

**Grażyna Kozuń-Cieślak**

Politechnika Radomska

## **EFEKTYWNOŚĆ W GOSPODARCE GLOBALNEJ – KORPORACJE TRANSNARODOWE**

### **1. Wstęp**

Kategoria efektywności towarzyszy działalności człowieka od tysięcy lat, będąc w mniej lub bardziej uświadomiony sposób wynikiem jego wrodzonej racjonalności postępowania. Dynamiczny rozwój cywilizacyjny świata ostatnich kilku stuleci nadał kategorii efektywności wyjątkowe znaczenie, czyniąc ją przedmiotem oceny w niezliczonych płaszczyznach działalności gospodarczej. Efektywność alokacyjna, efektywność a równość, efektywność produkcji, majątku, wskaźnik efektywności, efektywność rynków finansowych, efektywność zarządzania – to tylko nieliczne hasła symbolizujące różnorodne podejścia do badania sprawności gospodarowania w ramach różnych dyscyplin ekonomicznych.

Poszukując jednak definicji efektywności, szerokiej i uprawnionej dla rozważań zarówno na poziomie analizy mikroekonomicznej, jak i makroekonomicznej, przyjęto w referacie definicję podawaną przez takich autorów, jak: P.A. Samuelson i W.D. Nordhaus, J.A.F. Stoner, R.E. Freeman i D.R. Gilbert oraz H. Zadora.

Według wymienionych autorów „efektywność jest to użytkowanie zasobów gospodarczych w sposób najbardziej skuteczny” [Samuelson, Nordhaus 1999b, s. 510], jest to „miara sprawności i skuteczności, miara tego, w jakim stopniu osiąga się wyznaczone cele” [Stoner, Freeman, Gilbert 1997, s. 610], efektywność to „stosunek uzyskanego efektu do nakładu, jest kwantyfikacją skuteczności” [Zadora 2002, s. 77]. Warto również powtórzyć za Samuelsonem i Nordhausem: „Niekiedy może być rzeczą ekonomicznie sensowną, by metody mniej efektywne z punktu widzenia teorii przedkładać ponad metody, które niewątpliwie są efektywniejsze technicznie” [Samuelson, Nordhaus 1999a, s. 60], co wskazuje na subiektywny charakter powyższej kategorii i konieczność uwzględniania w analizach nie tylko wymiernych efektów i nakładów związanych z podejmowanymi działaniami, ale również niewymiernych – podporządkowanych subiektywnie wyznaczonym celom.

Z kolei M. Blaug w rozważaniach na temat konfliktu między efektywnością a sprawiedliwością podziału napisał: „Nie chcemy powiedzieć, że problemy efektywności to zagadnienia z teorii ekonomii »pozytywnej«, »obiektywnej«, do której nie wchodzi żadne sądy wartościujące [...]. Efektywność to pojęcie nieuchronnie obciążone jakąś koncepcją wartości)” [Balug 1994, s. 612].

U progu XXI wieku, kiedy gospodarowanie coraz bardziej nabiera cech działalności internacjonalnej, konieczne wydaje się zwrócenie uwagi na jeszcze jeden aspekt efektywności – efektywność globalną, pretendującą być może do miana nowego paradygmatu.

Celem niniejszego opracowania jest prezentacja podmiotów gospodarczych, których działalność jest swoistym sprawdzianem efektywności funkcjonowania w warunkach gospodarki globalnej, czyniąc je „najbardziej podziwianymi firmami świata”.

Prezentacja poprzedzona zostanie krótkim przeglądem rozwoju myśli ekonomicznej, w kontekście determinant wzrostu i rozwoju gospodarczego, których ewolucja sprowadziła gospodarkę światową na tory dynamicznie postępującego procesu globalizacji.

## 2. Bogactwo narodu – od merkantylizmu do globalizacji

Rozważania na temat źródeł i sposobów powiększania bogactwa narodu mają długą, sięgającą XV w. historię. Wtedy, na skutek upowszechniania się licznych wynalazków i odkryć<sup>1</sup>, nastąpił zasadniczy przełom w ujmowaniu zjawisk społecznych, ekonomicznych, politycznych i kulturowych. Wcześniejszy etycznie-normatywny sposób myślenia skupiony na problemie, „jak należy postępować”, zastąpiła nowa metoda – opis dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości sprowadzony do zaleceń „jak pomnażać bogactwo” [Spychalski 2001, s. 72], po raz pierwszy rozumiane w ujęciu makroekonomicznym. Na gruncie tych przemian wykształcił się nowy nurt rozwoju myśli ekonomicznej – merkantylizm, który stanowił pierwszą próbę teoretycznej interpretacji kapitalistycznego sposobu produkcji. Z biegiem czasu, w miarę ewolucyjnego przekształcania się kapitału handlowego w kapitał przemysłowy, hasła liberalizmu gospodarczego zaczęły wypierać dotychczasowe postulaty interwencjonizmu państwowego, polegającego na stosowaniu instrumentów polityki ekonomicznej nakierowanej na osiągnięcie dodatniego bilansu handlu zagranicznego. Dynamiczny rozwój kapitalistycznego sposobu wytwarzania (w dużym stopniu warunkowany postępem technicznym) zaowocował ostatecznie pojawieniem się dokt-

