

**Stanisław Sala**  
Instytut Geografii  
Akademia Świętokrzyska, Kielce

## **Rozwój korporacji transnarodowych w gospodarce światowej**

Jedną ze szczególnych cech współczesnych systemów społeczno- ekonomicznych jest postępująca niepewność dotycząca coraz większej grupy ludzi żyjących na poszczególnych kontynentach. Powszechnie za główną przyczynę tej niepewności uważa się procesy globalizacji, których nasilenie obserwujemy od II połowy XX wieku. Głównymi beneficjentami procesów globalizacji są KTN o trudnej i niejednoznacznej do ustalenia istocie i genezie.

Od początku lat 70-tych obserwujemy duży wzrost zainteresowania przedsiębiorstwami, których działalność skupia się głównie arenie międzynarodowej. Tę szczególną grupę przedsiębiorstw zgodnie z rezolucją Rady Gospodarczo- Społecznej ONZ nr 1721 z 28.07.1972 roku nazwano korporacjami wielonarodowymi. W definicji podano, że za korporacje międzynarodowe należy uznać te firmy, które posiadają kontrolę nad firmami w dwu lub więcej krajach (United Nations Department of Economic and Social Affairs, 1973). W 1974 roku powołano Komisję ds. Korporacji Transnarodowych, na której podjęto kolejną próbę stworzenia uniwersalnej definicji. W następnych latach ONZ prowadziła badania firm działających na arenie międzynarodowej poprzez agencję ONZ ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development). Wyniki prac agencji publikowane są w postaci Światowych Raportów Inwestycyjnych (WIR – World Investment Report), w których za korporacje transnarodowe uznaje się przedsiębiorstwa będące głównie spółkami akcyjnymi, które składają się z firmy macierzystej posiadającej minimum 10% akcji lub udziałów w firmach zagranicznych oraz zagranicznych firm zależnych. Wśród firm zależnych wyróżnia się:

- firmy zależne (subsidiaries) – gdzie co najmniej 50% akcji lub innych zasobów kontrolowane jest przez jednostkę macierzystą,
- firmy stowarzyszone (associates) – gdzie firma macierzysta kontroluje od 10 do 50% zasobów,
- filie i oddziały (branches)- kontrolowane są w 100% (UNCTAD, 2001).

Przedstawiona definicja korporacji transnarodowych jest jedną z wielu, jednak w obecnej chwili jest najbardziej znana i akceptowana (Jarczewska-Romaniuk A., 2004). Oprócz ONZ korporacje transnarodowe badane są przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD – Organization for Economic Cooperation and Development) oraz autorów licznych prac głównie z zakresu ekonomii, politologii czy socjologii.

### **ROZWÓJ KORPORACJI TRANSNARODOWYCH**

Genezę korporacji transnarodowych należy wiązać z długotrwałymi procesami związanymi z rozwojem handlu, którego początki sięgają mroków dziejów. Już w III tysiącleciu

p.n.e. kwitł handel pomiędzy miastami-państwami Sumerów takimi jak: Uruk, Lagasz, Kisz, Eridu, Emma, Larsa czy Nippur. To właśnie Sumerowie stworzyli takie pojęcia ekonomiczne jak: kredyt, konto czy weksel. W kolejnych okresach historycznych pojawiały się i znikwały wielkie cywilizacje takie jak: Sumer, Akad, Babilonia, Asyria, Hatti, Persja, Egipt, w których rozwijał się handel określany dzisiaj jako międzynarodowy. W tym samym okresie w basenie Morza Śródziemnego Fenicjanie rozwinęli dobrze prosperującą sieć handlową. Szczególne znaczenie w dziejach gospodarczych świata miało odkrycie i praktyczne zastosowanie techniki wytopu żelaza przez Hetytów w XVII-XIII w. p.n.e. Należy jednak podkreślić, że rozwój handlu w cywilizacjach starożytnego wschodu miał charakter regionalny z racji wyspowego rozmieszczenia starożytnych kultur (J. Szpak, 2003). Początki wymiany towarowej o zasięgu międzykontynentalnym sięgają II tysiąclecia p.n.e., kiedy to istniał szlak handlowy łączący Afrykę zachodnią ze Środkową Azją, V wieku p.n.e. sięgają natomiast korzenie handlu ludów europejskich z Chińczykami. Jednak krok milowy w rozwoju przedsiębiorstw dokonał się w okresie wielkich odkryć geograficznych, kiedy to po raz pierwszy w historii mamy do czynienia z bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi. Przedsiębiorstwa francuskie, angielskie, holenderskie, hiszpańskie, belgijskie czy portugalskie zaczynają inwestować na terenie swoich kolonii, budując podwaliny lokalnych gospodarek. Do pierwszych korporacji transnarodowych niewątpliwie należy utworzoną w 1553 roku londyńską Kompanię Cukru Trzcinowego (Muscovy Company) oraz powstałą w początkach XVII wieku Holenderską Kompanię Wschodnioindyjską i Brytyjską Kompanię Wschodnioindyjską (R. Griffin, M. Pustay, 1996). Poszukiwanie drogi do Indii zaowocowało powstaniem nowych szlaków handlowych przecinających Ocean Atlantycki oraz przebiegających wzdłuż brzegów Oceanu Indyjskiego i Spokojnego. Działające korporacje w okresie wielkich odkryć geograficznych często posiadały własne armie, umożliwiające im panowanie nad terytoriami podległymi takimi jak: Indie, Indonezja, Afryka Południowa (E. Cziomer, L. Zyblikiewicz, 2000).

