, który wskazuje cztery podstawowe źródła istnienia korporacji transnarodowych, związane z:

- 1) niedoskonałością rynków produktów.
- 2) niedoskonałością rynków kapitałowych.
- 3) kreacją zatrudnienia i inwestycji,
- 4) polityką państwa⁸.

Konsekwencje współczesnej niedoskonałości rynków produktów wiążą się przede wszystkim z wiedzą, konkurencją i kosztami transakcyjnymi. Określone rodzaje wiedzy i specyficznych kompetencji, które przedsiębiorstwo może rozwijać i wykorzystywać na określonym rynku produktu, mogą być znacznie łatwiej i z lepszym skutkiem transferowane w ramach korporacji (w grupie

⁶ Zob. np. A. Zorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 60 i n.

⁷ J. H. Dunning, *The Globalization of Business*, op. cit. s. 81-83.

⁸ Por. J. Canals, op. cit. s.129-133.

powiązanej kapitałowo) niż do firmy zewnętrznej (nie powiązanej). Oparta na technologii, wiedzy i specyficznych kompetencjach konkurencja prowadzi do uzyskiwania przez przedsiębiorstwo pozycji dominującej równocześnie na wielu rynkach. W przypadku korporacji zintegrowanej poziomo możliwe jest stosowanie na tych rynkach takich samych działań marketingowych (standaryzacja w zakresie produktu, promocji, ceny i dystrybucji), co prowadzi do obniżenia kosztów i w konsekwencji do dalszego umacniania się jej przewagi. Redukcji niektórych kosztów transakcyjnych sprzyja też unikanie przez korporacje transnarodowe rynku na niektóre towary i usługi, co wiąże się ze stosowaniem w ramach KTN cen transferowych. Organizacja przedsiębiorstwa w formie grupy powiązanych kapitałowo, działających w różnych krajach jednostek umożliwia mu tym samym osiągnięcie przewag nad przedsiębiorstwami nabywającymi towary i usługi po cenach rynkowych.

Innego rodzaju korzyści osiągają KTN w związku z niedoskonałościami rynków kapitałowych. W dużych i zdywersyfikowanych korporacjach kształtuje się wewnątrz korporacyjny (wewnętrzny) rynek kapitałowy⁹. Zasilany jest on w środki pieniężne z jednej strony przez najbardziej zyskowne jednostki korporacji, a z drugiej – dzięki oszczędnościom w skali całej KTN, których źródłem są transfery wewnątrz korporacyjne (umożliwiające wspomniane wcześniej unikanie rynku). Istnienie w ramach KTN wewnętrznego rynku kapitałowego oznacza niższe koszty jego pozyskania dla poszczególnych jednostek oraz obniżenie innych kosztów transakcyjnych. Poza tym dzięki koordynacji decyzji inwestycyjnych wewnątrz KTN możliwa jest optymalna alokacja zasobów między różne projekty inwestycyjne¹⁰.

Przyczyny powstawania KTN związane z kreacją zatrudnienia i inwestycji oraz polityką państwa przyjmującego można, w kategoriach paradygmatu OLI, powiązać z przewagami lokalizacyjnymi. Jednakże wskazać należy też na społeczne znaczenie ZIB realizowanych przez korporacje transnarodowe w gospodarkach wschodzących: tworzenie nowych miejsc pracy oraz stymulowanie wzrostu gospodarczego.

Warto jednak odnotować, że wizerunek KTN w krajach przyjmujących nie jest tak jednoznacznie pozytywny, jak sugeruje Canals. Z jednej strony dostrzega się często, że przedsiębiorstwa te dostarczają zasoby niedostępne w danym kraju, wpływają na obniżenie cen (lub zahamowanie ich wzrostu), wzbogacają asortyment produktów na rynku krajowym, przyczyniają się do wzrostu PKB i kreują miejsca pracy. Z drugiej jednak KTN są przedmiotem krytyki jako symbol globalizacji. W szczególności w krajach słabiej rozwiniętych podkreśla się fakt hamowania przez nie transferu nowoczesnej technologii, utrudnianie badań i wdrożeń przez krajowych konkurentów oraz tworzenie w kraju przyjmującym niewymagających kwalifikacji i nisko opłacanych miejsc pracy.

