

Jarosław Brach

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

e-mail: jaroslaw.brach@ue.wroc.pl

KORPORACJE TRANSNARODOWE W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ – OCENA DZIAŁALNOŚCI

TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN THE WORLD ECONOMY – THE ASSESSMENT OF ACTIVITIES

DOI: 10.15611/e21.2015.1.02

JEL Classification: F6, F60, G63.

Streszczenie: Korporacje transnarodowe są obecne w gospodarce światowej od setek lat – od XVI wieku, ale nowe wymiary (obszary) w ich działalności w gospodarce światowej są zauważane od lat 60. ubiegłego stulecia. Funkcjonowanie przedsiębiorstw tego rodzaju jest różnie oceniane. Z jednej strony przedsiębiorstwa te tworzą oraz mają dostęp do najnowszej technologii, mają duże kompetencje i zdolności w zakresie technologii i prowadzenia prac badawczo-rozwojowych, a do tego mają duże możliwości w szeroko pojętym marketingu. Są także odpowiedzialne za tworzenie – kreację – handlu międzynarodowego, oraz są najważniejszymi graczami na rynku zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Niemniej z drugiej strony czasami ich siła – pozycja rynkowa, wywodzi się z ich specyficznych przewag, które na wybranych rynkach są w stanie przetransformować się w siłę polityczną bez ponoszenia odpowiedzialności. Wykorzystują też swoje specyficzne przewagi do tworzenia niedoskonałości rynku, usuwania konkurencji i czasami eliminacji wybranych konfliktów, przy jednoczesnym tworzeniu nowych, związanych z ich działalnością. W artykule autor próbuje dokonać oceny rezultatów aktywności tych firm.

Słowa kluczowe: internacjonalizacja, korporacje transnarodowe, ocena działalności korporacji.

Summary: Transnational corporations have been active in the world economy for hundreds of years – since the XVIth century – but new dimensions in their activities in the world economy have been observed since 1960. The activities of that type of companies are assessed differently. On one hand these companies create and have the access to technology, have huge technological and R&D capabilities, and marketing capabilities. They are also responsible for the creation of international trade and are the most important players on the market of FDI. However, on the other hand their market power sometimes is derived from their specific advantages which – on the selected markets – they are able to transform into political power without any accountability. They also use their specific advantages to generate market imperfections, remove competition and eliminate some conflicts, at the same time creating new ones, directly connected with their activities. In the article the author tries to assess the results of activities of these companies.

Keywords: internationalization, transnational corporations, the assessment of activities of TNCs.

1. Wstęp

Podmioty gospodarcze w sferze biznesu międzynarodowego funkcjonują od tysięcy lat, a te spośród nich, określane wspólnie mianem korporacji transnarodowych¹, od co najmniej kilkuset lat. Badacze zagadnienia przyjmują, iż korporacje istnieją dokładnie od połowy XVI wieku, a głównymi elementami, uważanymi za nowe i rewolucyjne, które zmieniły się w ich postępowaniu w ostatnich dekadach, są szybki rozwój – rozprzestrzenianie się na świecie i rosnąca dominacja w wielu dziedzinach przemysłu oraz rodzajach działalności [Dunn, Ingram 1996, s. 244]. Niemniej, pomimo tak długiego okresu działania, do dzisiaj nie powstała jedna, spójna i zwarta definicja, pozwalająca na wyodrębnienie według określonych kryteriów zróżnicowanych aspektów operowania korporacji. Są oczywiście definicje umożliwiające w miarę poprawne i jednoznaczne wyodrębnienie tych firm spośród wszystkich organizmów życia gospodarczego. Problemy dotyczą jednak zagadnień bardziej szczegółowych, gdy problematykę analizy przenosi się z poziomu ogólnego na poziom wnikliwego omawiania jedynie wybranych aspektów. Te kłopoty doskonale widać choćby w przypadku uniwersalnych mierników służących do oceny stopnia transnarodowości korporacji, które wykazują wiele immanentnych wad i czasami mogą dawać błędne odczyty. Z kolei tworzenie bardziej rozbudowanych

¹ W artykule przyjęto, że w sensie ekonomicznym przedsiębiorstwem międzynarodowym jest podmiot, który prowadzi działalność również poza krajem macierzystym. W rezultacie działalność takiego podmiotu musi być prowadzona na co najmniej dwóch rynkach – w dwóch krajach. Za działalność przyjmuje się konieczność prowadzenia działalności biznesowej w tych dwóch krajach, opierającej się na własności aktywów. W efekcie warunkiem koniecznym do uznania danego podmiotu za przedsiębiorstwo międzynarodowe nie jest realizowanie eksportu towarów czy usług. Tym warunkiem jest własność aktywów, natomiast przy zająciu tego warunku koniecznego za warunek wystarczający można uważać kontrolę tych aktywów, pozwalającą na efektywne zarządzanie nimi. Za korporację transnarodową uważa się zatem firmę prowadzącą działalność produkcyjną, usługową itp. w co najmniej dwóch krajach i posiadającą, również w co najmniej dwóch krajach, swoje filie albo oddziały. Mogą one być w całości lub w części własnością tej firmy macierzystej i działać pod jej kontrolą; [*Współczesna gospodarka...* 2003, s. 13]. Tym samym jest to „organizacja, która koordynuje działalność produkcyjno-handlową różnych jednostek w różnych krajach z jednego ośrodka podejmującego decyzje strategiczne” [*Biznes międzynarodowy...* 2000, s. 244]. Jednocześnie, dzięki takiemu ogólnemu zdefiniowaniu zagadnienia, abstrahuje się od trzech ważnych kwestii. Po pierwsze, może to być działalność, w zależności od branży, w której funkcjonuje podmiot, produkcyjna bądź handlowa lub obie jednocześnie. Po drugie, podmiot może prowadzić działalność na rynku krajowym i za granicą samodzielnie albo wraz z innymi podmiotami. I po trzecie, nie bierze się pod uwagę skali działalności, w tym wielkości aktywów, zatrudnienia oraz obrotów realizowanej przez podmiot w kraju w stosunku do działalności wykonywanej przez podmiot samodzielnie lub z partnerami za granicą [Rymarczyk 2004, s. 30]. Konsekwentnie przedsiębiorstwa działające w sferze biznesu międzynarodowego były i są więc definiowane na podstawie ich cech charakterystycznych – charakterystycznych wyróżników, jako zróżnicowanie – odmiennosc każdej z firm w zakresie sprzedaży, proporcji – stosunku sprzedaży zagranicznej czy aktywów zagranicznych, liczby zagranicznych filii i oddziałów oraz liczby zatrudnionych za granicą i pracowników zagranicznych.

miar natrafia na bariery w pozyskiwaniu danych i informacji, których korporacje nie zawsze chcą ujawniać, oraz na dotykane tzw. tkanki miękkiej, z definicji wiążącej się (mogącej się wiązać) ze znacznym subiektywizmem w formułowanych ocenach (przykładowo problematyka bariery psychicznej i dystansu psychicznego).