Ze względu na dominację korporacji z poszczególnych regionów (Jarczevska-Romaniuk A., 2004) wyróżnia się trzy etapy:

- etap dominacji korporacji europejskich – połowa XIX w. do II wojny światowej,
- etap dominacji korporacji amerykańskich – koniec II wojny światowej do ok. 1970 r.,
- etap ekspansji korporacji pochodzących z krajów Triady – okres od 1970 roku.

Jednak okres dominacji korporacji europejskich jest bezpośrednio związany z konsekwencją wielkich odkryć geograficznych. Imperia kolonialne zakładały na obszarze swoich kolonii faktorie handlowe, w których z upływem czasu wprowadzano europejskie metody produkcji. Do pierwszych nowoczesnych korporacji można zaliczyć: hutę stali S. A. Cockerill powstałą w Niemczech w 1815 roku, zakłady przemysłu farmaceutycznego Bayer (1863 r.), szwajcarskie zakłady przemysłu spożywczego Nestle (1867), francuskie zakłady przemysłu gumowego Michelin (1893), czy brytyjski Lever Brothers (1890). Wśród głównych czynników lokowania działalności za granicą wymienia się bariery celne, utrudniające eksport czy dostęp do surowców.

Okres dominacji przedsiębiorstw amerykańskich jest bezpośrednio związany z koncentracją kapitału amerykańskiego dokonanego na przełomie XIX i XX wieku, umożliwiającą podbój rynków zagranicznych. Wśród pierwszych amerykańskich gigantów wymienia się General Electric, American Tobacco czy International Paper. Na wzrost znaczenia amerykańskich korporacji w pierwszej połowie dwudziestego wieku niewątpliwie wpływ miały dwie wojny światowe, które doprowadziły do zniszczenia gospodarek europejskich. Po II wojnie światowej korporacje amerykańskie wzbogacały się na odbudowie zniszczonej Europy.

Trzeci okres rozwoju korporacji jest konsekwencją amerykańskiej pomocy udzielonej krajom europejskim oraz Japonii po zakończeniu II wojny światowej. Pierwsze próby ekspansji korporacji japońskich odnotowane zostały już w latach 50-tych XX wieku. Z tym okresem związane jest pierwsze użycie pojęcia globalizacji. Jednak dopiero upadek systemu

z Breton Woods, spadek koniunktury gospodarczej w USA umożliwił dynamiczną ekspansję korporacji europejskich i japońskich (A. Jarczewska- Romaniuk, 2004).