---

<sup>1</sup> Można przyjąć, że spośród licznych odkryć upowszechnionych w XV w. przynajmniej trzy zrewolucjonizowały ówczesny świat: proch, kompas i druk. Wynalezienie prochu oznaczało nie tylko rewolucję w sztuce wojennej, ale spowodowało wyraźną przewagę polityczno-militarną Europy nad pozostałymi kontynentami świata. Dzięki wynalezieniu kompasu i związanych z nim urządzeniami nawigacyjnymi Europa odkryła nowe lądy i morza, przejmując nad nimi panowanie. Wynalezienie druku zakończyło epokę odręcznego przepisywania wielkich traktatów naukowych w zaciszach klasztorów, a rozpoczęło okres prawdziwego zalewu wszelakiego piśmiennictwa [Spychalski 2001, s. 70].

ryny leseferyzmu jako najefektywniejszej polityki wzrostu gospodarczego [Landreth, Colander 1998, s. 152]. Koncepcja ta znalazła wyraz w dziele uważanym do dziś za przełomowe w historii myśli ekonomicznej – wydanej w 1776 r. książce *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* Adama Smitha, któremu przypisuje się zasługę stworzenia ekonomii jako pełnoprawnej nauki, wyemancypowanej z grona innych dyscyplin. W Smitha koncepcji bogactwa narodu (rozumianego dziś jako dochód narodowy) bezpośrednimi czynnikami wpływającymi na jego wielkość była siła produkcyjna pracy i odsetek siły roboczej zajmującej się pracą produkcyjną – oba zależne od poziomu akumulacji kapitału. To właśnie kapitał uznany został ostatecznie za najważniejszy czynnik określający bogactwo narodu [Landreth, Colander 1998, s. 130].

Dalszy rozwój myśli ekonomicznej obfitował w liczne poglądy na temat wzrostu gospodarczego i nierozzerwalnie z tym związane koncepcje roli państwa – do dziś stanowiące przedmiot dyskusji. Najogólniej ujmując problem, można powiedzieć, że ze względu na wielką złożoność badanego obiektu, jakim jest gospodarka, w tych samych okresach historycznych występowały różne paradygmaty ekonomii.

Można wyróżnić trzy zasadnicze kryteria, według których możliwe jest rozpatrywanie dominujących teorii, stanowiących przedmiot sporu między ekonomistami [Bartkowiak 2003, s. 283-284, 289-291].

- Pierwszym kryterium jest typ gospodarki – kryterium wyznaczające paradygmaty sprawności systemu gospodarczego.

W historii ekonomii wystąpiły dwie dominujące koncepcje systemu gospodarczego. Pierwsza, związana ze Smithem – koncepcja gospodarki rynkowej, druga zaś to teoria gospodarki nierynkowej, której ideowym przywódcą był Karol Marks. Jednak doświadczenia gospodarek centralnie planowanych dowiodły niesprawności tego systemu i można mówić obecnie o niemal całkowitym zaniku koncepcji nierynkowego systemu gospodarczego.

- Drugie kryterium to formy gospodarki rynkowej, w ramach którego toczy się spór o sprawność rynku.

Mimo że gospodarka rynkowa okazała się najsprawniejsza, to przeżywała okresy lepsze i gorsze. Do roku 1930 dominował pogląd o największej efektywności gospodarki wolnorynkowej. Jednak wielki kryzys zachwiały podstawami tej gospodarki i pojawiły się koncepcje wspomagania mechanizmu rynkowego przez państwo. Głównym orędownikiem paradygmatu rynku regulowanego był John Keynes. Z powodu kryzysów, jakie wystąpiły w latach sześćdziesiątych w gospodarkach modelu keynesowskiego, ponownie powróciła do łask myśl liberalna i teoria wolnego rynku – zwłaszcza za sprawą Milтона Friedmana. Obecnie oba nurty mają wielu zwolenników i znajdują odzwierciedlenie w polityce ekonomicznej współczesnych gospodarek.

- Trzecie kryterium: gospodarka w przestrzeni przyrodniczej – wytycza paradygmat granic wzrostu gospodarczego.

W historii ekonomii można wyróżnić dwa ujęcia: optymistyczne, w którym problem ograniczeń wzrostu produktu przez dostępne zasoby przyrody nie występuje,

oraz pesymistyczne, w którym problem ten odgrywa centralną rolę. Oba ujęcia pojawiły się już w ekonomii klasycznej. Pierwsze z nich było właściwe dla ekonomii smithowskiej, drugie zaś reprezentował Dawid Ricardo. Rozwój gospodarczy świata (przynajmniej w tej części, w której wprowadzona została gospodarka rynkowa) potwierdził prawdziwość ujęcia Smithowskiego.

Na gruncie tych doświadczeń pojawiła się teoria wzrostu gospodarczego Roberta Solowa – noblisty z 1987 roku<sup>2</sup>, w której dowodził, że technologia (postęp techniczny ucieleśniony w kapitale, którego źródłem są inwestycje) jest najbardziej istotnym czynnikiem rozwoju gospodarczego [Bartkowiak 2003, s. 250-251]. Teoria Solowa była uzupełnieniem teorii kapitału ludzkiego wcześniejszego noblisty<sup>3</sup> – Theodora Schultza, który twierdził, że rozwój wiedzy pozwoli przewyciężyć wszelkie niedobory zasobów przyrody, a „nasza przyszłość jest w większej mierze determinowana przez intelektualną ewolucję natury człowieka” [Bartkowiak 2003, s. 289-291].

