

Anna Jankowiak

WALKA O PRZYWÓDZTWO W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ MIĘDZY PAŃSTWAMI A KORPORACJAMI TRANSNARODOWYMI

W gospodarce światowej istnieje pięć podstawowych podmiotów, które ją kształtują. Zaliczane są do niej przedsiębiorstwa narodowe, przedsiębiorstwa międzynarodowe (zwane korporacjami transnarodowymi – KTN), gospodarki narodowe wraz z instytucją państwa, ugrupowania integracyjne oraz międzynarodowe organizacje gospodarcze [Kisiel-Łowczyk 2003, s. 10]. W początkowych latach istnienia gospodarki światowej najważniejszym graczem były państwa, obecnie jednak dominującą pozycję przejmują korporacje transnarodowe. Zamiana ról jest następstwem przede wszystkim procesów globalizacji oraz internacjonalizacji działań przedsiębiorstw narodowych. Większość krajowych firm, aby się rozwijać, jest zmuszona działać na rynku międzynarodowym, a nie tylko na swoim rynku wewnętrznym, na którym niejednokrotnie istnieje zbyt mały popyt. Dążenie do ciągłego rozwoju zmusiło menedżerów i właścicieli przedsiębiorstw do eksportowania oraz importowania towarów, jak również do przenoszenia produkcji na inne rynki czy inwestowania kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Początkowo niewielkie przedsiębiorstwa powiększyły swoją działalność na taką skalę, że obecnie mogą równać się z niejednym państwem. Korporacje dysponują ogromnym potencjałem w postaci środków finansowych, technologii czy zasobów ludzkich. Przychody ze sprzedaży towarów lub usług korporacji transnarodowych przewyższają często produkt krajowy brutto wielu krajów, co pozwala sądzić, że to właśnie KTN są dzisiaj najważniejszym podmiotem gospodarki światowej.

Państwa również posiadają potencjał w różnej postaci, dzięki któremu mogą konkurować z rosnącymi w siłę przedsiębiorstwami międzynarodowymi. Ich „pozycja jest rozpatrywana w ścisłym powiązaniu z siłą utożsamianą przede wszystkim z potencjałem militarnym, gospodarczym, technologicznym, a także zasięgiem interesów i możliwościami ich zabezpieczania” [Jarczewska-Romaniuk 2004, s. 145] (za:

[Łoś-Nowak 2000, s. 145]). A. Jarczeńska-Romaniuk [2004, s. 145] podaje wzór S. Cline'a, będący następującym iloczynem:

$$P = (C + M + E) \times (S + W),$$

gdzie: P – siła państwa,
 C – ludność i terytorium,
 M – potencjał wojskowy,
 E – potencjał ekonomiczny,
 S – cele strategiczne,
 W – wola realizacji strategii państwowej.

Potencjał państwa jako jego siła zależy nie tylko od podstawowych zasobów czynników produkcji (ziemi, pracy i kapitału), lecz również od strategii państwowych i innych działań rządów, które mogą podnieść konkurencyjność.

Przykładem takiego działania rządów może być decyzja o przynależności do ugrupowań integracyjnych czy organizacji międzynarodowych. Analizując przypadek Meksyku, kraju bardzo biednego i pogrążonego w kryzysie gospodarczym, można zauważyć, że władze przyjęły słuszną strategię dążenia do integracji ze Stanami Zjednoczonymi. Udział Meksyku w ugrupowaniu integracyjnym, jakim jest NAFTA, zagwarantował wzrost gospodarczy, poprawę bilansu handlowego, stworzył nowe miejsca pracy, a przede wszystkim umożliwił napływ kapitału niezbędnego do rozwoju gospodarczego.

Największym potencjałem i siłą wśród wszystkich państw na świecie dysponują niewątpliwie Stany Zjednoczone. Stany Zjednoczone Ameryki Północnej są największym mocarstwem współczesnego świata, którego hegemonia trwa już wiele lat. Od końca drugiej wojny światowej po czasy współczesne odnotowuje się ich nieprzerwany rozkwit. Żadne mocarstwo nie może równać się z USA pod względem gospodarczym ani militarnym.