### ZNACZENIE KORPORACJI TRANSNARODOWYCH

Znaczenie KTN w gospodarce światowej jest nie do przecenienia, co znajduje swój wyraz w licznych publikacjach naukowych. Znajdują się one zarówno w kręgu zainteresowań ekonomistów, politologów, geografów, jak i przedstawicieli nauk społecznych (W. Szymański, 2001; A. Jarczewska- Romaniuk, 2003; A. Gwiazda, 2000; S. Sala 2003)

W wyniku wzrostu znaczenia procesów związanych z umiędzynarodowieniem przedsiębiorstw i produkcji, KTN dysponują bardzo dużym kapitałem produkcyjnym i technologicznym generującym olbrzymie zyski. Korporacje transnarodowe dysponują ogromną siłą ekonomiczną, na którą składają się przede wszystkim duża wartość sprzedaży oraz dysponowanie nowoczesną technologią i wykwalifikowaną siłą roboczą. O ich potęgę świadczy fakt, że niejednokrotnie dochody KTN przekraczają wartość PKB średnio rozwiniętych krajów. Obecnie około 50 korporacji transnarodowych zaliczanych jest do 100 największych gospodarek funkcjonujących na świecie, a w 13 znajduje się w pierwszej pięćdziesiątce (tab. 1).

Tab. 1. Największe gospodarki świata.

Lp.	Nazwa kraju lub korporacji	PNB lub przychody (w mld dol. USA)	Lp.	Nazwa kraju lub korporacji	PNB lub przychody (w mld dol. USA)
1.	USA	9 780,8	26.	BP	174,2
2.	Japonia	4 523,3	27.	Hongkong	170,9
3.	Niemcy	1 939,6	28.	Turcja	167,3
4.	Wielka Brytania	1 476,8	29.	Dania	164,0
5.	Francja	1 380,7	30.	Polska	163,6
6.	Włochy	1 131,2	31.	Ford Motor	162,4
7.	Chiny	1 123,8	32.	Norwegia	160,8
8.	Kanada	681,6	33.	Indonezja	144,7
9.	Hiszpania	588,0	34.	Daimler-Chrysler	136,8
10.	Meksyk	550,2	35.	Royal Dutch Shell Group	135,2
11.	Brazylia	528,9	36.	General Electric	125,9
12.	Indie	477,4	37.	Finlandia	123,4
13.	Korea Południowa	447,6	38.	RPA	121,9
14.	Holandia	390,3	39.	Grecja	121,0
15.	Australia	385,9	40.	Toyota Motor	120,8
16.	Szwajcaria	277,2	41.	Tajlandia	118,5
17.	Argentyna	260,3	42.	Wenezuela	117,2
18.	Rosja	253,4	43.	Citigroup	112,0
19.	Belgia	245,3	44.	Portugalia	109,3
20.	Szwecja	225,9	45.	Iran	108,7
21.	Wal-Mart Stores	219,8	46.	Izrael	106,6
22.	Austria	194,7	47.	Mitsubishi	105,8
23.	Exxon Mobile	191,5	48.	Mitsui	101,2
24.	Arabia Saudyjska	181,1	49.	Chevron Texaco	99,6
25.	General Motors	177,2	50.	Egipt	99,6

Źródło: Wprost, 27 04. 2003 r.

Tab. 2. Korporacje transnarodowe wg największej wartości rynkowej w 2003 r.

Pozycja		Nazwa korporacji	Kraj pochodzenia	Wartość rynkowa (mld dol. USA)
2003	2002			
1.	1.	General Electric	USA	286,10
2.	2.	Microsoft	USA	263,99
3.	3.	Exon Mobil	USA	244,93
4.	6.	Pfizer	USA	244,89
5.	4.	Wal- Mart Stores	USA	232,22
6.	5.	Citigroup	USA	210,86
7.	9.	Johnson & Johnson	USA	161,36
8.	7.	Royal Dutch/ Shell Group	Holandia/ Wlk Bryt.	158,48
9.	8.	BP	Wielka Brytania	153,22
10.	11.	American International Group	USA	150,97
11.	13.	International Business Machines	USA	150,97
12.	27.	Vodafone Group	Wielka Brytania	147,99
13.	10.	Intel	USA	136,04
14.	22.	HSBC Holdings	Wielka Brytania	126,97
15.	15.	Merck	USA	124,81
16.	16.	Glaxosmithkline	Wielka Brytania	118,96
17.	21.	Procter & Gamble	USA	118,88
18.	23.	Cisco System	USA	115,17
19.	17.	Novartis	Szwajcaria	113,09
20.	12.	Coca- Cola	USA	112,97
21.	19.	Bank of America	USA	111,06
22.	25.	Berkshire Hathaway	USA	108,98
23.	14.	NTT Docomo	Japonia	105,31
24.	16.	Total	Francja	103,78
25.	20.	Verizon Communications	USA	103,55
26.	28.	Toyota Motor	Japonia	86,32
27.	48.	Nokia	Finlandia	86,09
28.	18.	Altria Group	USA	85,43
29.	24.	SBC Communications	USA	84,53
30.	70.	Amgen	USA	83,29
31.	30.	Nestle	Szwajcaria	83,00
32.	33.	Wells Fargo	USA	81,72
33.	46.	Dell Computer	USA	80,70
34.	34.	Viacom	USA	80,18
35.	32.	Pepsico	USA	76,34
36.	31.	ChevronTexaco	USA	75,79
37.	29.	Home Depot	USA	75,56
38.	35.	Royal Bank of Scotland Group	Wielka Brytania	75,13
39.	37.	Fannie Mae	USA	73,19
40.	43.	Roche Holding	Szwajcaria	72,61
41.	49.	United Parcel Service	USA	69,92
42.	38.	Astrazeneca	Wielka Brytania	69,67
43.	40.	Abbott Laboratories	USA	69,61
44.	36.	AOL Time Warner	USA	68,36
45.	88.	Oracle	USA	68,20
46.	47.	UBS	Szwajcaria	67,63
47.	169.	Comcast	USA	67,21
48.	44.	Eli Lilly	USA	67,15
49.	45.	J. P. Morgan Chase	USA	66,71
50.	52.	Eni	Włochy	64,58