Oczywiście, jeśli kiedyś w przyszłości pojawią się nieprzekraczalne granice wzrostu gospodarczego, to należy oczekiwać, że zaczną dominować neoricardiński paradygmat ekonomii niedoboru<sup>4</sup>.

Tymczasem obserwowany współcześnie rozwój cywilizacyjny świata stawia przed teorią ekonomii nowe wyzwanie – globalizację, rozumianą jako proces intensyfikacji stosunków ekonomicznych między niezależnymi gospodarkami narodowymi, prowadzący w efekcie do ich współzależności [Flejterski, Wahl 2003, s. 18]. Ze względu na bardzo szeroki zakres przedmiotowy globalizacji i bardzo wysoki stopień skomplikowania zjawisk gospodarczych, społecznych i politycznych objętych tym pojęciem nie ma spójnej teorii globalizacji. Dlatego, rezygnując z poszukiwania najbardziej pełnej definicji powyższego procesu<sup>5</sup>, można wskazać zasadnicze obszary, w ramach których dokonują się głębokie międzynarodowe przemiany. Proces ten przejawia się zatem w dziedzinach:

- 1) finansów i własności kapitału,
- 2) rynków i strategii,
- 3) technologii oraz badań i wiedzy,
- 4) stylów życia i modeli konsumpcji,

---

<sup>2</sup> Solow Robert Merton był twórcą modelu wzrostu gospodarczego uwzględniającego nie tylko zjawisko substytucji pracy przez kapitał, ale przede wszystkim technologię jako najważniejszy czynnik wzrostu. <http://wiem.onet.pl/wiem/0086d1.html> (30.12.2003)

<sup>3</sup> Schultz Theodore William w swojej pracy naukowej podejmował zagadnienia przeobrażeń, rozwoju i roli rolnictwa w gospodarce oraz problematykę doskonalenia i roli kapitału ludzkiego w procesie rozwoju gospodarczego; Nagroda Nobla w zakresie ekonomii w 1979 r. (wraz z A. Lewisem) za wkład w badania nad problemami rozwoju gospodarczego i ubóstwa. <http://wiem.onet.pl/wiem/00f821.html> (30.12.2003)

<sup>4</sup> Za sygnał takiego zwrotu można uznać ogłoszone w 1971 r. przez Klub Rzymski ponure prognozy limitów wzrostu, jednak postęp technologiczny spowodował wystarczający wzrost wydajności rolnictwa, aby odpędzić wizję niedoboru globalnej podaży żywności, prowadząc do sytuacji wręcz odwrotnej – tempo podaży żywności wciąż przekracza dynamikę popytu, powodując stałą tendencję spadkową cen [Schwab 2002 s. 4].

<sup>5</sup> Na temat definiowania globalizacji zob. np. [Rosińska 2003, s. 186-188].

- 5) rządzenia i regulacji prawnych,
- 6) politycznego ujednoczenia świata,
- 7) postrzegania i świadomości<sup>6</sup>.

Czynniki sprzyjające procesom globalizacyjnym można ująć w cztery grupy [Szymański 2002, s. 17].

- Po pierwsze – rozwój transportu, informatyki i telekomunikacji stworzył warunki techniczne do szybkiego i taniego przesuwania czynników produkcji ponad granicami krajów, przesyłania informacji i zarządzania podmiotami rozmieszczonymi na rynku globalnym, stając się jednocześnie warunkiem jakościowej zmiany w zakresie przejrzystości tego rynku.
- Po drugie – liberalizacja międzynarodowych stosunków gospodarczych doprowadziła do likwidacji barier celnych oraz zagwarantowała swobodę wymiany walut i wolność w przepływie kapitałów.
- Trzeci czynnik to rozwój kompatybilnej infrastruktury biznesu, zarówno „twardej” – obejmującej połączenia drogowe i kolejowe, porty lotnicze, hotele, itd., jak i „miękkiej” w postaci odpowiedniej infrastruktury legislacyjnej, komputerowych połączeń informatycznych, bankowości elektronicznej, jakości telekomunikacji. Ponadto proces globalizacji wymusił upraszczanie i ujednoczanie reguł polityki ekonomicznej poszczególnych krajów.
- Za czwarty czynnik można uznać korzystne warunki psychologiczne i ideologiczne w dobie kryzysu i upadku realnego socjalizmu. Globalizacja jako proces uwalniania swobodnego działania mechanizmu rynkowego ponad granicami państw oraz pełne otwarcie na konkurencję zewnętrzną, uruchamia obok współzawodnictwa również silny mechanizm różnicowania dochodowego i bytowego. Dlatego ważnym warunkiem uwalniania rynku jest odpowiednia odporność na zjawisko różnicowania społecznego.