Różne są przyczyny takiej przewagi państwa amerykańskiego nad resztą świata. Przede wszystkim są to zasoby pasywne takie, jak położenie geograficzne i geopolityczne, zasoby naturalne i ludzkie. W przypadku USA zasoby ludzkie stanowią ważny element osiągniętej przewagi. Ludność amerykańska składa się z w głównej mierze z imigrantów z Anglii, Niemiec, Irlandii, z innych państw Europy oraz z ludności żydowskiej. Przywieźli oni ze sobą wysoką kulturę materialną oraz poczucie wolności, które zaowocowało tradycją tolerancji. Równie istotnym czynnikiem rozwoju było położenie geopolityczne, czyli fakt znajdowania się Stanów Zjednoczonych na ziemi otoczonej z dwóch stron oceanami chroniącymi dostęp do kraju i dającymi względne poczucie bezpieczeństwa. To natomiast sprawiło, że wydatki na zbrojenia w pierwszej fazie rozkwitu państwa amerykańskiego stanowiły tylko niewielki ułamek całego budżetu i nie były obciążeniem dla gospodarki. Gwarancja bezpieczeństwa była także determinantem przyciągania inwestycji zagranicznych w postaci ogromnej ilości kapitału. Drugą grupą przyczyn potęgi eko-

nomicznej Stanów Zjednoczonych są zasoby aktywne, czyli system społeczno-ekonomiczny, rozwiązania instytucjonalne i kierunek polityki ekonomicznej. Amerykańscy „ojcowie założyciele”, jako ludzie mądrzy i wykształceni, potrafili wykorzystać dane im czynniki i stworzyli obecnie największą potęgę światową [Bosak, Bieńkowski 2004, s. 214-218].

Stany Zjednoczone to najważniejszy, choć nie jedyny, gracz stosunków międzynarodowych. Liczące się państwa to również Japonia, Francja, Wielka Brytania, Niemcy, Rosja i wiele innych państw wysoko rozwiniętych. Fenomenem są niewątpliwie państwa z regionu Azji, czyli głównie Chiny i Indie. Te dwie gospodarki rozwijają się w bardzo szybkim tempie, konkurując tym samym z największymi światowymi mocarstwami. Dysponują one ogromnym potencjałem w postaci siły roboczej oraz surowców, dlatego tak powszechne jest obecnie zjawisko offshoringu.

Potencjał państw jest ogromny, jednak nie każdy kraj potrafi dobrze wykorzystać dane mu szanse i zasoby, państwa bowiem napotykają wiele przeszkód czy utrudnień. Nieudolność władz, biurokracja, wysokie bezrobocie, deficyt w handlu to tylko przykłady problemów, które mogą osłabić pozycję danego kraju. Takich problemów nie mają korporacje transnarodowe, które znacznie lepiej potrafią wykorzystać dane im szanse. KTN, mimo że są skomplikowanymi tworamiz organizacyjnymi i działają na wielokulturowych rynkach, są bardziej elastyczne i lepiej zarządzane. Mogą o wiele szybciej dostosować się do zmian w gospodarce światowej, decyzje są w nich podejmowane bezpośrednio po pojawieniu się problemu, co pozwala na ich sprawniejsze funkcjonowanie. Czym są jednak korporacje transnarodowe?

Wyjaśnienie pojęcia „korporacja transnarodowa” jest niezwykle trudne, gdyż w literaturze przedmiotu istnieje wiele różnych definicji tego terminu. A. Zorska definiuje KTN jako „organizację, która koordynuje działalność produkcyjno-handlową, różnych jednostek w różnych krajach, z jednego ośrodka podejmującego strategiczne decyzje” [Zorska 2002] (za: [Dicken 1998, s. 226]). Inne określenie podaje A.B. Kisiel-Łowczyc, która mianem korporacji transnarodowych określa „przedsiębiorstwo prowadzące działalność produkcyjną, usługową itp. w co najmniej dwóch krajach oraz posiadające – również w co najmniej dwóch krajach – swoje filie lub oddziały, będące w całości lub w części własnością przedsiębiorstwa macierzystego i działające pod jego kontrolą” [Kisiel-Łowczyc 2003, s. 13].