⁹ O. E. Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press, New York 1985, s. 287; idem, *The Mechanism of Governance*, Oxford University Press, New York 1996, s. 378.

¹⁰ Oznacza to, że nadwyżki finansowe niekoniecznie są reinwestowane w firmie, która je wygenerowała. Konkurencja projektów inwestycyjnych na wewnętrznych rynkach kapitałowych KTN prowadzi nie tylko do optymalizacji decyzji inwestycyjnych, ale umożliwia finansowanie zyskownych projektów, które w związku z asymetrią informacji i kosztami agencji w zdywersyfikowanych KTN nie mogłyby zostać sfinansowane przez zewnętrzny rynek kapitałowy. Zob. np. H.-H. Shin, R. M. Stulz, *Are Internal Markets Efficient?*, „The Quarterly Journal of Economics” 1998, May, s. 531, 533.

III. GLOBALIZACJA GOSPODARCZA

Globalizacja w znaczeniu ekonomicznym jest najwyższą formą umiędzynarodowienia działalności gospodarczej. Jako proces, który dokonuje się współcześnie, nie jest ona jednak jednoznacznie określona¹¹. Najbardziej ogólnie można powiedzieć, że jest to zespół procesów prowadzących do intensyfikacji stosunków ekonomicznych, politycznych i kulturowych ponad granicami narodowymi¹². Wynikiem zjawisk, procesów i działań o charakterze globalnym jest wzrost wzajemnego współdziałania i współzależności państw, społeczeństw i podmiotów gospodarczych. Globalizację postrzegać też należy jako specyficzną świadomość organizacji gospodarczych, której skutkiem jest podejmowanie decyzji opartych na ogólnoświatowym, a nie lokalnym punkcie widzenia. Organizacje te nie mają swojego rynku krajowego, traktują bowiem cały świat jako jeden globalny obszar swego działania.

W ujęciu mikroekonomicznym globalizację można określić jako postępujący proces integrowania się rynków krajowych i regionalnych w jeden globalny rynek towarów, usług i kapitału¹³. W skali przedsiębiorstwa oznacza to wysoki stopień umiędzynarodowienia produkcji, dystrybucji, marketingu i strategii działania. Przejawem globalizacji jest też przestrzenna reorganizacja produkcji i ogólnoświatowa penetracja przemysłów, integracja rynków finansowych¹⁴, dyfuzja technologii i upodabnianie się norm, standardów oraz stylów konsumpcji w skali światowej. Globalizacja działalności przedsiębiorstw oznacza przede wszystkim integrację o charakterze funkcjonalnym niezależnych jednostek, działających w różnych krajach. Jednostki te, w zależności od funkcji, jakie pełnią w ramach funkcjonalnie zintegrowanej grupy, realizują badania, prowadzą prace rozwojowe oraz działalność produkcyjną i usługową. Wszystko w celu zwiększenia skuteczności i rentowności działania całej grupy (korporacji). Głównymi podmiotami i jednocześnie czynnikami sprawczymi globalizacji są korporacje transnarodowe, działające zarówno w sferze produkcyjnej, jak i w dziedzinie usług, także finansowych. Jednak skutki globalizacji dotyczą wszystkich podmiotów gospodarczych, nawet tych działających tylko w jednym regionie kraju.

Na globalizację składają się więc znaczące i złożone procesy, które zachodzą obecnie w gospodarce światowej. Znajdują w nich wyraz ekonomiczne i techniczne warunki konkurowania przedsiębiorstw i krajów, przepływy towarów, usług i kapitału¹⁵. W potocznym rozumieniu natomiast przyjmuje się często, że globalizacja oznacza wzrost swobody przepływu produktów i czynników wytwórczych między krajami.