Ostatecznie można powiedzieć, że w warunkach globalizacji – gdy rynek działa ponad granicami, zmieniają się warunki wyboru czynników produkcji, wzrastają możliwości wyboru miejsca produkcji i sprzedaży, zanikają ograniczenia dla konkurencji zewnętrznej, a kapitał intelektualny decyduje o przewagach konkurencyjnych – zasadniczo zmieniają się podstawy rozwoju. W dłuższym okresie o bogactwie narodu zadecyduje to, co kraj i jego obywatele będą w stanie wnieść do gospodarki światowej. Czy wniosić będą to, co z punktu widzenia globalnego rynku uznane zostanie za unikatowe – a więc cenne, czy to, co w świecie obfite, powtarzalne i rutynowe – czyli tanie [Szymański 2002, s. 8].

Dla nauk ekonomicznych globalizacja, jako zjawisko jakościowo nowych zmian w cywilizacyjnej ewolucji świata, jest kolejnym wyzwaniem do identyfikacji szans i zagrożeń, jakie proces ten ze sobą niesie, oraz formułowania nowych paradygmatów wzrostu i rozwoju gospodarczego. Niezależnie jednak od tego, jakie teorie domino-

---

<sup>6</sup> *Granice konkurencji*, Grupa Lizbońska, Warszawa 1996, s. 48 – cyt. za: [Flejterski, Wahl 2003, s. 18].

wać będą w naukach ekonomicznych ery globalizacji, można zaryzykować stwierdzenie, że nie pomina one roli, jaką odgrywają w przebiegu procesów globalizacyjnych wielkie korporacje – firmy, których transnarodowa działalność jest swoistym sprawdzianem efektywności funkcjonowania w warunkach otwartego rynku światowego.

### 3. Wielkie korporacje we współczesnej gospodarce światowej

Laureat nagrody Nobla z 1982 r. George J. Stigler<sup>7</sup> określił gospodarkę rynkową w ramach gospodarki narodowej ustrojem opartym na przedsiębiorstwie.

Współcześnie gospodarkę rynkową działającą na rynku globalnym, z mechanizmem alokacji ponad granicami krajów, można określić jako system oparty na transnarodowych sieciach przedsiębiorczości [Szymański 2002, s. 32]. Dlatego podmiotami o szczególnym znaczeniu w procesie globalizacji są korporacje transnarodowe (TNCs – *Trans-national Companies*), postrzegane z jednej strony jako siły sprawcze globalizacji, z drugiej zaś jako jej główni beneficjenci. Oczywiście różne środowiska różnie postrzegają znaczenie TNCs. Progłobaliści widzą w tych korporacjach motor rozwoju gospodarczego i postępu cywilizacyjnego, z kolei antygłobaliści obarczają je winą za pogłębiające się nierówności i pauperyzację społeczeństw krajów rozwijających się, zanik państwowości i dziedzictwa kulturowego narodów.

Niezależnie od głoszonych poglądów należy przyznać, iż wielkie korporacje są odpowiedzią na zmiany roli poszczególnych czynników produkcji i sposobem dostosowania się do liberalizacji międzynarodowych stosunków gospodarczych. Globalizacja przyczyniła się do wielkiego wzrostu potencjału tych podmiotów, a bezpośrednim rezultatem efektywnego wykorzystania sprzyjających uwarunkowań, wynikających z procesu globalizacji, jest wzrost znaczenia wielkich przedsiębiorstw w środowisku międzynarodowym. Ma to ogromne konsekwencje dla ich relacji z państwami, a nawet nasuwa refleksję, iż z punktu widzenia gospodarki światowej działalność największych korporacji może mieć większe znaczenie niż polityka ekonomiczna prowadzona przez średniej wielkości kraje.

Ekspansywny rozwój korporacji transnarodowych nie tylko pod względem liczby<sup>8</sup>, ale przede wszystkim wielkości, spowodował, że ich znaczenie w gospodarce światowej wyrażane jest często poprzez porównywanie wartości dodanej wytworzonej przez korporacje z wartością PKB wytwarzanego przez gospodarki narodowe. W roku 2000 znaczenie gospodarcze działalności zaledwie 100 największych TNCs, mierzone

---

<sup>7</sup> George J. Stigler – nagroda Nobla w 1982 r. za badania nad sposobami działania rynków oraz nad przyczynami i skutkami ich regulowania przez państwo. Zakwestionował dominujący pogląd, iż celem rządowej regulacji rynku jest ochrona konsumentów. Wykazał, że często jej motywem jest obrona interesów przedsiębiorców. <http://wiem.onet.pl/wiem/001d98.html>.

<sup>8</sup> Według informacji opublikowanych przez United Nations Conference on Trade and Development na koniec 2001 r. na świecie funkcjonowało około 65 tys. korporacji transnarodowych wraz z 850 tys. ich zagranicznych filii. W roku 1990 liczbę TNCs szacowano na około 35 tys., a ich filii na 150 tys. [*World Investment...* 2002, s. 1-2].

wielkością wytworzonej wartości dodanej, szacowano na około 4,3% światowego PKB (w 1990 r. było to 3,5%) [*World Investment...* 2002, s. 91]. W tym samym roku wśród stu największych „jednostek ekonomicznych” na świecie znalazło się 29 korporacji transnarodowych (tab. 1) pochodzących głównie ze Stanów Zjednoczonych i Japonii oraz Europy Zachodniej (Niemcy, Wielka Brytania, Francja, Holandia). Dominujące branże, w których działają te gigantyczne firmy, to przede wszystkim przemysł motoryzacyjny, elektroniczny i petrochemiczny, a także farmaceutyczny, telekomunikacyjny oraz handel.