Podstawowe obszary i problemy badawcze, które muszą być uwzględniane przy definiowaniu, charakteryzowaniu i ocenianiu korporacji, dotyczą:

- geograficznego zasięgu działania – liczby obsługiwanych rynków przez kogoś lub samodzielnie;
- dziedzinowego zasięgu działania – dziedzin działalności, w których są obecne dane korporacje;
- zasięgu pozyskiwania niezbędnych zasobów, w tym ludzkich, dotyczących wiedzy oraz materialnych (surowce, kapitał);
- zakresu autonomii – suwerenności korporacji na poszczególnych rynkach w obszarze swobody prowadzonej polityki, w tym definiowania, wdrażania i realizowania strategii dotyczących pozyskiwania zasobów (ludzie, wiedza, surowce, kapitał), internalizacji i internacjonalizacji w sferze łańcucha tworzenia wartości dodanej (zaopatrzenie-produkcja-zbyt oraz finansowanie i ewentualnie obsługa posprzedażna);
- interakcji z organizacjami międzynarodowymi oraz państwami narodowymi, w tym krajami pochodzenia, krajami goszczącymi i ewentualnie krajami służącymi do wywozu i transferów kapitału;
- odmienności celów korporacji i państw narodowych, czyli problemu transnacjonalizacji;
- różnego podejścia, różnej strategii stosowanych przez te same korporacje w odniesieniu do różnych rynków pełniących odmienną funkcję w strategiach tychże korporacji;
- odmiennego podejścia państw narodowych do korporacji i działalności przez nie prowadzonej, pomimo ogólnie występującej w wymiarze niemal ogólnoswiatowym polityki deregulacji i liberalizacji.

W efekcie bardzo dużym wyzwaniem staje się obiektywna ekonomiczna ocena obecności korporacji w gospodarce światowej. Celem tego artykułu jest właśnie próba dokonania takiej oceny przy uwzględnieniu, z jednej strony, dostępnych poglądów literaturowych i spostrzeżeń dokonanych przez samego autora, z drugiej, przy występującej bardzo dużej złożoności zjawiska oraz faktu, że wielu posunięć w rzeczywistości realizowanych przez korporacje często nie zostaje ujawnionych na zewnątrz (korporacje dzielą się na swój temat zazwyczaj tą wiedzą, którą ze względu na wymagania prawne – choćby obowiązkowe raporty spółek giełdowych – muszą przekazywać lub/i której przekazywanie uznają za wygodne i niezbędne dla samych siebie), z kolei prawdziwą strategię korporacji w wybranych obszarach zna wyłącznie wąska grupa osób: w postaci właścicieli, członków zarządu i rad nadzorczych czy dyrektorów najwyższego szczebla.

2. Działalność korporacji

Chociaż, o czym wspomniano, korporacje transnarodowe istnieją od kilkuset lat, jednoznaczna ocena ich działalności nie należy do zadań łatwych. Dokonując tej oceny, należy bowiem uwzględnić założenia nie tylko o ekonomicznym, ale i m.in. politycznym charakterze.

Przed wszystkim, przyjmując nowożytną definicję, stanowiącą, że korporacje funkcjonują od epoki wielkich odkryć geograficznych (odrodzenia), można stwierdzić, że ich postępowanie od XVI do XX wieku stanowi silną i wyraźną pochodną – wypadkową, interesów krajów ich pochodzenia oraz interesów właścicieli tych korporacji, przy zazwyczaj niewielkim czy wręcz żadnym uwzględnianiu interesów państw goszczących. Taki polityczno-ekonomiczny charakter miały działania angielskich kompanii handlowych, w pełni kontrolujących handel imperium brytyjskiego z koloniami. Podobny charakter miały też inwestycje dokonywane w omawianym okresie przez przedsiębiorstwa hiszpańskie, francuskie, holenderskie, a potem, od drugiej połowy XIX wieku, przez niemieckie, amerykańskie i włoskie na terenach podbitych i zależnych, w tym w koloniach i faktorach handlowych. Ponadto wiele inwestycji realizowanych w XIX wieku w samej Europie także wynikało z uwarunkowań strategiczno-polityczno-ekonomicznych. Wystarczy tu przykładowo wskazać na inwestycje francuskie na terenie carskiej Rosji, w tym na obszarze Królestwa Polskiego, których jednym z celów było wzmocnienie gospodarki rosyjskiej. Z punktu widzenia Francji, po rozbiórce Polski, Rosja była mianowicie naturalnym przeciwnikiem najważniejszego wroga Francji – Prus, a znaczenie to wzrastało tym bardziej, że oba te kraje graniczyły z Prusami, otaczając je z obu boków – Rosja od wschodu, a Francja od zachodu.

Również po pierwszej wojnie światowej w działalności korporacji, oprócz czynnika ekonomicznego, ważne miejsce zajmował czynnik polityczny. Między innymi po części takimi przesłankami kierował się kapitał amerykański inwestujący w Niemczech (przykładowo wykupienie w 1929 roku firmy samochodowej Adam Opel AG przez koncern GM – General Motors czy wzniesienie w Kolonii potężnych zakładów przez koncern Forda) albo francuski wchodzący do Polski (rozwój fabryki „Ceba” w Częstochowie czy budowa i eksploatacja jedynej prywatnej linii kolejowej w II RP – tzw. magistrali węglowej prowadzącej z Herb Nowych do Gdyni poprzez Kartuzy z pominięciem Gdańska i Sopotu).

O pewnym spadku znaczenia czynnika politycznego w działalności korporacji transnarodowych w gospodarce światowej można dopiero mówić od lat 60. ubiegłego stulecia. Ten spadek stanowił głównie wynik integracji polityczno-ekonomicznej prowadzonej przez kraje narodowe, w tym państwa kapitalistyczne, a przejawiającej się liberalizacją we wzajemnych stosunkach. Między innymi taki liberalizacyjny charakter miała Europejska Wspólnota Węgla i Stali, z czasem przemianowana na Europejską Wspólnotę Gospodarczą i sukcesywnie poszerzana (lata 70. i 80.). W Europie Zachodniej swobodniej zaczynały też funkcjonować korporacje amerykańskie, silnie

działające już na poziomie ogólnosiwiatowym. Poza tym w gospodarce światowej od lat 70. sukcesywnie coraz mocniejszą pozycję zajmowały przedsiębiorstwa japońskie.

Zwiększenie powiązań i zależności, wynikające ze spadku różnego rodzaju ograniczeń (cła, kontyngenty), powiązane z relatywnie i sukcesywnie postępującym spadkiem kosztów transportu, dało korporacjom nowy asumpt do dalszego, przyspieszonego wzrostu i rozwoju. Cechami dającymi się wyróżnić w tym okresie były:

- będący następstwem częściowej liberalizacji wzrost znaczenia wymiany wewnątrzgałęziowej pomiędzy krajami wysoko uprzemysłowionymi;
- stosowanie przez korporacje w odniesieniu do internacjonalizacji głównie elementów strategii policentrycznej, czasami wciąż z wpływami etnocentryzmu; zagraniczne filie cieszyły się dużą niezależnością i obsługiwały swoje rynki rodzime;
- wciąż silne przywiązanie korporacji do rynków narodowych – krajów pochodzenia (macierzystych), co znajdowało swój wyraz m.in. w kierunkach transferu środków oraz w narodowości członków najwyższych władz;
- wykorzystywanie na wielu rynkach lokalnych przedstawicieli jako niezależnych dystrybutorów czy/i agentów;
- wykorzystywanie, za zgodą władz krajów macierzystych, uprzywilejowanej pozycji w byłych koloniach, jeśli dane korporacje pochodziły z kraju, który w przeszłości posiadał dane kolonie (przykładowo z Europy do Konga/Zairu – byłej belgijskiej kolonii, przez wiele lat można było wyłącznie polecieć belgijskim narodowym przewoźnikiem Sabena – obecnie Brussels Airlines).

W efekcie w ocenie korporacji w tym okresie należy uwzględnić wypadkową: własnej strategii korporacji, interesów kraju macierzystego, stosunku korporacji do kraju macierzystego oraz polityki władz kraju macierzystego i krajów goszczących do korporacji, w tym w przypadku krajów goszczących do korporacji pochodzących z konkretnych państw. Przy tym w zakresie stosunków pomiędzy korporacjami a ich krajami macierzystymi zazwyczaj dawały się zauważyć dobre relacje, będące pochodną z jednej strony wciąż dużej możliwości oddziaływania przez te władze na korporacje za pomocą szerokiego spektrum elementów (wspomagające – zamówienia i kredyty rządowe, pomoc we wchodzeniu na obce rynki, dyscyplinujące – działania aparatu skarbowego, wpływ na właścicieli w celu wykazywania rzeczywistych dochodów i płacenia podatków w pełnej należytą wysokości itd.), z drugiej swoistego sentymentu właścicieli/akcjonariuszy/udziałowców do kraju siedziby. W rezultacie dla korporacji niemieckich wciąż najważniejszy był rynek niemiecki, francuskich francuski, a brytyjskich brytyjski.