Źródło: Morgan Stanley Capital Inter., Standard &amp; Poors COMPUSTAT za: BusinessWeek 08/2003 r.

Szacuje się, że obecnie działa około 63 tys. korporacji transnarodowych dysponującymi ponad 820 tysiącami zagranicznych filii, które łącznie zatrudniają ponad 6 mln. pracowników (World Investment Report 2001). Wartość sprzedaży wytworzonych przez wszystkie korporacje wyrobów i usług w 2000 roku wyniosła 15 680 mld. dol. USA, co daje kwotę przewyższającą ponad 2,2 razy wartość światowego eksportu. Natomiast łączna wartość produktu brutto korporacji transnarodowych stanowi około 25% światowego PKB. Wartość dochodów największych korporacji transnarodowych na świecie w 2003 roku przedstawia tab.4 (BusinessWeek, 2003a; A. Zorska 2002). Jak wskazują dane o kraju pochodzenia KTN (z listy Global 1000, która jest corocznie opracowywana dla krajów rozwiniętych na podstawie danych Morgan Stanley Capital International Inc. z Genewy), pochodzą one głównie z krajów wysokorozwiniętych (BusinessWeek, 2003a) Uwzględniając kraj pochodzenia, zdecydowanie liczebnie dominują korporacje pochodzące z USA, które stanowią 48,8%. Na drugim miejscu plasuje się Japonia – 12,9%, jednak dystans do USA jest bardzo duży. Kolejne miejsca zajmują: Wielka Brytania, Francja Niemcy i Kanada, z których pochodzi odpowiednio 7,7%, 4,8%, 4,1% i 3,5% korporacji.

Listę Global 1000 należy uzupełnić o liczbę KTN pochodzących z krajów rozwijających się umieszczonych na liście 200 najcenniejszych firm rynków wschodzących (BusinessWeek, 2003b). Wśród rynków wschodzących wyraźnie dominują Tajwan, Korea Południowa oraz Chiny, z których wywodzi się odpowiednio 13,5%, 10,5% oraz 10% największych korporacji. Kolejne czołowe miejsca zajmują RPA 8%, Brazylia 7,5%, Malezja 7% oraz Meksyk 6,5%. Rynki wschodzące traktowane są jako rynki wysokiego ryzyka, jednak gratyfikacja pokaźnych zysków w coraz większym stopniu przyciąga inwestorów. Analizując przestrzenne rozmieszczenie krajów macierzystych KTN pochodzących z rynków wschodzących wyraźnie na pierwsze miejsce wysuwa się strefa Azji i Pacyfiku, gdzie prężnie rozwijające się gospodarki już dziś stanowią poważne zagrożenie dla krajów wysokorozwiniętych. Wystarczy choćby wspomnieć o nadchodzącej dalszej liberalizacji wymiany handlowej dotyczącej przemysłu odzieżowego między Chinami a UE, czy chociażby ostatnio gwałtownie wzrastającym zapotrzebowaniu Chin na ropę naftową.

Tab. 3. KTN o największej wartości sprzedaży.