Tabela 1. Ranking 100 największych „jednostek ekonomicznych” na świecie

Lp.	Kraj/TNCs	Wartość dodana */ PKB (mld USD)	Lp.	Kraj/TNCs	Wartość dodana/ PKB* (mld USD)
1	2	3	4	5	6
1	USA	9 810	64	Ukraina	32
2	Japonia	4 765	65	<b>Siemens</b>	<b>32</b>
3	Niemcy	1 866	66	Wietnam	31
4	Wielka Brytania	1 427	67	Liban	31
5	Francja	1 294	68	<b>BP</b>	<b>30</b>
6	Chiny	1 080	69	<b>Wal Mart Stores</b>	<b>30</b>
7	Włochy	1 074	70	<b>IBM</b>	<b>27</b>
8	Kanada	701	71	<b>Volkswagen</b>	<b>24</b>
9	Brazylia	595	72	Kuba	24
10	Meksyk	575	73	<b>Hitachi</b>	<b>24</b>
11	Hiszpania	561	74	<b>Total Final Elf</b>	<b>23</b>
12	Korea Pd.	457	75	<b>Verizon Communication</b>	<b>23</b>
13	Indie	457	76	<b>Matsushita Electric</b>	<b>22</b>
14	Australia	388	77	<b>Mitsui &amp; Company</b>	<b>20</b>
15	Holandia	370	78	<b>E.On</b>	<b>20</b>
...	.....		79	Oman	20
28	Polska	158	80	<b>Sony</b>	<b>20</b>
...	.....		81	<b>Mitsubishi</b>	<b>20</b>
45	<b>ExxonMobil</b>	<b>63</b>	82	Urugwaj	20
46	Pakistan	62	83	Dominikana	20
47	<b>General Motors</b>	<b>56</b>	84	Tunezja	19
48	Peru	53	85	<b>Philip Moris</b>	<b>19</b>
49	Algieria	53	86	Słowacja	19
50	Nowa Zelandia	51	87	Chorwacja	19
51	Czechy	51	88	Gwatemala	19
52	Emiraty Arabskie	48	89	Luksemburg	19

1	2	3	4	5	6
53	Bangladesz	47	90	<b>SBC Communication</b>	<b>19</b>
54	Węgry	46	91	<b>Itochu</b>	<b>18</b>
55	<b>Ford Motor</b>	<b>44</b>	92	Kazachstan	18
56	<b>Daimler Chrysler</b>	<b>42</b>	93	Słowenia	18
57	Nigeria	41	94	<b>Honda Motor</b>	<b>18</b>
58	<b>General Electric</b>	<b>39</b>	95	<b>Eni</b>	<b>18</b>
59	<b>Toyota Motor</b>	<b>38</b>	96	<b>Nissan Motor</b>	<b>18</b>
60	Kuwejt	38	97	<b>Toshiba</b>	<b>17</b>
61	Rumunia	37	98	Syria	17
62	<b>Royal Dutch/Shell</b>	<b>36</b>	99	<b>GlaxoSmithKline</b>	<b>17</b>
63	Maroko	33	100	<b>BT</b>	<b>17</b>

\* Wartość dodana zdefiniowana została jako suma wynagrodzeń, zysku brutto oraz umorzeń i amortyzacji. Ze względu na brak dokładnych danych w szacunku wartości dodanej w większości przypadków przyjęto, że stanowiła ona 30% wartości sprzedaży w 2000 roku.

Źródło: [World Investment... 2002, s. 90].

Do wyznaczania siły rynkowej wielkich korporacji stosuje się często wskaźniki finansowe, takie jak obroty, zyski czy wartość rynkowa [Jarczewska-Romaniuk 2003, s. 144-145]. Na ich podstawie ustalane są rankingi, które jednak budzą wiele wątpliwości. Zestawienia dokonywane na podstawie wartości rynkowej akcji przedsiębiorstw mogą być bardziej swoistym barometrem nastrojów inwestorów giełdowych niż wskaźnikiem rzeczywistego potencjału przedsiębiorstw. Z kolei rankingi oparte na porównywaniu wartości obrotów lub zysków korporacji, tworzone na podstawie ich sprawozdań finansowych, nie wzbudzają zaufania, od kiedy fala skandali i bankructw będących skutkiem kreatywnej księgowości pokazała, jak złudne i nieprawdziwe mogą być wyniki takich zestawień.

Dlatego w celu określenia faktycznej siły rynkowej korporacji, odzwierciedlającej długookresową efektywność ich działalności, konieczne jest uwzględnienie w ocenie czynników o charakterze zarówno ilościowym, takich jak posiadane zasoby i ekonomiczne parametry prowadzonej działalności, jak również jakościowym – stosowane strategie i skuteczność ich realizacji [Jarczewska-Romaniuk 2003, s. 146]. Przykładem oceny szeroko rozumianej efektywności funkcjonowania w biznesie wielkich korporacji może być coroczny ranking najbardziej uznawanych na świecie firm – Global Most Admired Corporations. Ranking jest wspólnym przedsięwzięciem magazynu „Fortune” – który na swych łamach publikuje wyniki badań, oraz amerykańskiej firmy konsultingowej Hay Group<sup>9</sup> – która jest koordynatorem badań.