Dalszy asumpt do wzrostu i rozwoju korporacji transnarodowych dały przemiany polityczno-społeczno-ekonomiczne z przełomu lat 1989-1990. W ich wyniku doszło do niezwykle silnego postępu procesów liberalizacji i deregulacji w licznych krajach na świecie (Europa Środkowa i Wschodnia, Ameryka Południowa, Azja, częściowo Afryka) oraz postępujących procesów liberalizacyjno-integracyjnych (NAFTA, Mercosul, sukcesywnie powiększana następczyni Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej

– Unia Europejska, będąca jednolitym rynkiem, unią celną i w przypadku większości tworzących ją państw unią walutową ze wspólną walutą EUR). Powyższe oznaczało więc istotny spadek czynnika politycznego w działalności korporacji, a im korporacje, w następstwie liberalizacji i deregulacji oraz braku silnego oddziaływania państw, zyskiwały więcej wolności, tym większą cieszyły się autonomią i suwerennością. Tym samym mogły w zdecydowanie większym stopniu niż uprzednio prowadzić działalność w zakresie i w sposób, nie w jaki im narzucano, ale w taki, jaki w danych warunkach, w danym momencie, w odniesieniu do danego państwa, za pomocą określonych zasobów, zgodnie z przyjętą i realizowaną strategią, uznały za właściwy. Co więcej, w tej nowej sytuacji to już nie państwa narodowe silnie oddziaływały na korporacje, lecz rosnące sukcesywnie i systematycznie w siłę korporacje zaczynały coraz silniej wpływać na te państwa narodowe. W tym momencie należy zatem postawić tezę, że korporacje mają tyle swobody i wolności, ile dali im politycy, aparat państwowy oraz są w stanie zapewnić lobbyści poprzez umiejętnie rozbudowywany aparat wpływu.

Można też zaznaczyć, że autonomia i niezależność korporacji, jakie wystąpiły w ostatnich latach, stanowią wynik decyzji podjętych przez rządy narodowe, które w momencie podejmowania tych decyzji chyba miały inne zapatrywania na tę wolność i autonomię, niż potem pokazała to praktyka życia gospodarczego. W tym kontekście należy bezwzględnie wskazać, iż kraje, z których głównie pochodzą korporacje transnarodowe, czyli państwa Europy Zachodniej, Ameryki Północnej oraz Japonia i Korea Południowa, same stworzyły prawo, mające umożliwić ich korporacjom transfer środków z innych części świata w celu opodatkowania w kraju macierzystym. System ten w miarę dobrze oficjalnie funkcjonował do początku lat 90. ubiegłego wieku. Do tego kraje zachodnie, główni wcześniejsi beneficjenci transferów dokonywanych przez korporacje, zaczęły same mocniej zwalczać nieuczciwe praktyki korporacji związane z transferami środków finansowych dopiero w ostatnich latach, gdy okazało się, że korporacje coraz częściej, zamiast do swoich krajów macierzystych, środki transferowały do rajów podatkowych. To, że wcześniej przez dziesiątki lat podobny proceder wywozu dotyczył państw niżej rozwiniętych, rządów krajów bogatych w ogóle nie przeszkadzało. Gdy zaczęto stosować to wobec nich, wskazały na nieetyczność i czasami bezprawność takich praktyk – problem pojawił się więc, gdy nie świat okradano dla interesu krajów bogatych, tylko gdy zgodnie z tym samym mechanizmem działania kraje bogate także zaczęły być okradane – zubażane nieraz w majestacie obowiązującego prawa.

W funkcjonowaniu korporacji, szczególnie w ostatnich latach – już w tym stuleciu, daje się zauważyć wiele powiązanych ze sobą zjawisk, w tym:

- obejmowanie zakresem działania praktycznie wszystkich państw na globie (wchodzenie do coraz większej liczby państw);
- przechodzenie od strategii policentrycznej do strategii geocentrycznej lub strategii subglobalnej;
- powiązane silnie z poprzednim – zamiana zewnętrznego rynku na wewnętrzny pseudorynek – realizacja internalizacji oraz internacjonalizacji poprzez interna-

lizację, polegającą na zastępowaniu niezależnych agentów zależnymi spółkami córkami – filiami, przy jednoczesnej realizacji strategii outsourcingu w wybranych obszarach;

- nasilenie stosowania cen transferowych, manewrowania terminami płatności, pożyczek fasadowych itd.;
- zwiększenie liczby działań zmierzających do transferu zysków do krajów, gdzie płaci się podatki w niewielkiej wysokości bądź nie płaci się ich wcale (problem tzw. oaz – rajów podatkowych);
- przechodzenie od strategii zysku osiąganego w długim okresie do strategii zysku osiąganego w okresie średnim czy szczególnie krótkim, ze wszystkimi tego negatywnymi następstwami;
- dalszy wzrost znaczenia wymiany wewnętrzzależności, będący następstwem przechodzenia od silnie zintegrowanych pionowo, niezależnych filii, odpowiadających za cały czy niemal cały łańcuch tworzenia wartości dodanej i obsługujących wyłącznie wybrany rynek czy rynki na rzecz silnie wyspecjalizowanych jednostek, odpowiadających jedynie za wybrane etapy w łańcuchu tworzenia wartości dodanej i zaopatrujących dany region czy nawet cały świat (tzw. regionalna czy globalna odpowiedzialność);
- dalszy wzrost ekonomizacji działań;
- nasilenie się i zaostrzenie konkurencji – w wielu dziedzinach obniżenie naturalnych barier wejścia, choć są dziedziny, w których te bariery nawet jeszcze wzrosły;
- spadek przywiązania do rynków narodowych, będący m.in. następstwem coraz silniejszego geograficznego i podmiotowego rozproszenia akcjonariatu;
- powiązana z punktem poprzednim zmiana zasad kontraktowania członków wyższego zarządu – coraz częściej decyduje nie kraj pochodzenia, ale umiejętność sprawnego zarządzania i powiększania zysków – patrzenie przez pryzmat zdolności do uzyskiwania wskaźników na odpowiednim poziomie:
 - wzrost stopnia umiędzynarodowienia kadry zarządzającej, w tym w kraju macierzystym oraz w poszczególnych państwach goszczących;
 - przejście z długo- i średniookresowych na kontrakty krótkookresowe, nawet 2-, 3-letnie, ze wszystkimi konsekwencjami z tego wynikającymi;
 - spadek rzeczywistego przywiązania menadżerów do swoich pracodawców – wielokrotnie brak identyfikacji mentalnej; jest tylko lojalność pracownicza;
 - wzrost znaczenia praktyk typu *compliance*, wpływających na stosunki personalne panujące w samych przedsiębiorstwach międzynarodowych oraz na wybrane ich relacje z otoczeniem, w tym z dostawcami, odbiorcami oraz branżami współpracującymi i wspomagającymi, jak media; zaznacza się tu niezwykle silna tendencja do narzucania przez korporacje podmiotom zewnętrznym swoich zasad postępowania, czasami niemożliwych do zaakceptowania przez te podmioty;
- wzrost znaczenia działalności promocyjno-marketingowo-PR-owskiej, ukierunkowanej na tworzenie pozytywnego obrazu danej korporacji wśród klientów