Obecnie na świecie istnieje 70 tys. korporacji transnarodowych z różnych branż oraz 690 tys. ich zagranicznych filii [UNCTAD, *World Investment Report* 2005..., s. XIX]. Według danych z 2005 r. liczba globalnych KTN w porównaniu z rokiem 1992 wzrosła dwukrotnie (z 35 tys.), liczba filii zwiększyła się natomiast aż o 460% (ze 150 tys.) [UNCTAD, *World Investment Report* 1992..., s. 11]. Korporacje transnarodowe odpowiedzialne są w dużej mierze za przepływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, których udział sięga ponad 70% wartości ogółu BIZ, oraz za przepływy technologiczne między krajami w ponad 80% [Zorska 2002, s. 49].

Pierwsze korporacje transnarodowe pojawiły się jeszcze w XIX w. i można wskazać trzy podstawowe okresy w ich rozwoju. Nazwy okresów wyraźnie nawiązują do znaczenia poszczególnych państw w gospodarce światowej na przestrzeni lat. Pierwszy z nich to okres dominacji przedsiębiorstw europejskich – tzw. faza europejska – od połowy XIX w. do drugiej wojny światowej; drugi to okres dominacji przedsiębiorstw amerykańskich – tzw. faza amerykańska – lata 1945-1970; trzeci to okres trwającej do dziś równowagi między przedsiębiorstwami europejskimi, amerykańskimi i japońskimi – tzw. faza triady ekonomicznej – od lat siedemdziesiątych XX w. Rozszerzenie działalności przedsiębiorstw europejskich na rynki zagraniczne w fazie pierwszej można tłumaczyć przede wszystkim trudnościami z eksportem do innych krajów, wysokimi kosztami transportu oraz cłami, a także możliwością zapewnienia stałych źródeł surowców. Druga faza, czyli dominacja USA, spowodowana była silną przewagą gospodarczą, jaką osiągnął ten kraj po drugiej wojnie światowej, kiedy to Europa i Japonia starały się wrócić do równowagi po działaniach wojennych na swoich terytoriach. Stany Zjednoczone miały niezagrożoną pozycję, o czym może świadczyć zdecydowana dominacja amerykańskich KTN na świecie. W tym okresie na 100 największych korporacji aż 70 było firmami amerykańskimi. USA silnie zaangażowały się w pomoc innym krajom, dokonywały inwestycji swojego kapitału na zagranicznych rynkach, czego konsekwencją było wzmocnienie takich krajów, jak Francja czy Japonia, która wyrosła na silnego konkurenta w regionie Azji i Pacyfiku. Nowy okres w historii KTN rozpoczął się w latach siedemdziesiątych XX w. Przełom spowodowany był osłabieniem koniunktury gospodarczej w USA, aferami i problemami politycznymi związanymi z wojną w Wietnamie oraz kryzysami naftowymi, które najbardziej odczuły firmy amerykańskie [Jarczewska-Romaniuk 2004, s. 37-41].

Główne i najbardziej znaczące korporacje transnarodowe pochodzą obecnie z państw triady, czyli ze Stanów Zjednoczonych, z Japonii i Europy Zachodniej. W tabeli 1 przedstawiono zestawienie prezentujące 25 największych korporacji transnarodowych na świecie w roku 2006, z podaniem kraju pochodzenia oraz rocznym dochodem firmy, stworzone na podstawie corocznych danych magazynu „Fortune”.

Krajem wyraźnie dominującym są Stany Zjednoczone, z których pochodzi aż 9 korporacji, i w dodatku są to dwie największe światowe firmy – Exxon Mobil i Wal-Mart Stores. W rankingu nie brakuje oczywiście przedsiębiorstw japońskich, jednak jest ich mniej niż w 2005 r. Na 23 miejscu uplasowała się firma pochodząca z Chin. Po przeanalizowaniu całej listy 500 największych korporacji na świecie można się spodziewać, że obecność chińskich firm w tym rankingu będzie coraz wyraźniejsza.