<sup>9</sup> Zasadniczym obszarem działalności firmy Hay Group jest zarządzanie zasobami ludzkimi. Firma powstała w latach pięćdziesiątych XX w. w Stanach Zjednoczonych, a obecnie posiada 75 biur w 40 krajach świata. Więcej na ten temat zob. [www.haygroup.pl](http://www.haygroup.pl)



#### 4. Wielcy i podziwiani – prestiżowy ranking najlepszych firm świata

Ranking najbardziej docenianych firm (Fortune Global Most Admired Corporations 2003) objął 345 przedsiębiorstw z całego świata, których obroty w 2001 r. wynosiły co najmniej 8 mld USD. Firmy te reprezentowały 29 grup przemysłowych (branż). Wśród zakwalifikowanych przedsiębiorstw 143 to korporacje ze Stanów Zjednoczonych, a pozostałe 202 podmioty pochodziły z 21 krajów Azji, Europy, Ameryki i Australii<sup>10</sup>.

Lista rankingowa powstała na podstawie badań ankietowych, w których uczestniczyło ponad 10 tys. dyrektorów, menedżerów i analityków przedsiębiorstw zakwalifikowanych do rankingu. Respondenci dokonywali punktowej oceny (w skali od 1 do 10) firm ze swojej branży, a także ustalali listę i dokonywali oceny dziesięciu firm wybranych spośród wszystkich branż. Ocenie poddawane były następujące obszary działalności badanych firm:

- innowacyjność,
- zarządzanie zasobami ludzkimi,
- wykorzystanie posiadanych aktywów,
- odpowiedzialność społeczna,
- jakość zarządzania,
- kondycja finansowa,
- ocena inwestycji długoterminowych,
- jakość produktów i serwisu,
- ogólne wyczucie rynku i predyspozycja do biznesu.

Średnia wyników uzyskanych z obu ankiet stanowiła podstawę do ustalenia ostatecznej pozycji firm w rankingu. W tabeli 2 zaprezentowana została czołówka dwudziestu firm, które w 2003 r. zyskały miano najbardziej uznawanych firm świata.

Wymienione powyżej kryteria, według których oceniane były korporacje transnarodowe w prezentowanym rankingu, świadczą o bardzo szerokim pojmowaniu „sukcesu w biznesie”, a syntetyczną ocenę korporacji według tych kryteriów można potraktować jako swoisty wyznacznik efektywności działania w warunkach gospodarki globalnej. Wydaje się, że zastosowane w rankingu kryteria objęły wszystkie obszary działalności przedsiębiorstwa, zarówno te łatwo kwantyfikowalne – takie jak ocenę kondycji finansowej czy wykorzystanie posiadanych aktywów, jak i te trudno wymierne – jak odpowiedzialność społeczna czy wyczucie rynku.

Warto też podkreślić, że wartość rankingu Fortune Global Most Admired Corporations wynika z jednej strony z faktu, iż w ramach określonej branży wzajemnie

---

<sup>10</sup> Japonia (66), Francja (25), Wielka Brytania (25), Niemcy (24), Holandia (9), Szwajcaria (8), Kanada (7), Korea Płd. (5), Włochy (4), Chiny (3), Finlandia (3), Hiszpania (3), Szwecja (3), Australia (2), Belgia (2), Norwegia (2), Rosja (2), Singapur (2), Wielka Brytania/Holandia (2), Luksemburg (1), Meksyk (1), Wenezuela (1), Belgia/Holandia (1). [www.fortune.com](http://www.fortune.com) (05.01.2004).

Tabela 2. 20 najbardziej docenianych firm świata według rankingu Fortune Global Most Admired za 2003 rok