i partnerów w licznych krajach, w tym szczególnie w krajach goszczących (słynne akcje społeczne firm Danone czy PG przy jednoczesnym silnym transferze zysków z państw goszczących; gdyby nie stosowanie tych transferów poprzez ceny transferowe czy różnego rodzaju opłaty licencyjne lub w rodzaju *royalty*, korporacje te płaciłyby podatki dochodowe niejednokrotnie w wysokości przewyższającej środki przekazywane przez nie w ramach różnego typu akcji charytatywnych; tylko takie akcje, przede wszystkim, jeśli dotyczą dzieci oraz osób ciężko chorych i niepełnosprawnych, są medialnie nośne, podczas gdy płacenie podatków po prostu uznaje się za swoistą normę); do tego dochodzi działalność fundacji, których zadaniem jest zwyczajne „wyciszanie” afer związanych ze szkodami wynikłymi z używania produktów danej korporacji, tzn. za cenę wycofania dzisiaj i w przyszłości ewentualnych pozwów z sądów o znaczne odszkodowania specjalne fundacje przejmują wypłatę czasowych czy dożywotnich rent; takie fundacje posiadają m.in. koncerty motoryzacyjne; fundacje takie oficjalnie wspierają, oczywiście, kulturę, sztukę i osoby niepełnosprawne, a w rzeczywistości zajmują się wypłatą odszkodowań ludziom poszkodowanym przez pojazdy danej marki.

3. Pozycja i znaczenie korporacji transnarodowych w gospodarce światowej

Korporacje tworzą dziś podstawowe więzi gospodarcze między krajami, poprzez kreację wymiany towarowej oraz przepływy kapitału. Według Vernona są one motorem wzrostu. Średnio dziś w świecie ponad 50% handlu międzynarodowego to wewnętrzna wymiana między filiami samych korporacji (tzw. handel wewnątrz korporacyjny), a udział korporacji w całym handlu światowym przekracza 2/3. Korporacje kreują więc strumienie handlu międzynarodowego, ale niejednokrotnie poprzez tworzenie, czasami nieco sztucznego, obrotu wewnętrznego w ramach poszczególnych łańcuchów tworzenia wartości dodanej, silnie zdywersyfikowanych lokalizacyjnie, zazwyczaj przynajmniej pomiędzy kilka państw, nawet na różnych kontynentach.

O sile i pozycji korporacji świadczą też podstawowe dane dotyczące wybranych aspektów ich funkcjonowania w 2011 roku [WIR 2012; UNCTAD 2013, s. XV, s. 23-25]. W roku tym aktywność ekonomiczna filii korporacji wzrosła w zakresie wszystkich podstawowych wskaźników dotyczących produkcji międzynarodowej. Przykładowo zagraniczne filie zatrudniały wtedy około 69 mln pracowników, czyli o 8% więcej niż w 2010 roku. Pracownicy ci wygenerowali 28 bilionów USD w sprzedaży i 7 bilionów USD w wartości dodanej, stanowiącej około 10% światowego GDP. Był to kolejny z rzędu – po 2010 – rok wzrostu, po niezwykle kryzysowym roku 2009, ponieważ sprzedaż uległa zwiększeniu o 9% (rok 2011 w stosunku do roku 2010). Poza tym stopa zwrotu z inwestycji bezpośrednich realizowanych w filiach zagranicznych podniosła się o 0,9, do 7,3%, czyli wartości bliskiej 7,6%, odnotowanych

w 2005 roku. Niemniej i tak kształtowała się na poziomie zdecydowanie niższym niż stopy zwrotu notowane na początku lat 80. ubiegłego wieku, przekraczające 10%.

Tabela 1. Statystyki dotyczące internacjonalizacji 100 największych niefinansowych TNC*

Zmienne	100 największych korporacji na świecie				100 największych korporacji z gospodarek rozwijających się i w trakcie przekształceń			
	2009	2010	zmiana (%) 2009- -2010	2011	zmiana (%) 2010- -2011	2009	2010	zmiana (%)
Aktywa								
– zagraniczne	7 147	7 495	4,9	7 776	3,7	997	1 068	7,1
– krajowe	4 396	4 417	0,5	4 584	3,8	2 154	2 642	22,6
– całkowite	11 543	11 912	3,2	12 360	3,8	3 152	3 710	17,7
Stosunek zagranicznych do całkowitych (%)	62	63	1,0	63	0	32	29	-2,9
Sprzedaż								
– zagraniczna	4 602	4 870	5,8	5 696	17,0	911	1 113	22,1
– krajowa	2 377	2 721	14,5	3 077	13,1	1 003	1 311	30,7
– całkowita	6 979	7 590	8,8	8 774	15,6	1 914	2 424	26,6
Stosunek zagranicznej do całkowitej (%)	66	64	-1,8	65	0,6	48	46	-1,7
Zatrudnienie								
– zagraniczne	8 568	8 648	1,4	9 059	4,3	3 399	3 726	9,6
– krajowe	6 576	6 502	-1,1	6 321	-2,8	4 860	5 112	5,2
– całkowite	15 144	15 186	0,3	15 380	1,3	8 259	8 897	7,7
Stosunek zagranicznego do całkowitego (%)	57	57	0	59	1,7	41	42	1

* Sprzedaż jest podana w miliardach USD, zatrudnienie w tysiącach osób.

Źródło: [WIR 2012; UNCTAD 2013, s. 25].

4. Ocena działalności korporacji

W literaturze przedmiotu dotychczas autorzy wielokrotnie dokonywali prób oceny funkcjonowania korporacji. Wyciągane wnioski były nieraz odmienne, co m.in. zależało od kraju pochodzenia autorów i ich osobistych, subiektywnych zapatrywań na omawianą tematykę, w tym w zakresie wyznawanych poglądów politycznych.

Bornschieer oraz Chase-Dunn [Schaub 2004, s. 20-21] są zwolennikami krytycznych teorii odnoszących się do korporacji transnarodowych, w następstwie czego ich definicje zawierają również aspekty socjologiczne. Tym bardziej że większość korporacji jest kontrolowana z konkretnych ośrodków narodowych – tzn. narodowo kontrolowana, ale jest „międzynarodowo posiadana”, tzn. ich akcjonariat jest rozproszony po praktycznie całym świecie. Pozostałe cechy korporacji, wyróżnione przez Bornschieera i Dunna, są następujące: realizowana w nich kontrola opiera się na hierarchicznym porządku i centralizacji, odgrywają one istotną ekonomiczną i polityczną rolę w państwach, w których działają.

R. Schaub [Schaub 2004] wskazuje, że korporacje są uważane za jednego z najważniejszych graczy zainteresowanych utrzymaniem różnic w rozwoju między krajami słabo i wysoko rozwiniętymi. W wielu przypadkach podmioty rodzime w kraju goszczącym są bowiem za słabe, by w pełni i skutecznie konkurować z korporacjami. Ponadto szereg państw zadłużonych nie chce nowych kredytów, lecz oczekuje od korporacji, że będą dostawcami zasobów, zdolności i dostępu do rynków, twórcami (kreatorami) miejsc pracy i bogactwa oraz dostawcą zagranicznych środków płatniczych (walut). W efekcie gospodarki krajów niskorozwiniętych są często silniej spenetrowane przez korporacje i realizowane przez nie inwestycje niż gospodarki państw wysoko rozwiniętych.

G. Firebaugh [Firebaugh 1992] przyjmuje zaś następujące założenia:

- 1) kapitał jest kapitałem; zagraniczne inwestycje oddziałują pozytywnie w ten sam sposób, jak inwestycje realizowane przez rodzimy kapitał;
- 2) zagraniczne inwestycje dla równowagi powodują promocję wzrostu, aczkolwiek ten efekt nie zawsze jest tak duży, jak z inwestycji krajowych;
- 3) zagraniczne inwestycje mogą jednak redukować wzrost.