Korporacje transnarodowe, podobnie jak państwa, dysponują potencjałem, który wykorzystują bardzo efektywnie, i dlatego możliwa jest rywalizacja między tymi dwoma podmiotami gospodarki światowej. Istnieje wiele rankingów i raportów prezentujących najważniejsze KTN na świecie oraz największe potęgi gospodarcze w kategorii państwa. Formułowane są również zestawienia państw i korporacji

Tabela 1. 25 największych korporacji transnarodowych świata

Pozycja	Korporacja	Kraj pochodzenia	Dochód (w mln dol.)
1	Exxon Mobil	USA	339 938,0
2	Wal-Mart Stores	USA	315 654,0
3	Royal Dutch Shell	Holandia	306 731,0
4	BP	Wielka Brytania	267 600,0
5	General Motors	USA	192 604,0
6	Chevron	USA	189 481,0
7	Daimler Chrysler	Niemcy	186 106,3
8	Toyota Motor	Japonia	185 805,0
9	Ford Motor	USA	177 210,0
10	ConocoPhillips	USA	166 683,0
11	General Electric	USA	157 153,0
12	Total	Francja	152 360,7
13	ING Group	Holandia	138 235,3
14	Citigroup	USA	131 045,0
15	AXA	Francja	129 839,2
16	Allianz	Niemcy	121 406,0
17	Volkswagen	Niemcy	118 376,6
18	Fortis	Holandia	112 351,4
19	Crédit Agricole	Francja	110 764,6
20	American Intl. Group	USA	108 905,0
21	Assicurazioni Generali	Włochy	101 403,8
22	Siemens	Niemcy	100 098,7
23	Sinopec	Chiny	98 784,9
24	Nippon Telegraph & Telephone	Japonia	94 869,3
25	Carrefour	Francja	94 454,5

Źródło: opracowanie własne na podstawie Fortune Global 500 z 2006 r.

transnarodowych, w których porównuje się ich potencjały. Jeden z takich rankingów publikuje tygodnik „Wprost”, który za kryterium zbadania potencjałów dwóch podmiotów bierze w przypadku państw produkt krajowy brutto, a w przypadku KTN – przychód ze sprzedaży. Tabela 2 zawiera 40 z całej listy 100 najpotężniejszych państw i korporacji świata przedstawionych przez tygodnik „Wprost” z 29 maja 2005 r.

Na 100 pozycji w rankingu z 2005 r. znajdują się 48 korporacji transnarodowych i 52 państwa. Stanowi to dokładnie odwróconą proporcję, jeśli porównamy ranking z 2004 r., w którym było 52 przedsiębiorstw międzynarodowych i 48 państw. Pomimo niewielkich różnic, można stwierdzić, że liczba KTN i państw w corocznych rankingach jest porównywalna.

Tabela 2. Najpotężniejsze państwa i korporacje świata

Pozycja z 2005 r.	Pozycja z 2004 r.	Kraj	PKB/przychód ze sprzedaży (w mld dol.)
1	1	Stany Zjednoczone	11 750,4
2	2	Japonia	4 621,2
3	3	Niemcy	2 672,8
4	4	Wielka Brytania	2 128,2
5	6	Francja	1 986,6
6	7	Włochy	1 649,3
7	5	Chiny	1 601,0
8	8	Kanada	970,3
9	10	Hiszpania	964,3
10	13	Korea Południowa	667,4
11	9	Meksyk	663,1
12	11	Indie	654,8
13	14	Australia	602,7
14	16	Rosja	571,8
15	15	Holandia	568,5
16	12	Brazylia	558,4
17	18	Szwajcaria	351,9
18	20	Belgia	339,0
19	22	Szwecja	336,7
20	29	Turcja	312,6
21	17	Tajwan	307,5
22	19	Wal-Mart Stores (USA)	285,2
23	21	BP (Wielka Brytania)	285,1
24	24	Austria	282,9
25	37	Royal Dutch/Shell Group (Holandia)	265,2
26	23	Exxon Mobile (USA)	264,0
27	25	Arabia Saudyjska	252,0
28	28	Norwegia	242,8
29	31	Dania	236,8
30	27	Polska	230,0
31	34	Indonezja	222,0
32	40	Grecja	199,1
33	26	General Motors (USA)	193,5
34	32	Daimler Chrysler (Niemcy)	192,8
35	39	Finlandia	179,2
36	58	Irlandia	176,4
37	42	Republika Południowej Afryki	174,5
38	30	Ford Motors (USA)	170,8
39	43	Iran	166,0
40	41	Tajlandia	165,7

Źródło: [„Wprost” 2005].