O globalizacji w gospodarce światowej mówiono już na przełomie wieków XIX i XX. Współczesny etap globalizacji ma jednak wiele specyficznych cech,

¹¹ W literaturze polskiej zob. np. E. Jantóń-Drozdowska, *Regionalna integracja gospodarcza*, s. 7; A. Zorska, op. cit. s. 14-15.

¹² Por. Z. Mlinar, *Globalization and Territorial Identities*, Averbury, Vermont 1992, s. 8.

¹³ Ibidem, s. 15.

¹⁴ Zob. E. Jantóń-Drozdowska, *Liberalizacja i integracja rynku finansowego w UE na tle procesów globalizacji*, w: *Przezwyciężanie barier w integrującej się Europie*, red. Z. Drozdowicz, Z. W. Puślecki, Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań 2000, s. 188-192.

¹⁵ Por. A. Zorska, op. cit. s. 13.

które zdecydowanie odróżniają go odwcześniejszego. Przed 1913 r. przepływy kapitałowe i wymiana walut odbywały się bez przeszkód, wymiana handlowa była jednak ograniczana przez stosowanie cel (bariery w handlu międzynarodowym zaczęły się nasilać po 1870 r.). Mimo to udział eksportu światowego w PKB światowym w 1913 r. sięgał 12%. Ta fala globalizacji wiązała się z postępowaniem technicznym (czerpiącym ciągle z rewolucji przemysłowej), którego skutkiem był spadek kosztów transportu. Po pierwszej wojnie światowej, do lat sześćdziesiątych XX w., nastąpiło znaczące zahamowanie wymiany międzynarodowej, co było wynikiem protekcyjizmu w polityce handlowej państw. Dopiero w latach siedemdziesiątych udział eksportu w światowym PKB przekroczył wielkość z 1913 r.

Przyspieszony proces liberalizacji handlu oraz rozwój wymiany międzynarodowej i przepływów kapitałowych nastąpił w latach osiemdziesiątych XX w. Nowy impuls do rozwoju wszechstronnych stosunków międzynarodowych stanowił rozpad systemu gospodarki centralnie planowanej, który rozpoczął się w 1989 r. oraz przyspieszony wzrost i otwieranie się gospodarek Azji i Ameryki Łacińskiej.

Proces globalizacji można też charakteryzować, identyfikując najważniejsze jego przejawy. Najbardziej widocznym z nich jest kształtowanie się światowej sieci obrotu towarami i usługami. Jednocześnie z tym procesem występuje intensywny rozwój międzynarodowych obrotów kapitałowych, które przyjmują różnorodne formy: od rozszerzania zasięgu działania wielkich banków na różne regiony i kraje świata, przez zwiększanie obrotów instrumentami finansowymi w skali światowej i różnorodne formy kredytowania krajów i przedsiębiorstw, aż po dynamiczny rozwój zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Innym przejawem globalizacji jest rozwój światowego systemu transportowego, który pozwala zwiększyć masę i prędkość przemieszczania ładunków, warunkując tym samym tworzenie światowej sieci obrotu dobrami materialnymi. Kolejny przejaw globalizacji to powstanie światowego systemu informacyjnego, który umożliwia wszechstronną komunikację między różnymi podmiotami gospodarczymi. Najważniejszą rolę w tym systemie pełni Internet.

Czynniki sprzyjające globalizacji w sferze produkcyjnej można ująć w trzy grupy¹⁶:

1. Czynniki związane z popytem, w tym przede wszystkim:
 - zbliżony w charakterze popyt konsumpcyjny,
 - jednorodne oczekiwania odbiorców produktów przemysłowych,
 - coraz bardziej jednolite w skali światowej normy techniczne i bezpieczeństwa.
2. Czynniki związane z podażą, np.
 - znaczące korzyści skali w badaniach i rozwoju oraz w produkcji i marketingu,
 - przewaga w dostępie do zasobów wytwórczych, którą zdobywają firmy działające globalnie,

¹⁶ Por. E. Jantóń-Drozdowska, *Fuzje i przejęcia a globalizacja*, w: *Regionalizacja i globalizacja w gospodarce światowej*, red. J. Rymarczyk, t. 1, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2003, s. 297-299.