Inną negatywną ocenę korporacji sformułował S. Hymer [Hansen, s. 17], który stwierdził, że korporacje swoją siłą rynkową, wywiedzioną z ich specyficznych przewag, są w stanie przełożyć (przetransformować) w siłę polityczną bez ponoszenia jakiegokolwiek odpowiedzialności. Hymer argumentował też, że korporacje mogą wykorzystać swoje specyficzne przewagi w celu tworzenia (generowania) niedoskonałości rynku, usuwania konkurencji oraz eliminowania konfliktów.

W tym kontekście niezwykle ważne są też zarzuty wobec korporacji sformułowane przez R. Jenkinsa. Są one następujące [Jenkins 1987]:

- specjalizacja w produkcji i eksporcie produktów podstawowych, których rynki są niezwykle niestabilne;
- tworzenie ekonomicznych struktur w rozwijających się państwach/narodach, które nie są zintegrowane na poziomie lokalnym, ale stanowią część transnarodowych sieci, tworzonych przez korporacje;
- wzrost zależności krajów słabiej rozwiniętych od zagranicznych produktów i technologii, zazwyczaj nabywanych na niekorzystnych warunkach wymiany – *terms of trade*;
- dyfuzja zachodnich wartości konsumenckich;

- destrukcja lokalnych, autochtonicznych zdolności produkcyjnych;
- szeroki wywóz (drenaż) nadwyżki z krajów niżej rozwiniętych organizowany przez korporacje;
- pojawienie się zależnej zamożności w krajach niżej rozwiniętych;
- tworzenie kryzysu w bilansie płatniczym w krajach niżej rozwiniętych spowodowanego tym, że korporacje na rynkach Trzeciego Świata wybierają za cel artykuły konsumpcyjne.

Ponadto wzrost wydajności pracy i względny spadek jednostkowego kosztu wytwarzania na Zachodzie, wynikający ze stosowania masowej produkcji kontrolowanej komputerowo i silnie umaszynowanej za pomocą robotów, spowodował, że przenoszenie samej produkcji do szeregu państw niżej rozwiniętych stało się mniej opłacalne, podczas gdy, ze względu na wysokie wymagania środowiskowe w państwach wysoko rozwiniętych, niezwykle opłacalny stał się transfer tzw. brudnych etapów w łańcuchu tworzenia wartości dodanej. Tym samym kraje niżej rozwinięte stały się bardziej atrakcyjne inwestycyjnie ze względu na tzw. środowiskowe koszty wytwarzania.

W dokonywanych ocenach można także znaleźć pogląd, że zalety z działania korporacji naznaczone są wpływem teorii modernizacji [Schaub 2004, s. 17-20]. Korporacje są tu podstawowym motorem w dokonywanych procesach rozwoju. Dostarczają kapitału, by skompensować jego brak w krajach rozwijających się, gdzie właśnie brak własnego kapitału stanowi jedną z istotniejszych barier w rozwoju. Poza tym nie tylko dostarczają kapitału w sensie finansowym, ale i przyczyniają się do podniesienia produktywności i efektywności w następstwie modernizacji gospodarek państw goszczących. Jednocześnie korporacje, co stanowi wadę, są podmiotami nastawionymi na czerpanie zysków, których jednym z podstawowych celów jest optymalizacja w zakresie dalszej akumulacji kapitału, podczas gdy państwom goszczącym zależy głównie na własnym rozwoju. W rezultacie często filie korporacji w państwach goszczących, w celu poprawy swojej pozycji i zyskowności, włączają się w życie polityczne, tworząc polityczną ekonomię, przez co chcą oddziaływać na miejscowe rządy w celu poprawy swoich biznesów. Ponadto korporacje celowo starają się utrzymać w państwach niżej rozwiniętych pewien poziom – rodzaj niedorozwoju, ponieważ różne poziomy rozwoju pozostają zgodne z ich interesem. Brakuje zgodności z władzami krajów goszczących co do dywersyfikacji i stopnia technologicznego zaawansowania produkcji. Chcąc również przyciągnąć do siebie inwestycje korporacji, państwa goszczące podejmują działania szkodzące ich własnemu przemysłowi, a korzystne z punktu widzenia korporacji. Tym bardziej, że zazwyczaj rozwój niezbędnej dla inwestorów infrastruktury finansują ze swoich środków, w tym na kredyt, władze państw goszczących. Działa tu efekt wypychania w stosunku do inwestycji prowadzonych przez rodzimy kapitał. Firmy krajowe spotykają się więc z konkurencją ze strony podmiotów, które w licznych kluczowych dla prowadzenia biznesu obszarach, jak zasoby kapitału, dostęp do technologii, finansowania, marki, innych rynków zbytu, mają nad nimi istotną przewagę.

Kolejny zarzut wobec korporacji to unikanie płacenia podatków w należytej wysokości w państwach goszczących w następstwie stosowania cen transferowych, pożyczek fasadowych, manewrowania terminami płatności, udzielania wewnętrznych kredytów kupieckich (internalizacja finansowania na nierynkowych zasadach), stosowania wewnętrznych szkoleń oraz wypłat dywidend. Dochodzi do tego jeszcze niewłaściwa koncentracja kapitału oraz przekazywanie starych technologii – przenoszenie technologii starych, nieefektywnych, zagrażających środowisku naturalnemu, przyczyniających się do dalszej degradacji przyrody. Wreszcie, szczególnie w państwach słabiej rozwiniętych, korporacje wchodzi w politykę, wpływając na rządzących i wymuszając przyjęcie korzystnych dla siebie rozwiązań w zakresie przeważnie transferu środków, pozyskiwania i wywozu zasobów, lokowania określonych rodzajów działalności oraz poddawania się miejscowej kontroli.

Ocena korporacji nie jest wobec tego zadaniem łatwym. Trudności w jej dokonywaniu stanowią wypadkową wielu elementów, będących pochodną działania samych korporacji oraz rządów licznych krajów. W odniesieniu do korporacji trzeba przyjąć podstawowe założenie, polegające na tym, że głównym ich celem jest osiągnięcie jak najwyższego zysku – maksymalizowanie korzyści dla właścicieli, w zależności od przyjętej strategii, w tym zakresu czasowego, w jakim te zyski mają być osiągnięte – kiedyś był to okres długi, teraz przeważnie jest średni lub najczęściej krótki. Można też wymienić:

- wzrost znaczenia kwestii, jaki jest podział korzyści dokonywanych przez korporacje w poszczególnych krajach oraz jakie korzyści netto odnoszą korporacje w poszczególnych państwach w zestawieniu z korzyściami tych państw;
- powiązany z punktem poprzednim zróżnicowany podział nadwyżki otrzymywanej przez korporacje;
- jeden z problemów podstawowych – niezwykle zindywidualizowanie, z jakim nastawieniem dana korporacja wchodzi do danego kraju, i to, na ile jej nastawienie jest w stanie współgrać z tym, co tam zastanie;
- operowanie globalne z podwójnymi standardami, powodujące trudność oceny wpływu i stanowiące pochodną specyfiki kraju, gałęzi, unikatowych cech konkretnych przedsiębiorstw, polityki prowadzonej przez władze państwa goszczącego ogólnie i w odniesieniu do konkretnych branż, a nawet podmiotów;
- często silny dualizm w postępowaniu – te same korporacje teoretycznie funkcjonujące według tych samych zasad stosują odmienne praktyki nawet w tych samych kwestiach (zabezpieczenia socjalne) w różnych państwach. Ponadto dualizm w działaniu korporacji przejawia się tym, iż te same korporacje stosują zróżnicowane podejście w zależności od tego, jaką rolę dany kraj goszczący odgrywa w ich strategii (kraje centra zysków i kosztów, inwestycje długoterminowe, inwestycje krótkoterminowe realizowane zgodnie ze strategią żniw itd.);
- powiązane z punktem poprzednim odmienne traktowanie klientów – korporacje liczą się z innymi, dużymi podmiotami, podczas gdy mniejszych partnerów traktują w zróżnicowany sposób, w zależności od swoich chwilowych potrzeb. Poza

tym inaczej jako partnerów biznesowych traktują państwa wysoko rozwinięte, a inaczej – kraje rozwijające się;