Pierwsze miejsca z listy zajmują państwa, gdyż w pierwszej czterdziestce znajduje się zaledwie 7 korporacji. Na miejscu pierwszym we wszystkich rankingach uplasowały się Stany Zjednoczone jako najpotężniejszy podmiot stosunków międzynarodowych, z PKB przekraczającym 11 750 mld dol. Kolejne pozycje zajęły: Japonia, Niemcy, Wielka Brytania oraz Francja, jednak PKB tych krajów pozostaje na znacznie niższym poziomie. W pierwszej dziesiątce znalazły się również gospodarki krajów azjatyckich takich, jak Chiny (spadek w porównaniu z rokiem poprzednim o 2 pozycje) oraz Korea Południowa (skok z miejsca 13 na 10). Największy awans w rankingu zanotowały dwa kraje dawnego bloku wschodniego, czyli Węgry i Czechy, ze wzrostem odpowiednio o 40 i 36 pozycji. Jest to spowodowane polepszeniem gospodarek tych państw, związanym ze wstąpieniem do struktur unijnych. Lepszą pozycję niż przed rokiem uzyskały również inne państwa europejskie takie, jak Irlandia, Grecja oraz Turcja, a także państwa azjatyckie. Malezja i Singapur zajmują obecnie 50 i 55 miejsce (w porównaniu z 64 i 63 miejscem z roku 2004). To przesunięcie w rankingu pokazuje, że gospodarki krajów azjatyckich są w fazie dynamicznego rozwoju i będą mogły w przyszłości konkurować, a nawet wygrywać z wysoko rozwiniętymi gospodarkami europejskimi. Analizując ranking pod kątem spadków, można zaobserwować, że nie są one już tak znaczne jak wzrosty, gdyż tylko kilka państw zanotowało pogorszenie pozycji w porównaniu z rokiem poprzednim, i tylko o kilka pozycji (np. Argentyna, Wenezuela oraz Egipt). Najslabszymi gospodarkami wśród wszystkich państw z rankingu okazały się gospodarki Nigerii, Rumunii oraz Peru, które zajęły ostatnie 92 miejsce.

Polska uplasowała się na miejscu 30, i choć stanowi to spadek o trzy lokaty w stosunku do 2004 r., to w porównaniu z zestawieniem z 2003 r. jest to pozycja stała dla naszej gospodarki. Polski PKB jest na najwyższym poziomie z państw Europy Środkowo-Wschodniej i osiągnął wartość 230 mld dol. w 2005 r.

Korporacje transnarodowe, które zostały sklasyfikowane na podstawie rocznego przychodu ze sprzedaży, radzą sobie w rankingu równie dobrze jak państwa. W pierwszej czterdziestce znalazło się 7 korporacji, których łączne zyski przewyższają PKB Włoch czy Chin.

Najpotężniejszą KTN jest amerykańska sieć sklepów i supermarketów Wal-Mart Stores. Ta założona przez Samę Waltona firma osiągnęła w 2005 r. przychody przekraczające 285 mld dol., które umożliwiły uplasowanie się tej korporacji na 22 miejscu. Mimo wielu trudności i problemów sklepy Wal-Mart Stores uzyskują przychody większe niż wynosi PKB Austrii, Norwegii, Polski oraz wielu innych krajów. Podobna sytuacja dotyczy koncernu paliwowego BP, Royal Dutch Shell Group oraz Exxon Mobil. Wśród korporacji transnarodowych największy skok o 26 pozycji zanotowała włoska firma ENI z branży petrochemicznej oraz Royal Dutch Shell Group o 12 pozycji. Wzrost przychodów ze sprzedaży korporacji z tej właśnie branży jest spowodowany wysokim poziomem cen ropy naftowej na świecie. Wysokie ceny baryłki ropy nie mają przełożenia na zyski przedsiębiorstw,

ale są wyraźnie widoczne w przychodach ze sprzedaży, czyli w kryterium, według którego formułowany jest ranking „Wprost”.

Zmniejszenie przychodów ze sprzedaży, a tym samym spadek w omawianym zestawieniu, zanotowała większość firm z branży motoryzacyjnej. Amerykańscy giganci tego przemysłu – General Motors i Ford – przesunęli się w dół listy o odpowiednio 7 i 8 pozycji. Osłabienie amerykańskiej legendy motoryzacyjnej, czyli korporacji założonej przez H. Forda, jest spowodowane ogólnym pogorszeniem się stanu firmy w wyniku podejmowania złych decyzji i niedostosowania produktów do zmieniających się gustów klientów. Ostatnia zmiana na stanowisku głównego prezesa (został nim Alan Mulally spoza rodziny Fordów) ma przywrócić firmie dawną świetność i zacząć przynosić większe zyski.