– różnicowanie produktu oparte na specyficznych umiejętnościach (efekt doświadczenia).

3. Czynniki wynikające z otoczenia ekonomicznego:

- niskie lub całkowity brak barier celnych,
- swoboda przepływu kapitału,
- regionalna integracja gospodarcza,
- wysoka dynamika rozwoju nowoczesnych technologii.

Wieloaspektowy charakter procesu globalizacji przedstawia poniższy rysunek

Rysunek 1

Sily prowadzące do globalizacji



Źródło: G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell, T. Purdie, *Global and Transnational Business. Strategy and Management*. John Wiley & Sons Ltd, Chichester-New York 2000, s. 32.

Globalizacja w sferze produkcyjnej jest procesem złożonym, a dodatkowo towarzyszy jej zjawisko konwergencji kulturowej. Ze względu na wielowymiarowość i nierzadko sprzeczność sił prowadzących do globalizacji jest ona też różnie oceniana. Pozytywnie oceniają jej skutki najczęściej przedstawiciele biznesu związani z wielkimi korporacjami, wskazując takie płynące z niej korzyści, jak przyspieszenie rozwoju cywilizacyjnego, zniesienie barier narodowych, wzajemne uczenie się i inspirację. W negatywnych ocenach podkreśla się natomiast zwiększanie się przepaści między bogatymi i biednymi, przy czym podział ten dotyczy zarówno krajów, jak i przedsiębiorstw i konsumentów. Globalizacja kojarzona jest z działalnością organizacji międzynarodowych, takich jak World Trade Organization (WTO) i Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW). Stąd też protesty ruchów antyglobalistycznych (czy alterglobalistycznych) skierowane są głównie przeciw tym organizacjom.

W latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX w. dokonały się również głębokie przemiany w międzynarodowym systemie finansowym¹⁷. Rozwijająca się od czasu wprowadzenia systemu waluty złotej integracja rynków finansowych przybrała współcześnie takie rozmiary, że określa się ją mianem integracji globalnej lub globalizacją. Globalizacja finansów oznacza wytwarzanie i sprzedaż produktów finansowych w skali całego świata oraz narastanie współzależności krajowych systemów finansowych¹⁸.

Najbardziej globalny charakter mają rynki i instytucje finansowe krajów rozwiniętych. Jednakże od początku lat dziewięćdziesiątych aktywną rolę w procesie globalizacji finansów odgrywają też instytucje i rynki krajów Azji i Ameryki Łacińskiej. Ich włączenie się w proces globalizacji możliwe było w wyniku przeprowadzonych w tych krajach reform rynkowych i strukturalnych, w tym liberalizacji przepływów kapitałowych, prywatyzacji i deregulacji¹⁹. W pewnym stopniu, ciągle jeszcze ograniczonym, w procesie globalizacji uczestniczą instytucje i rynki finansowe krajów Europy Wschodniej i Środkowej, w tym Polski. Zasięg globalizacji, wcześniej zawężony do krajów uprzemysłowionych, znacznie się więc w ostatnich latach poszerzył.

Procesy te doprowadziły do powstania olbrzymiego, w wysokim stopniu jednolitego, globalnego rynku finansowego. Nie obejmuje on oczywiście wszystkich krajów świata, gdyż wiele państw nadal utrzymuje różne formy ograniczeń swobody wymiany walut, które odnoszą się głównie do przepływów kapitałowych. Niemniej jednak wciąż zwiększa się zakres liberalizacji przepływów kapitałowych w skali międzynarodowej. Poza tym, w coraz większej liczbie krajów stopy procentowe kształtują się na rynku, a więc o ich poziomie decyduje gra popytu i podaży na pieniądź. Nie zmienia tej konstatacji fakt, iż banki centralne realizują politykę stopy procentowej, gdyż ich decyzje związane są także ze zmianami warunków rynkowych. Liberalizacji towarzyszy więc deregulacja rynków finansowych. Poza liberalizacją i deregulacją na proces globalizacji finansów wpływają:

- rozwój zaawansowanej technologii informacyjnej i elektronicznego przetwarzania danych. Umożliwia to instytucjom finansowym natychmiastowy dostęp do najnowszych informacji, co ma olbrzymie znaczenie dla zarządzania ryzykiem kursowym i stopy procentowej oraz dla zmian w konkurencyjności rynkowej,
- wzrost zasobów finansowych na świecie. Długookresowy wzrost gospodarczy, w szczególności zapoczątkowany na początku lat osiemdziesiątych i trwający prawie do końca lat dziewięćdziesiątych XX w., skutkuje olbrzymimi nadwyżkami finansowymi, dla których organizacje gospodarcze i finansowe poszukują korzystnych lokat. W sytuacji istnienia regionalnego zróżnicowania w wydajności czynników wytwórczych i w dochodowości różnych instrumentów finansowych inwestorzy dysponujący nadwyżkami kapitału poszukują nowych

¹⁷ Historia globalizacji rynków kapitałowych przedstawiona została w: M. Obstfeld, A. M. Taylor, *Global Capital Markets. Integration, Crisis, and Growth*, Cambridge University Press, Cambridge 2004.

¹⁸ Zob. R. O'Brien, *Global Financial Integration. The End of Geography*, The Royal Institute of International Affairs, New York 1992, s. 5-6.

¹⁹ Przez deregulację należy rozumieć ograniczanie ingerencji państwa w kształtowanie się podstawowych parametrów ekonomicznych, takich jak stopa procentowa czy kurs walutowy, oraz w decyzje dotyczące alokacji środków finansowych w gospodarce, w tym także na rynku finansowym.

miejsc dla jego efektywnego wykorzystania. Efektem tych poszukiwań są dynamicznie rosnące międzynarodowe przepływy kapitałowe,

– zróżnicowanie poziomów i struktury terminowej stóp procentowych oraz spodziewane ich zmiany. Czynnikiem ten wpływa na międzynarodowe przepływy kapitałowe kierowane do banków jako lokaty (depozyty) oraz na rynek dłużnych papierów wartościowych emitowanych przez instytucje publiczne (rządy, banki centralne i lokalne organy administracji),

– globalizacja realnej sfery gospodarczej, a więc produkcji, konsumpcji i inwestycji rzeczowych. Światowy eksport towarów i usług, który dla okresu 1983-1992 kształtował się średniorocznie na poziomie 2,3 mld dolarów²⁰, w 2003 r. osiągnął rozmiary 7,5 mld dolarów²¹. Zmiany w realnej gospodarce stymulowały popyt na kapitały o charakterze transnarodowym i łącznie z liberalizacją przepływów kapitałowych przyczyniały się do stworzenia mobilnych w skali międzynarodowej, a więc gwarantujących płynność, zasobów kapitałowych,

– konkurencja na rynku usług finansowych. Jej wzrost wiązać należy zarówno z liberalizacją finansów, jak i z rosnącym wykorzystaniem na rynku finansowym nowoczesnych technologii.

Wystąpiły także inne czynniki sprzyjające globalizacji rynku finansowego. Zasadnicze znaczenie miało między innymi stworzenie 24-godzinnego rynku finansowego, na którym w systemie ciągłym zawierane są transakcje w głównych światowych centrach finansowych. Ważną rolę odegrał także gwałtowny rozwój rynków kontraktów terminowych oraz zmiany zachodzące w skali działania niefinansowych korporacji transnarodowych. Tak więc krajowe rynki finansowe są dziś w wysokim stopniu zintegrowane w jeden globalny rynek finansowy, na którym głównymi aktorami są wielkie banki, instytucje ubezpieczeniowe oraz fundusze inwestycyjne²². O stopniu rozwoju tego rynku świadczą rozmiary przepływających przez nie kapitałów: w 1996 r. ich wartość była sto razy większa niż w 1977 r. W 1990 r. przez rynki walutowe przepływało dziennie około 190 mld dolarów, a w roku 1999 około 1600 mld dolarów²³. Operacje te są w znaczącym stopniu także efektem operacji korporacji nie działających w sektorze finansowym.