Miejsce w rankingu	Firma	Obszar działalności/przemysł	Kraj	Punkcja w wyróżnionych obszarach działalności										Wynik średni
				innowacyjność	zaspazanie zasobami ludzkimi	wykorzystanie postadnych aktywów	odpowiedzialność społeczna	jakosć zarzadzania	kondycja finansowa	ocena inwestycji długoterminowych	jakosć produktów i serwisu	ogólne wyczenie rynku i predyspozycja do biznesu		
1	Wal-Mart Stores	handel	USA	7,08	6,54	8,17	5,69	8,54	8,54	7,23	6,46	6,92	7,24	
2	General Electric	elektroniczny	USA	7,35	8,63	7,68	7,28	8,71	8,03	7,80	7,80	8,05	7,92	
3	Microsoft	komputerowy	USA	6,23	7,77	7,31	5,50	8,69	9,85	7,62	6,77	7,92	7,52	
4	Dell Computer	komputerowy	USA	5,42	7,50	7,82	5,44	8,58	7,83	7,08	7,58	7,27	7,17	
5	Johnson & Johnson	farmaceutyczny	USA	7,08	8,22	8,03	8,47	8,24	8,81	8,24	8,02	7,73	8,09	
6	Berkshire Hathaway	ubezpieczenia	USA	7,58	8,14	8,66	6,76	8,76	9,24	8,59	7,53	6,42	7,97	
7	Procter & Gamble	art. chemiczne	USA	8,30	8,52	8,33	8,26	8,63	8,89	8,74	8,59	8,59	8,54	
8	IBM	komputerowy	USA	6,50	6,67	5,83	6,64	7,25	7,00	6,42	7,00	8,17	6,83	
9	Coca-Cola	napoje	USA	6,48	6,43	6,33	6,76	6,48	6,95	6,14	7,86	7,95	6,82	
10	FedEx	transport/dostawa	USA	7,76	7,56	7,28	6,88	7,92	7,36	7,24	8,20	7,96	7,57	
11	Toyota Motor	motoryzacyjny	Japonia	7,27	7,35	6,92	7,23	8,12	8,27	7,62	7,92	8,04	7,64	
12	BMW	motoryzacyjny	Niemcy	7,33	7,50	6,69	6,58	7,54	7,35	7,04	7,78	7,12	7,21	
13	Sony	elektroniczny	Japonia	7,69	7,08	6,41	6,29	7,19	6,29	6,37	7,03	7,80	6,91	
14	Pfizer	farmaceutyczny	USA	6,82	8,07	7,80	7,50	8,12	8,52	7,90	8,12	8,12	7,88	
15	Intel	półprzewodniki	USA	7,20	7,20	5,89	6,44	7,80	8,70	6,10	8,00	7,40	7,19	
16	UPS	transport/dostawa	USA	7,44	7,59	7,67	8,63	8,52	8,89	7,07	8,67	8,67	8,08	
17	Home Depot	handel specjalistyczny	USA	6,46	6,27	5,94	6,16	6,16	7,05	6,22	6,86	5,25	6,26	
18	Nokia	telekomunikacja	Finlandia	7,70	7,60	6,78	6,70	8,30	8,30	7,20	7,50	8,00	7,56	
19	Nestlé	spożywczy	Szwajcaria	7,41	8,12	7,35	7,82	8,00	8,59	7,88	8,47	8,47	8,01	
20	PepsiCo	napoje	USA	8,45	8,35	8,15	7,16	8,55	8,79	8,00	8,70	7,21	8,15	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Fortune Global Most Admired, www.fortune.com (05.01.2004).

oceniają się konkurenci – co gwarantuje znajomość warunków prowadzenia działalności w danej branży, z drugiej zaś strony ranking uwzględnia również ocenę respondentów z innych branż – co wyraża, które firmy postrzegane są w ogóle w biznesie jako najsprawniejsze i w pewnym stopniu ogranicza ryzyko wzajemnego zaniżania ocen konkurujących ze sobą firm z tej samej branży. Gdyby lista najbardziej uznawanych firm opierała się wyłącznie na ocenach, które uzyskały one od swych branżowych konkurentów, to np. zgodnie z zaprezentowaną punktacją (tab. 2) na pierwszym miejscu rankingu znalazłaby się firma Procter & Gamble (8,59 pkt.), a Wal-Mart Stores (7,24 pkt.), który zajął w rankingu pierwsze miejsce, byłby dopiero na miejscu 13.

Należy też zwrócić uwagę na fakt, iż wiele korporacji, które znalazły się w czołówce najbardziej podziwianych firm świata, zajmuje też czołowe miejsca w innych rankingach, co potwierdza ich pozycję i siłę rynkową. Można tu podać następujące przykłady:

- Wśród pierwszej dwudziestki najbardziej docenianych firm pięć (General Electric, Toyota Motor, Wal Mart Stores, IBM, Sony) znalazło się na liście stu największych „jednostek ekonomicznych” świata.
- Siedemnaście z nich to firmy, które uplasowały się w pierwszej pięćdziesiątce najbardziej wartościowych firm na świecie (oprócz FedEx, BMW, Sony)<sup>11</sup>.

Tabela 3. 20 najbardziej docenianych firm świata w rankingu najcenniejszych marek świata w 2003 roku (według „Interbrand” i „Business Week”)

Firma	Miejsce w rankingu <i>The 100 Top Brands</i>	Wartość marki w 2003 r. (mld USD)	Firma	Miejsce w rankingu <i>The 100 Top Brands</i>	Wartość marki w 2003 r. (mld USD)
Wal-Mart Stores	–	–	Toyota Motor	11	20,78
General Electric	4	42,34	BMW	19	15,11
Microsoft	2	65,17	Sony	20	13,15
Dell Computer	29	10,37	Pfizer	28	10,46
Johnson & Johnson	86	2,71	Intel	5	31,11
Berkshire Hathaway	–	–	UPS	–	–
Procter & Gamble	–	–	Home Depot	–	–
IBM	3	51,77	Nokia	6	29,44
Coca-Cola	1	70,45	Nestlé	60	4,46
FedEx	96	2,03	PepsiCo	23	11,78

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [*The 100 Top Brands 2003*].

<sup>11</sup> Według rankingu „Business Week Global 1000” ustalonego na podstawie wartości rynkowej akcji korporacji pomnożonej przez liczbę wyemitowanych papierów – stan na 30.05.2003. „Business Week” 2003 nr 8 (137), s. 65.