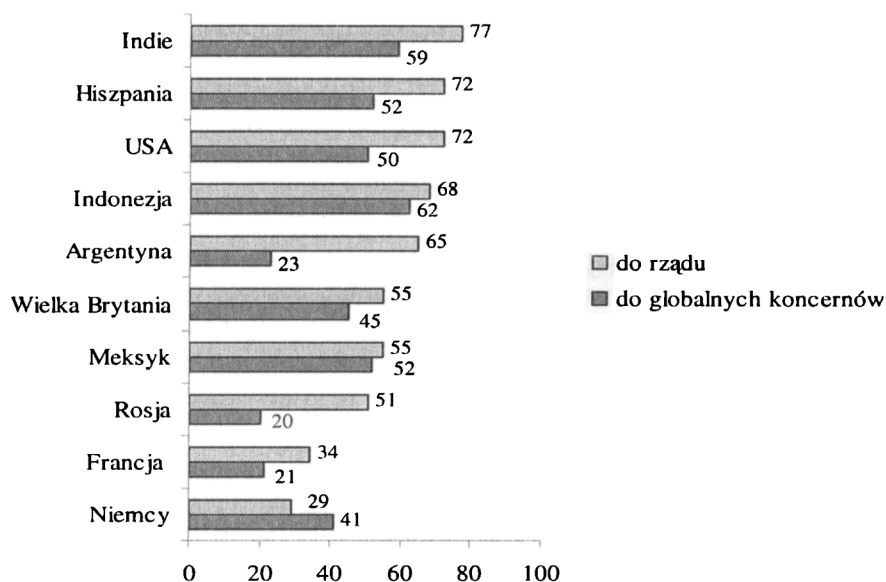
Problemy mają również japońskie koncerny motoryzacyjne, takie jak Mitsubishi czy Mitsui & Co., które znalazły się poza listą 100 najpotężniejszych. Ta sytuacja pozwala sądzić, że światowe koncerny samochodowe znalazły się w chwilowym kryzysie, jednak pewne jest, że jeszcze kiedyś powrócą na wysokie miejsca w rankingu.

Ogólnie na 48 korporacji transnarodowych ujętych w zestawieniu 18 to przedsiębiorstwa pochodzące ze Stanów Zjednoczonych. Liczba ta potwierdza tezę, że największe KTN powstały w USA i są one ogromnymi potęgami finansowymi, dlatego ich miejsce wydaje się niezagrożone. Oprócz amerykańskich KTN najwięcej korporacji pochodzi z Japonii (7), z Niemiec i Francji (po 6), z Holandii (4), z Wielkiej Brytanii i Włoch (po 3) i ze Szwajcarii (1). Choć dominują przedsiębiorstwa z Europy i z regionu Azji i Pacyfiku (USA i Japonia), to można przypuszczać, że w niedalekiej przyszłości w zestawieniach zaczną pojawiać się korporacje z rozwijających się państw azjatyckich.

Ranking tygodnika „Wprost” pokazuje, jakimi ogromnymi potencjałami dysponują zarówno państwa, jak i stworzone przez człowieka korporacje. Obecnie dominują kraje będące potężniejszymi podmiotami niż przedsiębiorstwa międzynarodowe, jednak KTN to maszyny, których nie można zatrzymać, nastawione tylko na zyski, i w których czynnik ludzki odgrywa bardzo nikłą rolę. KTN mają swojego sprzymierzeńcę w postaci globalizacji pozwalającej przenosić produkcję do krajów o niższych kosztach pracy, generować zyski tam, gdzie są niższe podatki, a wykazywać straty tam, gdzie opodatkowanie jest wyższe. Państwa natomiast mogą bronić się przed negatywnym wpływem KTN przez różnego rodzaju bariery czy przepisy.