- kwestie, gdzie korporacje prowadzą inwestycje, dlaczego inwestują w danym miejscu oraz jak inwestują i w jaki sposób są w stanie z sukcesem konkurować z podmiotami miejscowymi;
- wraz ze wzrostem siły i znaczenia korporacji nasilanie się trendu w kierunku liberalizowania i globalizowania gospodarki, co pozostaje zgodne z interesem samych korporacji;
- silne oddziaływanie na otoczenie nie tylko w zakresie ekonomicznym, ale i politycznym, socjalnym oraz na zdrowie, środowisko i bezpieczeństwo – konsekwencje działania korporacji dotyczą bowiem wielu dziedzin życia;
- ich znaczna odmienność; ze względu na poziomy „narodzin” korporacje można podzielić na następujące kategorie (grupy):
 - urodzony narodowiec – *born national, domestic* – działa tylko na rynku krajowym;
 - urodzony międzynarodowiec – *born international* – od razu działa na rynku międzynarodowym, poza granicami państwa macierzystego, na odpowiednio dużą skalę;
 - urodzony ponadregionalista, transregionalista – *born transnational* – od razu działa w regionie; ma od razu odpowiednią strukturę organizacyjną;
 - urodzony globalista – *born global* – od razu działa w sposób w pełni centralnie zintegrowany, koordynowany i zarządzany na poziomie ogólnosiwiatowym.

W tym układzie kwestiami do rozważenia – w kategoriach: dobre, neutralne, negatywne – są:

- przepływy i dostarczanie kapitału;
- przepływy i dostarczanie technologii – dyfuzja postępu technicznego, powiązana z obstawaniem za wzmocnieniem i silną ochroną patentową w celu utrudnienia tej dyfuzji, by ograniczyć konkurencję;
- zdolności w dziedzinie marketingu, zarządzania, co przekłada się na podniesienie umiejętności personelu;
- zdolności i strategia w dziedzinie zarządzania kadrami, co przekłada się na umiejętności i realny stosunek personelu do pracodawcy;
- zmiana efektywności funkcjonowania rynków, w tym podniesienie efektywności funkcjonowania rynków poprzez kreację bardziej racjonalnej polityki ekonomicznej oraz podniesienie konkurencyjności na rynku krajowym;
- zmiana konkurencyjności na rynku krajowym, w tym w stosunku do krajowych przedsiębiorstw w zakresie organizacyjnym i stosowanych technologii; zwiększenie konkurencyjności krajowych przedsiębiorstw w zakresie organizacyjnym i stosowanych technologii, szczególnie jeśli warunki konkurowania dla wszystkich uczestników gry rynkowej są równe.

Na tej podstawie można wyróżnić następujące cechy korporacji oraz towarzyszące tym cechom oceny pozytywne i negatywne. Przy tym, co trzeba podkreślić, często

działalność korporacji nie jest tak jednoznaczna – jednoznacznie oceniana pozytywnie lub negatywnie, przez co staje się jeszcze trudniejsza do oceny.

Tabela 2. Zespół cech i towarzyszących im ocen pozytywnych i negatywnych z punktu widzenia krajów goszczących

Cecha	Ocena pozytywna	Ocena negatywna
1	2	3
Przepływy i dostarczanie kapitału	zaspokajanie braków w kapitale w kraju goszczącym	napływ ukierunkowany na późniejsze przetransferowanie w różnych formach kapitału o zdecydowanie większej wartości
Przepływy i dostarczanie technologii	nowoczesne technologie	stare technologie, szkodliwe dla ludzi i środowiska, zazwyczaj transfer związany z zakazem stosowania w krajach wysoko rozwiniętych czy chęcią przedłużenia cyklu życia, ewentualnie technologie dostarczane (wyceniane) po zawyżonej cenie, bez możliwości wytworzenia żadnych lokalnych związków – ścieżek transferu oraz ukierunkowane na produkcję wyrobów zaspokajających jedynie potrzeby lokalnych zamożnych elit czy odbiorców w innych państwach
Zdolności w dziedzinie marketingu, zarządzania	jeśli przejmuje je personel w kraju goszczącym i jest on dokształcany	brak dzielenia się wiedzą i umiejętnościami – kadre zarządzającą tworzą wyłącznie obcokrajowcy
Podniesienie konkurencyjności krajowych przedsiębiorstw	gdy konkurencja odbywa się na zdrowych zasadach i wszystkie podmioty są równe – wówczas krajowe podmioty mogą zostać zmuszone do wcześniejszej komercjalizacji nowocześniejszych rozwiązań	gdy korporacje mogą korzystać z dodatkowej pomocy ze strony władz kraju goszczącego, niedostępnej dla podmiotów rodzimych, czy celowo realizują inwestycje w celu osłabienia pozycji rynkowej bądź nawet eliminacji podmiotów rodzimych
Wartość dodana z produkcji krajowej	wysoka	niska, zazwyczaj objawiająca się wykorzystaniem krajowych zasobów taniej siły roboczej i niezbędnych surowców
Środowisko	nowoczesne technologie, ukierunkowane na jego ochronę, jednolite standardy w tym zakresie	stare technologie, nienowoczesna produkcja, ekstensywne wydobywanie – zasada podwójnego standardu, wzrost znaczenia ze względu na tzw. środowiskowe koszty wytwarzania

1	2	3
Towary uważane za zakazane	brak w obrocie	import i przerabianie
Relacje z władzami państwa goszczącego	przejrzyste, na równych zasadach z innymi podmiotami	uprzywilejowane w wyniku korumpowania, przekupywania oraz domagania się dodatkowych przywilejów i ulg
Transfer pośredni wiedzy i technologii do podmiotów lokalnych – przepływy ludzi oraz technologii	możliwy, na rynkowych zasadach	brak
Poprawa zasad działania dostawców i odbiorców	znaczna w wyniku dzielenia się swoimi zasadami działania – podniesienie standardów obsługi (szkolenia, pomoc techniczna itd.)	brak lub niewielka
Dostęp do kapitału w krajach goszczących	na równych zasadach	rugowanie firm macierzystych
Realizacja inwestycji	na równych zasadach, łącznie z ewentualną pomocą publiczną otrzymywaną w przejrzysty sposób	ograniczanie możliwości inwestycyjnych firm macierzystych, co prowadzi do stopniowej utraty przez nie konkurencyjności
Transfery kapitału	występują, ale pod kontrolą	praktycznie nieograniczone stosowanie mechanizmu cen transferowych, manewrowania terminami płatności, pożyczek fasadowych, dywidend itd.
Korzyści z działania i inwestowania dla kraju goszczącego	duże	niewielkie czy żadne, działalność korporacji może wręcz spowodować, że korzyści netto będą ujemne, tzn. większe korzyści odniósłby dany kraj goszczący, gdyby w porównywalnych warunkach inwestowały jego rodzime podmioty
Perspektywa rozpatrywania inwestycji z punktu widzenia korporacji	inwestycja silnie włączona w ramach funkcjonujących łańcuchów tworzenia wartości dodanej	inwestycja ukierunkowana jedynie praktycznie na czasowe wykorzystanie specyficznych zasobów kraju goszczącego, łatwa do ewentualnej likwidacji, gdy odnoszone z niej korzyści ulegną obniżeniu – tzw. inwestycja satelicka, a nie kluczowa w łańcuchu tworzenia wartości
Ideologia tworzenia rynku	nastawiona na mechanizm rynkowy, zgodna z oczekiwaniami nabywców w kraju goszczącym	celowe wzmocnienie niedoskonałości rynku, przenoszenie i krzewienie obcych wzorców, wywoływanie sztucznego popytu, przykładowo

Tabela 2, cd.