L.p.	Nazwa korporacji	Kraj pochodzenia	Wartość sprzedaży (w mld dol. USA)
1.	Wall-Mart Stores	USA	244,52
2.	Exxon Mobil	USA	204,51
3.	General Motors	USA	184,21
4.	Royal Dutch/Shell Group	Holandia/Wlk. Bryt.	179,43
5.	BP	Wielka Brytania	178,72
6.	Ford Motor	USA	162,59
7.	Daimler Chrysler	USA	156,84
8.	Toyota Motor	Japonia	134,23
9.	General Electric	USA	131,70
10.	Allianz	Niemcy	126,80

Źródło: BusinessWeek, 08/2003 r.

KTN, działając na płaszczyźnie międzynarodowej są głównymi twórcami rynku funkcjonującego ponad granicami państw w oparciu o bardzo mobilny kapitał, którego efektem jest brak stabilizacji oraz zachwianie równowagi wewnętrznej i zewnętrznej. Szybki przepływ kapitału zwiększa labilność struktury gałęziowej przemysłu. W USA zaczynają znikać nie tylko poszczególne fabryki, ale i całe gałęzie przemysłu a w ich miejsce powstają nowe. Znikające gałęzie często przenoszą się do innych krajów, które oferują im korzystniejsze warunki funkcjonowania.

Tab 4. KTN osiągające największe zyski.

L.p.	Nazwa Korporacji	Kraj pochodzenia	Zysk (w mld dol. USA)
1.	Citigroup	USA	15,32
2.	General Electric	USA	15,13
3.	Altria Group	USA	11,10
4.	Exxon Mobil	USA	11,01
5.	Royal Dutch/ Shell Group	Holandia/Wlk. Bryt.	9,42
6.	Bank of America	USA	9,25
7.	Pfizer	USA	9,18
8.	Wall-Mart Stores	USA	8,04
9.	Toyota Motor	Japonia	7,90
10.	Microsoft	USA	7,83

Źródło: BusinessWeek, 08/2003 r.

Kapitał KTN jest bardzo atrakcyjny dla poszczególnych gospodarek narodowych, ponieważ pozwala na przyspieszenie rozwoju społeczno-gospodarczego, dlatego wśród poszczególnych państw istnieje bardzo silna konkurencja, wyrażająca się w stwarzaniu warunków zachęcających KTN do lokowania na ich terytorium kapitału. Ponadto duża mobilność kapitału stwarza korzystne warunki dla rozwoju tzw. „wirtualnej ekonomii”, której rozwój jest oparty na spekulacjach finansowych (E. Kośmicki 2001). Współczesny kapitalizm spekulacyjny jest w stanie zagrozić nie tylko gospodarce polskiej, ale i każdego innego kraju. Również ma on negatywny wpływ na sferę produkcyjną, ponieważ odciąga kapitał od produkcji. Niektóre KTN swój rozwój zaczynają wiązać z działalnością nie mającą nic wspólnego z produkcją. W obecnych czasach dla przeciętnego konsumenta znak firmowy zaczyna mieć większą wartość niż rzeczywista wartość produktu. Dlatego też niektóre firmy odchodzą od produkcji towarów, zadawalając się zyskami uzyskiwanymi z handlu prawami do sprzedaży znaku firmowego. Jako przykład może tutaj posłużyć firma NIKE. Korporacje coraz więcej inwestują w kampanię reklamową, mającą na celu zwiększenie wartości swojej marki (tab. 5). Klienci, mając pozorne zaufanie do marki, nie tylko decydują się na zakup markowych produktów, ale i sami przekazują dobrą opinię swoim znajomym. W tym przypadku dobry wizerunek firmy staje się przepustką do większych obrotów i zysków.

Tab. 5. Wartość najcenniejszych marek świata

Lp.	Nazwa	Wartość marki w mln dol USA		Kraj pochodzenia
		w 2003 roku	w 2004 r.	
1.	Coca- Cola	70 453	67 394	USA
2.	Microsoft	65 174	61 372	USA
3.	IBM	51 767	53 791	USA
4.	General Electric	42 340	44 111	USA
5.	Intel	31 112	33 499	USA
6.	Disney	28 036	27 113	USA
7.	McDonald	24 699	25 001	USA
8.	Nokia	29 440	24 041	Finlandia
9.	Toyota	20 784	22 673	Japonia
10.	Marlboro	22 183	22 128	USA

Źródło: Business Week 2004

KTN traktują przepływy międzygałęziowe jako eksport i import. Manipulując odpowiednio różnicami cen przyczyniają się do transferu zysków do kraju pochodzenia.