Zarówno państwa, jak i korporacje transnarodowe są tworzone przez ludzi, którzy pracują w przedsiębiorstwach i płacą podatki na rzecz państwa. Obok rankingu 100 najpotężniejszych państw i korporacji tygodnik „Wprost” opublikował także dane dotyczące zaufania obywateli do wybranych rządów i korporacji globalnych. Na 10 społeczeństw zaprezentowanych w zestawieniu tylko w jednym ludzie bardziej ufają KTN niż rządowi krajowemu. Taka sytuacja ma miejsce w Niemczech, gdzie aż 41% badanych wierzy korporacjom, podczas gdy rząd darzy zaufaniem tylko 29% z nich. W innych krajach sytuacja jest odwrotna. Nie jest to zaskakują-

ce, gdyż ludzie sami wybierają rządy i dlatego są skłonni właśnie im ufać. Natomiast we wszystkich tych krajach zaufanie do korporacji jest na bardzo wysokim poziomie przekraczającym w 5 krajach 50%. Świadczy to o oddziaływaniu, jakie mają przedsiębiorstwa międzynarodowe, na opinię społeczną. KTN to przecież nastawione na zysk firmy, które przede wszystkim zaspokajają potrzeby akcjonariuszy, a jednak znaczna część zbadanych społeczeństw darzy je zaufaniem. Największym zaufaniem społecznym KTN mogą cieszyć się w Indonezji (62%), Indiach (59%), Hiszpanii i Meksyku (52%) oraz w USA (50%), najmniejszym natomiast we Francji (21%) i Rosji (20%). Jeśli przedmiotem analizy będzie zaufanie do rządów, to największym cieszy się rząd w Indiach (77%), Hiszpanii i USA (72%), najmniejszym natomiast rząd francuski (34%) i niemiecki (29%).



Rys. 1. Zaufanie obywateli do rządu i korporacji globalnych

Źródło: [„Wprost” 2004].

Państwa i korporacje transnarodowe wzajemnie na siebie oddziałują. Dysponują różnymi zasobami, różnie je wykorzystują i prowadzą różną politykę. Kraje od dawna łączą stosunki międzynarodowe, natomiast KTN pojawiły się stosunkowo niedawno, są jednak prężnie działającymi jednostkami, których potencjał jest niejednokrotnie większy niż możliwości poszczególnych państw.

Zaprezentowany i omówiony ranking „Wprost” nie jest zestawieniem w pełni odzwierciedlającym rzeczywistą siłę tych dwóch podmiotów gospodarki światowej, gdyż uwzględnia tylko jeden konkretny czynnik finansowy, nie biorąc pod uwagę żadnych innych. Jest to spojrzenie jednostronne, jednak pozwala ono za-

uważyć, że choć państwa nadal są najważniejsze na arenie międzynarodowej, to być może w przyszłości to właśnie korporacje transnarodowe będą podmiotem dominującym o niespotykanym dotąd oddziaływaniu na gospodarkę.

Literatura

- Bossak J., Bieńkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstwa. Wyzwania dla Polski na progu XXI w.*, SGH, Warszawa 2004.
- Dicken P., *Global Shift „The Internationalization of Economic Activity”*, Guilford Press, New York—London 1998.
- http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2006/full_list/.
- Jarczewska-Romaniuk A., *Przedsiębiorstwa międzynarodowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2004.
- Kisiel-Łowczyk A.B., *Współczesna gospodarka światowa*, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2003.
- Łoś-Nowak T., *Stosunki międzynarodowe. Teorie – systemy – uczestnicy*, Uniwersytet Wrocławski, Wrocław 2000.
- UNCTAD, *World Investment Report 1992 – Transnational Corporations as Engines of Growth*.
- UNCTAD, *World Investment Report 2005 – TNCs and the Internationalization of R&D*.
- „Wprost” 2003 nr 1065, 27 kwietnia 2003 r.
- „Wprost” 2004 nr 1119, 9 maja 2004 r.
- „Wprost” 2005 nr 1173, 29 maja 2005 r.
- Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.

DUEL FOR THE DOMINATION IN THE WORLD'S ECONOMY BETWEEN COUNTRIES AND TRANSNATIONAL CORPORATIONS

Summary

There are five main subjects creating the world economy. Two of them are: international companies (known also as Transnational Corporations – TNC) and national economies with the institution of a government. At the beginning years of the existence of the world's economy, the most important players were countries, but right now the dominant position shifted to Transnational Corporation. Mentioned roles change is the consequence of the globalization process and internationalization of the national companies activities. This article presents the Wprost's magazine ranking comparing the potential of countries and TNC and author's own thoughts.