IV. ZNACZENIE ZAGRANICZNEJ EKSPANSJI PRZEDSIĘBIORSTW DLA GOSPODARKI ŚWIATOWEJ

Znaczenie przedsiębiorstw działających dzięki zagranicznym inwestycjom bezpośrednim w skali międzynarodowej stale rośnie. Według szacunków United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) na początku lat dziewięćdziesiątych działało na świecie 37 000 korporacji transnarodowych, które posiadały co najmniej 170 000 filii, przy czym 33 500 miało swoje spółki

²⁰ Średnioroczne rozmiary eksportu za: G. Haeusler, *The Globalization of Finance*, „Finance and Development” 39, 2002, nr 1, March.

²¹ *World Trade Report*, WTO 2005.

²² Por. W. Andreff, *Les multinationales globales*, La Découverte, Paris 1996, s. 71-72.

²³ Dane przytaczane za B. Liberską, „Bank i Kredyt” 2000, styczeń-luty, s. 8.

macierzyste usytuowane w krajach uprzemysłowionych. Do końca 2004 r. liczba KTN wzrosła do 70 000, a liczba ich zagranicznych filii do 690 000, przy czym prawie połowa z nich była zlokalizowana w krajach rozwijających się²⁴. Poniższa tabela przedstawia wybrane wskaźniki charakteryzujące znaczenie KTN w gospodarce światowej. Wynika z nich, że sprzedaż, produkcja, aktywa, eksport i zatrudnienie za granicą rosły w latach dziewięćdziesiątych XX w. oraz w latach 2002-2004.

Tabela 1

Wybrane wskaźniki ZIB i produkcji międzynarodowej
w latach 1982-2004 (w mld dolarów i w %)

Wskaźniki	Wartość w cenach bieżących w mld dolarów / lata				Zmiana w procentach						
	1982	1990	2003	2004	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2001	2002	2003	2004
Napływ ZIB	59	208	633	648	22,8	21,2	39,7	-40,9	-13,3	-11,7	2,5
Odpyływ ZIB	27	239	617	730	25,4	16,4	36,3	-40,0	-12,3	-5,4	18,4
Skumulowane napływy ZIB	628	1769	7987	8902	16,9	9,5	17,3	7,1	8,2	19,1	11,5
Skumulowane odpyły ZIB	601	1785	8731	9732	18,0	9,1	17,4	6,8	11,0	19,8	17,5
Transnarodowe fuzje i przejęcia	-	151	297	381	25,9	24,0	51,5	-48,1	-37,8	-19,6	28,2
Sprzedaż filii zagranicznych	2765	5727	16963	18677	15,9	10,6	8,7	-3,0	14,6	18,8	10,1
Produkcja brutto filii zagranicznych	647	1476	3573	3911	17,4	5,3	7,7	-7,1	5,7	28,4	9,5
Aktywa filii zagranicznych	2113	5937	32186	36008	18,1	12,2	19,4	-5,7	41,4	3,0	11,9
Eksport filii zagranicznych	730	1498	3073	3690	22,1	7,1	4,8	-3,3	4,9	16,1	20,1
Zatrudnienie w filiach zagranicznych (w tys)	19579	24471	53196	57394	5,4	2,3	9,4	-3,1	10,8	11,1	7,9

Źródło: sporządzono na podstawie: UNCTAD, *World Investment Report 2005*, op. cit. s. 14.