1	2	3
		poprzez fałszywe promowanie obcych wzorców zachowań jako obowiązujących, w tym generalnie zachodnich wzorców konsumpcyjnych – tworzenie sztucznego popytu na dobra i produkty, które są marnotrawstwem i są niepożądane
Ideologia zarządzania	łącząca cechy korporacyjne z ewentualnymi cechami specyficznymi w kraju goszczącym	narzucanie na siłę własnych wzorców, zamiast przejmowania specyficznych, lokalnych zachowań, które dowodzą na tych rynkach swojej skuteczności
Intelektualna wartość dodana	wzbogacenie kapitału ludzkiego o nowe umiejętności	stosowanie drenażu mózgów, podkupywanie najlepszych specjalistów z rodzimych podmiotów, co obniża ich zdolności konkurencyjne
Transfer – tworzenie centrów B+R	możliwe	brak, centra pozostają zazwyczaj w kraju macierzystym
Znaczenie dla zatrudnienia – lokalnego rynku pracy	wzrost zatrudnienia netto, zakładanie proeksportowych platform tworzących nowe dodatkowe miejsca pracy	destrukcja lokalnego rynku pracy, spadek zatrudnienia netto występujący, gdy filie korporacji w kraju goszczącym uruchamiają produkcję przeznaczoną na rynek tego kraju goszczącego, a nie na eksport
Poszanowanie interesu narodowego kraju goszczącego i przywiązanie do niego	możliwe neutralne	działanie na niekorzyść, co powoduje w kraju goszczącym utratę samodeterminacji, brak jakiegokolwiek przywiązania do kraju goszczącego – brak lojalności wobec niego
Kontrola władz kraju goszczącego nad korporacją	znaczna, prowadzona w granicach prawa (zwalczanie zmów cenowych, nielegalnego transferu funduszy, karteli itd.)	praktycznie brak, korporacje pozostają poza jakąkolwiek faktyczną kontrolą, nieraz prowadzą niczym nieskrępowaną działalność (w odróżnieniu od podmiotów krajowych)
Pozycja w stosunku do władz kraju goszczącego	równouprawniona	uprzywilejowana, władze kraju goszczącego mogą zajmować tzw. pozycję żebra, tworzącą tzw. żebra relacje

1	2	3
Spodziewanie się ewentualnych kar i przeciwdziałań ze strony władz kraju goszczącego	znaczne	niewielkie czy nawet żadne – brak ponoszenia konsekwencji
Standardy postępowania i prowadzenia działalności	wysokie	zasada podwójnych standardów w realizacji inwestycji oraz jej funkcjonowaniu – cyniczna natura prowadzenia biznesu w sferze międzynarodowej
Skutki działania korporacji	pozytywne, wzrost znaczenia w międzynarodowym podziale pracy	negatywne – zmniejszenie możliwości samodzielnego wzrostu i rozwoju

Źródło: opracowanie własne.

W zakresie relacji pomiędzy korporacjami a państwami narodowymi w pierwszym rzędzie należy wskazać dwa elementy. Pierwszym jest fakt, że korporacje mają tyle wolności i niezależności (autonomii) w swoim funkcjonowaniu, ile im dadzą władze poszczególnych krajów teoretycznie w ramach obowiązującego prawa. Drugi polega zaś na tym, iż zaznacza się silna konkurencja o zasoby korporacji (kompetencje, wiedza, *know-how*) pomiędzy krajami. W przypadku państw macierzystych, o czym wspomniano, przez dziesiątki lat korporacje były dość mocno i w miarę skutecznie kontrolowane przez stosowne władze. Korporacje były zresztą dość mocno mentalnie przypisane do tych państw, a w dokonywanej analizie praktycznie wyodrębnić musiano jedynie te kraje macierzyste i goszczące, w których korporacje prowadziły działalność w różnej formie: eksport/import pośredni/bezpośredni, licencje, franchising, alians strategiczny, *joint venture*, zagraniczna inwestycja bezpośrednia. W ostatnich latach pojawiła się jeszcze jedna kategoria krajów: państwa – raje podatkowe, gdzie korporacje, poprzez różnego rodzaju działania, starają się stworzyć sztuczne koszty lub do których starają się wytransferować środki – nawet półlegalnie czy legalnie – zarobione gdzie indziej. Dlatego teraz podstawowe płaszczyzny rywalizacji między krajami dotyczą:

- zabiegania o środki finansowe korporacji między krajem macierzystym, krajami goszczącymi i krajami rajami podatkowymi;
- rywalizacji między krajem macierzystym a krajami goszczącymi o inwestycje korporacji, powodujące wzrost zatrudnienia i mimo wszystko wiążące się ze wzrostem wpływów do budżetów; dyskusyjna i niezwykle zindywidualizowana jest tu kwestia, czy ewentualne ulgi przyznane danej korporacji w celu jej zachęcenia do inwestycji w danym kraju nie będą większe niż podatki zyskane przez ten kraj wskutek działania tej korporacji, im bowiem przyznanych ulg jest więcej, tym kraj odnosi mniejsze korzyści netto z działania u niego danej korporacji.

W efekcie, omawiając to zagadnienie, należy jednoznacznie wskazać na dwa elementy. Przede wszystkim wszelka rywalizacja pomiędzy krajami o środki finansowe

i inwestycje korporacji osłabia państwa narodowe, a wzmacnia korporacje – zabiegając o zasoby korporacji państwa narodowe, nie mogą przekroczyć granicy ustępstw, której przekroczenie zagrażałoby już autorytetowi i instytucji państwa narodowego jako takiego (kwestia pokazania siły państwa). Do tego, wskutek rywalizacji między państwami, niejednokrotnie pojawia się brak porozumienia między władzami tych państw – na skutek odmiennych, nieraz partykularnych, krótkowzrocznych interesów państw narodowych, powiązanych też z kwestiami populistycznymi, korporacje mogą uprawiać bardziej swobodną i zarazem roszczeniową politykę. Mogą wręcz wymuszać na władzach krajów goszczących przyjmowanie rozwiązań korzystnych dla tych korporacji, a nie dla krajów. Najlepszym przykładem jest częsty brak współpracy organów skarbowych w celu ścigania transferów korporacji. Niestety działa tu prosta reguła, zgodnie z którą, jeśli korporacje opodatkują jakieś środki finansowe w jednym kraju, w innym z tego tytułu wcześniejszego zapłacenia podatków zapłacą podatki w niższej wysokości. W rezultacie za cenę czerpania korzyści przez jeden kraj koszty ponoszą inne kraje. Gdyby władze skarbowe wszystkich państw na świecie ściśle ze sobą współpracowały, korporacjom by zabrano wiele możliwości transferów. Niemniej, ze względu na wspomniane partykularyzmy, na to szybko się nie zanosi. Ponadto korporacje, by uzyskać dodatkowe przywileje, mogą uciekać się do swoistego szantażu, że zrealizują określone działania czy nie zamkną określonej fabryki, jeśli państwo przyzna im określone ulgi. Dobrze wiedzą mianowicie, że mogą zatrudniać i zwalniać pracowników praktycznie bez konsekwencji czy realnie z niewielkimi konsekwencjami, podczas gdy skutkami ich działań w tym wymiarze zostaną obarczone państwa narodowe – firmy mogą zwolnić niepotrzebnych im pracowników, podczas gdy koszty utrzymania tych bezrobotnych zostaną przerzucone na państwa, które nie mogą „zwolnić” osoby obciążające ich budżety.