- Piętnaście korporacji to firmy, których znakiem jakości jest ich znak firmowy. Są to firmy z listy stu najcenniejszych marek świata<sup>12</sup> – Coca-Cola, Microsoft, IBM, General Electric, Intel, Nokia to ścisła czołówka tej listy (tab. 3).
- Ponadto znaczna część korporacji ocenianych w prezentowanym rankingu to liderzy wielkiego biznesu, którzy poprzez swą działalność nadają kierunki rozwoju cywilizacyjnego i kształt naszemu życiu – firmy, o których można mówić, że w sposób nieodwracalny zmieniły świat (zob. [Rothman 2001]).

## 5. Wnioski

Na podstawie zaprezentowanych rozważań można stwierdzić, że ewolucja koncepcji „bogactwa narodów” oraz determinant wzrostu i rozwoju gospodarczego spowodowała współczesne społeczeństwa na ścieżkę globalizacji – procesu internacjonalizacji, który zmienia podstawy rozwoju. W takich warunkach nie sposób nie dostrzec nowego aspektu oceny efektywności biznesu, jakim jest ocena skuteczności funkcjonowania na rynku globalnym. Niekwestionowanym przykładem firm, które doskonale radzą sobie w warunkach otwartego rynku światowego, są korporacje transnarodowe. Wiele z nich to firmy, które mogą poszczycić się mianem „najbardziej podziwianych firm świata”. Są to korporacje z prestiżowego rankingu Fortune Global Most Admired Corporations. Zestaw kryteriów, które zastosowano przy ustalaniu rankingu, potwierdza tezę, iż rzetelność oceny szeroko pojętej sprawności funkcjonowania w biznesie wymaga stosowania ilościowego i jakościowego podejścia do badań, wychodzącego daleko poza tradycyjną analizę kondycji finansowej firmy. Takie ujęcie wymaga dokonywania wieloaspektowej oceny działalności przedsiębiorstwa, często w obszarach trudnych do kwantyfikowania.

Dlatego zasadne wydaje się stwierdzenie, że w gospodarce globalnej efektywność determinowana jest zdolnością poznania i wykorzystania światowego rynku czynników produkcji oraz zbytu, zdolnością która zapewnia przewagi konkurencyjne w wyniku wykorzystania relacji rzadkości i obfitości zasobów w skali globalnej.

## Literatura

„Business Week” 2003 nr 8/137.

Bartkowiak R., *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2003.

Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994.

Flejterski S., Wahl P.T., *Ekonomia globalna. Synteza*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2003.

Internetowy serwis informacyjny: [www.fortune.com](http://www.fortune.com).

<sup>12</sup> Wycena dokonywana jest przez „Interbrand” i „Business Week” przy współpracy analityków z J.P. Morgan Chase & Co., Citigroup oraz Morgan Stanley. Na temat stosowanej metodologii szacowania wartości marki zob.: *The Top 100 Brands*, „Business Week” z 4 sierpnia 2003, s. 72.

Internetowy serwis informacyjny: [www.wiem.onet.pl](http://www.wiem.onet.pl).

Jarczewska-Romaniuk A., *Korporacje w procesie globalizacji*, „Sprawy Międzynarodowe” 2003 nr 1.

Landreth H., Colander D., *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 1998.

Rosińska M., *Wpływ procesu globalizacji na główne ośrodki międzynarodowych stosunków ekonomicznych*, [w:] *Regionalizacja i globalizacja w gospodarce światowej*, t. 2, red. J. Rymarczyk, Wydawnictwo AE, Wrocław 2003

Rothman H., *50 firm, które zmieniły świat*, Wydawnictwo Amber, Warszawa 2001.

Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia*, t. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1999.

Schwab K., *Wyzwania globalizacji*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2002 nr 15.

Spychalski G., *Zarys historii myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 2001.

Stoner J.A.F., Freeman R.E., Gilbert D.R., *Kierowanie*, PWE, Warszawa 1997

Szymański W., *Globalizacja – wyzwania i zagrożenia*, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2002.

*The Top 1000 Brands*, „Business Week” 2003 (z 4 sierpnia).

*World Investment Report 2002*, UNCTAD, New York 2002.

Zadora H., *O efektywności w warunkach restrukturyzacji przedsiębiorstwa*, red. T. Jajuga, W. Pluta, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 965, AE, Wrocław 2002.

## EFFICIENCY IN THE GLOBAL ECONOMY – INTERNATIONAL CORPORATIONS

### Summary

Efficiency means the use of economic resources in the most effective way. The dynamic development of the world civilization that has been observed during several past centuries gave the term of efficiency special importance, making it the subject of evaluation in many fields of economic operations both in the microeconomics and macroeconomics analysis.

On the verge of 21st century business is becoming more and more international so the term of global efficiency seems to aspire to become a new paradigm in the theory of economics.

The paper presents a synthetic review of history of economic thought in the context of economic growth determinants. The evolution of these determinants pushed the world economy onto the course of the progressive globalization. In the paper, the rank of corporations, which activity is a specific efficiency test of running business in the conditions of the world open market, has been presented too.