Efektorem ekspansji międzynarodowej KTN jest globalizacja gospodarek przyjmujących ZIB. Jedną z miar globalizacji, proponowaną przez UNCTAD, jest indeks transnacionalizacji (*transnationality index*). Indeks ten dla 2002 r. wyliczony został jako średnia czterech wielkości: napływu ZIB jako procentu powstającego w okresie 2000-2002 majątku trwałego brutto, skumulowanego napływu ZIB jako procentu PKB w 2002, wartości dodanej filii zagranicznych jako procent PKB w 2002 r. oraz zatrudnienia filii zagranicznych jako procent ogólnego zatrudnienia w 2002 r. W latach 2000-2002 wskaźnik ten charakteryzował się stagnacją, zarówno w krajach uprzemysłowionych jak i rozwijających się, co wiązało się ze zmniejszeniem rozmiarów ZIB w tym okresie. Zupełnie

²⁴ Zob. United Nations Conference on Trade and Development, *World Investment Report 2005, Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, United Nations, New York-Geneva 2005, s. 13-14, 265-266.

inną tendencję wykazywał w odniesieniu do krajów Europy Południowo-Wschodniej i Wspólnoty Niepodległych Państw: wzrósł w tym okresie z 6% do ok. 17%. W tabeli nr 2 przedstawiony został ranking krajów według indeksu transnacionalizacji, określonego dla 2002 r.

Tabela 2

Indeksy transnacionalizacji dla wybranych gospodarek przyjmujących ZIB w 2002 r. (w %)

Gospodarki uprzemysłowione		Gospodarki rozwijające się		Gospodarki Europy Południowo-Wschodniej i WNP	
Belgia i Luksemburg	77,1	Hong Kong (Chiny)	81,6	Macedonia	41,4
Irlandia	69,3	Singapur	60,3	Republika Mołdowa	28,9
Estonia	39,0	Trynidad i Tobago	51,2	Bułgaria	20,0
Holandia	38,4	Chile	27,0	Federacja Rosyjska	ok. 19,5
Dania	36,3	Honduras	26,8	Chorwacja	ok. 17,5
Czechy	30,9	Panama	ok. 24	Rumunia	ok. 12,0
Węgry	30,1	Jamajka	ok. 23,5	Albania	
Szwecja	28,5	Ekwador	ok. 21,5	Ukraina	
Słowacja	27,5	Malezja	ok. 21,0	Bośnia i Hercegowina	
Nowa Zelandia	27,4	Argentyna		Serbia i Czarnogóra	
Litwa		RPA		Białoruś	
Słowenia		Wenezuela			
Kanada		Dominikana			
Hiszpania		Gwatemala			
Finlandia		Bahama			
Australia		Kolumbia			
Szwajcaria		Meksyk			
Litwa		Tajlandia			
Wielka Brytania		Brazylia			
Izrael		Peru			
Polska	ok. 15,5	Kostaryka			
Portugalia		Chiny			
Austria		Egipt			
Niemcy		Tajwan			
Francja		Filipiny			
Norwegia		Barbados			
USA		Turcja			
Grecja		Republika Korea			
Włochy		Zjednoczone Emiraty Arabskie			
Japonia		Indie			
		Arabia Saudyjska			

Źródło: UNCTAD, *World Investment Report 2005*, op. cit. s. 16.

Inny sposób pomiaru poziomu globalizacji gospodarek zaproponował A. T. Kearney, który stosuje indeks globalizacji składający się z czterech komponentów²⁵:

²⁵ O. Shenkar, Y. Luo, op. cit. s. 2-3.

– integracja w sferze ekonomicznej rozumiana jako powiązania handlowe z zagranicą, przepływy kapitału w postaci bezpośrednich i portfelowych inwestycji zagranicznych, należności i zobowiązania zagraniczne (łącznie z wynagrodzeniami nierezydentów oraz dochodami wydatkami z tytułu aktywów ulokowanych za granicą),

– kontakty osobiste, na które składają się turystyka i podróże zagraniczne oraz międzynarodowe połączenia telefoniczne,

– zaawansowanie technologiczne, określone przez liczbę użytkowników Internetu, stanowisk internetowych oraz bezpiecznych serwerów,

– zaangażowanie polityczne, mierzone za pomocą przynależności państwa do organizacji międzynarodowych (liczba), uczestnictwem w misjach Rady Bezpieczeństwa ONZ oraz liczbą goszczonych przedstawicielstw dyplomatycznych innych krajów.