Dlatego obecnie dokonywana analiza działania korporacji musi uwzględniać:

- siłę oddziaływania państw macierzystych – na ile są one wciąż w stanie wymusić na korporacjach określone działania, dokonując skutecznej kontroli transferów, zachęcając do realizacji inwestycji z jednoczesną wnikliwą analizą opłacalności tych inwestycji w wymiarach społecznym, ekonomicznym i politycznym; taki polityczny i społecznie poprawny charakter miały ostatnie inwestycje dokonane przez koncern Fiata w macierzystych Włoszech;
- siłę oddziaływania państw goszczących – na ile są w stanie z działalności korporacji wyegzekwować korzyści dla siebie (podatki), swoich obywateli (zatrudnienie, płace) oraz społeczeństwa jako całości (transfer najnowszych technologii i metod zarządzania, przyzwolenie na dalszą, nawet darmową i kontrolowaną dyfuzję tej wiedzy);
- państwa będące rajami podatkowymi – na ile korporacje są w stanie „ukryć” w tych krajach przed macierzystymi władzami skarbowymi wytransferowane nielegalnie czy półlegalnie środki finansowe, przetransferowane przez te raje i następnie ponownie wprowadzone do obrotu w kraju macierzystym i/czy w krajach goszczących, by nie wzbudzać podejrzeń i związanych z tym ewentualnych późniejszych represji ze strony władz krajów macierzystego i goszczących;

- społeczeństwa, które głównie poprzez swoje w szczególności decyzje zakupowe są w stanie napiętnować korporacje, traktujące państwa narodowe i te społeczeństwa nie jako partnerów we wspólnym robieniu biznesu (strategia – wszystkie strony wygrywają), lecz obiekty do uzyskiwania dodatkowych maksymalnych zysków (strategia – wygrywa tylko jedna strona maksymalizująca swoje zyski), które wypracowywało wielu, ale korzyści czerpać będzie niewielu, w postaci zazwyczaj akcjonariuszy, właścicieli i wąskiego grona kadry zarządzającej wysokiego szczebla; korporacje nie chcą ponosić społecznej odpowiedzialności, która – w formie bojkotu – może się dla nich okazać dotkliwszą karą niż ewentualne kary wyznaczane przez władze państwowe.

5. Podsumowanie

Ocena działalności korporacji transnarodowych we współczesnej gospodarce światowej nie jest ani łatwa, ani jednoznaczna. Problemem przy tym rozpatrywaniu nie jest bowiem sama kwestia: „czy”, lecz kwestie: „gdzie” i „jak – w jaki sposób”. Problemem nie jest więc, czy korporacje są dobre czy złe, lecz kto i w jakim wymiarze czerpie korzyści z ich funkcjonowania. Dlatego podstawowymi zagadnieniami powodującymi niejednoznaczność przy ocenie korporacji są:

- wielkość odnoszonych przez nie korzyści brutto;
- rodzaj odnoszonych korzyści (finansowe – ekonomiczne, społeczne, polityczne);
- czas i miejsce dokonywania podziału korzyści;
- struktura podmiotowa korzystających z określonych korzyści przyznanych w określonym czasie oraz w określonej wysokości.

Korporacje mianowicie ze swojej działalności zawsze odnoszą (zawsze muszą odnieść), korzyści, gdyż właśnie w celu uzyskania tych korzyści w ogóle istnieją. Natomiast to, czy państwa narodowe, w tym głównie macierzyste i goszczące, będą uczestniczyć w podziale tych korzyści, stanowi wypadkową:

- podejścia – strategii korporacji w odniesieniu do poszczególnych krajów, będącej pochodną m.in. strategicznego znaczenia wybranych krajów dla danej korporacji;
- zdolności poszczególnych krajów i ich społeczeństw do skutecznego pozyskiwania czy/i wyegzekwowania od korporacji różnych zasobów (finansowe, związane z wiedzą, kompetencjami, umiejętnościami i *know-how*); to pozyskanie zazwyczaj odbywa się poprzez system zachęt (ulgi inwestycyjne, przyzwolenie na wywóz kapitału), z kolei egzekucja – przez system kar i represji (domiar podatku, ścisła kontrola poczynań), przy tym ważne są tu skuteczność aparatu państwowego w prowadzeniu egzekucji oraz jego odporność na ewentualne działania korumpujące ze strony korporacji.

Ponadto korporacje, nie ma co ukrywać, wchodzą do krajów bogatych, bo chcą tam wejść, gdyż tam mogą zarobić najwięcej. W krajach biedniejszych zaś, słabszych gospodarczo, o mniejszym, mniej atrakcyjnym rynku zbytu lub/i o mniej atrakcyjnych

zasobach korporacje działają na zasadzie wybiórczej – jeśli korzyści mogą nie zostać odniesione, wejście będzie ograniczone bądź nie będzie go wcale. Na takie postępowanie korporacje transnarodowe mogą sobie swobodnie pozwolić; mogą pozwolić sobie na odmienne normy postępowania w krajach biednych i bogatych oraz na pomijanie wybranych państw. W krajach bogatych najczęściej liczą się z rządami i społeczeństwami, podczas gdy w krajach mniejszych i biedniejszych niejednokrotnie narzucają swoją wolę, bo doskonale zdają sobie sprawę z faktu, że pewne działania uchodzą im tam bezkarnie. Nieraz zatem ta sama firma inaczej traktuje Niemca, Holendra czy Anglika, inaczej Polaka czy Litwina, a jeszcze inaczej Kongijczyka czy Kameruńczyka. Ostatnie niespełna ćwierć wieku bardzo wzmocniło bowiem korporacje transnarodowe kosztem państw narodowych. Teraz państwa narodowe z powrotem muszą wypracować skuteczne mechanizmy oddziaływania i kontroli korporacji, dzięki czemu zostanie przywrócona zdrowa równowaga w trójkącie: korporacje – państwa narodowe – społeczeństwa. Inaczej państwa narodowe i społeczeństwa będą tylko dawcami zasobów i rynków zbytu, bez odnoszenia z tego tytułu należnych korzyści. W tym kontekście należy stwierdzić, że korporacje nie są ani dobre, ani złe – są po prostu efektem pewnej wypadkowej, który trzeba kontrolować i na którym zwyczajnie trzeba wymuszać pewne zachowania. W przeciwnym razie korporacje zaczną żyć dla siebie, czerpiąc korzyści z innych. Winić ich jednak za to nie można, skoro stworzono im takie warunki, by te korzyści w takim wymiarze mogły swobodnie odnosić. To rola państw narodowych polega na tym, by korzyści z działania korporacji odnosiły nie tylko same korporacje i powiązani z nimi ludzie, lecz by te korzyści były sprawiedliwie podzielone między wszystkich, z którymi korporacje się stykają i których wykorzystują.

Literatura

- Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, red. M.K. Nowakowski, 2000, Key Text, Warszawa.
- Dunn Jr. R.M., Ingram J.C., 1996, *International Economics*, John Wiley&Sons, Inc, New York.
- Firebaugh G., 1992, *Growth effects of foreign and domestic investments*, "American Journal of Sociology", 98 (1).
- Hansen M.W., *Theories of Transnational Corporation, Environment and Development*, Copenhagen Business School, s. 17.
- Jenkins R., 1987, *Transnational Corporation and Uneven Development: The internationalization of Capital and the Third World*, New York, Methuen.
- Rymarczyk J., 2004, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Schaub R., 2004, *Transnational Corporation and Economic Development in Developing Counties*, Zürich.
- UNCTAD, www.unctad.com, 2013.
- WIR 2012.
- Współczesna gospodarka światowa*, red. A.B. Kisiel-Lowczyc, 2003, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.