Zastosowanie określonego wyżej indeksu globalizacji w badaniach przeprowadzonych w 2002 r. pozwoliło autorowi uszeregować 62 badane kraje według stopnia globalizacji. Najbardziej globalną gospodarką jest Irlandia, następnie Szwajcaria, Singapur, Holandia, Szwecja i Finlandia. Polska znalazła się w tym rankingu na 27 miejscu, a więc wyżej niż w przytoczonym wyżej zestawieniu UNCTAD.

Jak wcześniej powiedziano, KTN pochodzą głównie z krajów uprzemysłowionych, a poprzez ZIB działają na całym świecie, przy czym w ostatnich latach rośnie ich aktywność w gospodarkach rozwijających się i wschodzących. Znaczenie działalności zagranicznej w porównaniu z ogólną aktywnością największych KTN wykazywało w okresie 2001-2003 stagnację²⁶. Poniższe zestawienie prezentuje porównanie aktywności zagranicznej i ogólnej największych KTN.

Tabela 3

Aktywa sprzedaż i zatrudnienie 100 największych KTN w latach 2002-2003
(w mld dolarów, tysiącach zatrudnionych i %)

Zmienna	2002	2003	Zmiana w %
Aktywa			
zagraniczne	3 317	3 993	20,4
ogółem	6 891	8 023	16,4
Aktywa zagraniczne jako % aktywów ogółem	48,1	49,8	1,7*
Sprzedaż			
zagraniczna	2 446	3 003	22,8
ogółem	4 749	5 551	16,9
Sprzedaż zagraniczna jako % sprzedaży ogółem	51,5	54,1	2,6*
Zatrudnienie			
zagraniczne	7 036	7 242	2,9
ogółem	14 332	14 626	2,1
Zatrudnienie zagraniczne jako % zatrudnienia ogółem	49,1	49,5	0,4*

* w punktach procentowych

Źródło: UNCTAD *World Investment Report 2005*, op. cit. s. 17.

²⁶ Miarą tego znaczenia jest stosowany przez UNCTAD wskaźnik transnacionalizacji, liczony jako średnia trzech stóp: zagraniczne aktywa do aktywów ogółem, zagraniczna sprzedaż do sprzedaży ogółem i zatrudnienie zagraniczne do zatrudnienia ogółem. Por. UNCTAD *World Investment Report 2005*, op. cit. s. 37

W grupie 100 największych niższym wskaźnikiem transnacionalizacji legitymują się KTN pochodzące z Japonii i USA, a wyższym te z mniejszych krajów europejskich. Częściowe wyjaśnienie tego faktu oprzeć można na konieczności realizowania ZIB przez firmy z mniejszych krajów, gdyż rynki wewnętrzne nie dają im możliwości rozwoju.

V. UWAGI KOŃCOWE

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie realizowane przez korporacje transnarodowe są podstawą procesu globalizacji gospodarki zarówno w sferze realnej, jak i finansowej. Co więcej, prognozy wzrostu światowego PKB na rok 2006 są pomyślne (wg Banku Światowego realny wzrost wyniesie 4,4%), spodziewać można się też dalszej liberalizacji handlu międzynarodowego oraz polityki państw przyjmujących względem ZIB i dalszego wzrostu konkurencji na rynku światowym, a wszystko to oznacza dalsze istnienie sprzyjających ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw uwarunkowań.

*Prof. dr hab. Elżbieta Jantón-Drozdowska jest pracownikiem
Uniwersytetu im. A. Mickiewicza w Poznaniu.
janton@amu.edu.pl*

TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN THE GLOBALISATION PROCESS

S u m m a r y

The aim of this paper is to show the significance for economic globalisation of the expansion of transnational corporations (TNCs) by means of foreign direct investment. Factors conducive to globalisation are directly linked to the liberalisation of international trade, the policy adopted by individual states towards transnational corporations, and also with growing competition in the world market. The author presents other specific factors stimulating globalisation, both in the production and the financial sphere. Their combined result is an increase in the importance of transnational corporations which grow in numbers production output, as well as sales, assets, employment abroad or exports. As a consequence there is a rise, measured by the transnationalisation index, in the level of globalisation of host economies and of TNCs themselves.