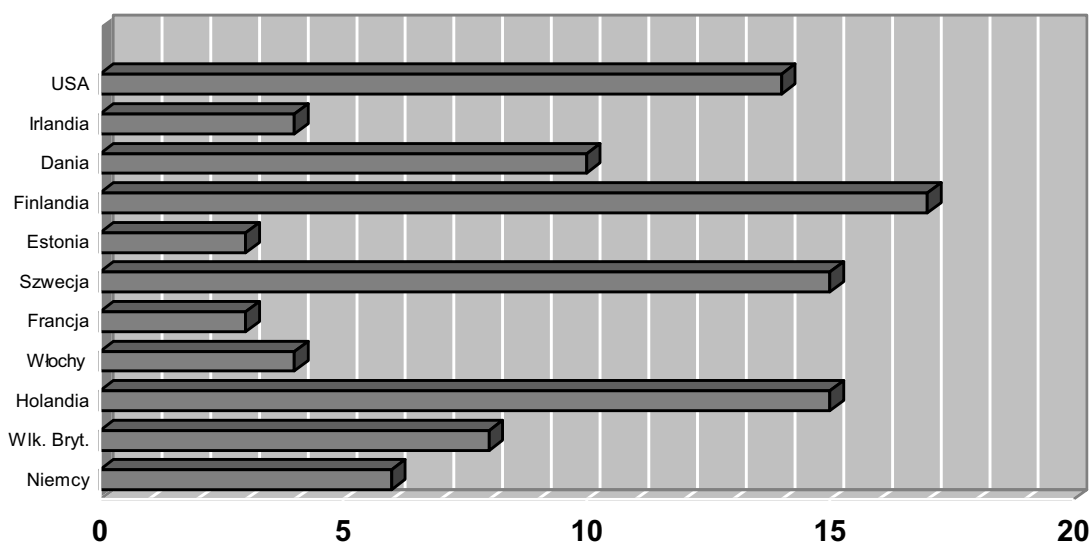
Polityka KTN dąży do podporządkowania instytucji państwa swoim interesom przez naciski finansowe i technologiczne. Państwo, jeżeli pragnie skorzystać z międzynarodowego kapitału lub chce mieć dostęp do nowoczesnych technologii, zmuszone jest do ustępstw celnych i podatkowych oraz zmian strukturalnych, stwarzających najkorzystniejsze warunki dla lokalizacji kapitału KTN, co w konsekwencji prowadzi do zmniejszenia dochodów państwa.

Kolejnym niepokojącym zjawiskiem jest wywieranie bardzo silnej presji finansowej na struktury państwa. KTN są nośnikiem nowoczesnych technologii, stosując nowe metody zarządzania oraz dysponując olbrzymim kapitałem są poważnym konkurentem dla struktur państwowych. Truizmem jest twierdzenie, że organizacja Państwa jest daleka od doskonałości. Powszechnie występują w niej takie negatywne zjawiska jak biurokracja, partykularyzacja interesów, korupcja które są przyczyną mniejszej konkurencyjności. Pragnąc sprostać naciskom korporacji, państwo zmuszone jest do sięgania po bardzo radykalne środki jakimi są cięcia socjalne.

KTN w istotny sposób oddziałują na rynek pracy, zwłaszcza poprzez zapotrzebowanie na specyficznych pracowników. Z jednej strony korporacje poszukują niewykwalifikowanych młodych pracowników, których można w krótkim czasie przyuczyć do wykonywania stosunkowo mało skomplikowanych czynności, natomiast z drugiej strony poszukują wysokiej klasy specjalistów, którzy będą stanowić dobrze opłacaną kadrę zarządzającą. Brak stabilizacji zawodowej wymusza zmiany w systemie kształcenia. Nowa gospodarka preferuje pracowników odpornych na stres, ogólnie wykształconych na poziomie wyższym zdolnych do porzucenia jednego i szybkiego przyuczenia się do nowego zawodu. Powoli następuje zmierzch etatyzmu. Korporacje transnarodowe w coraz większym stopniu przerzucają koszty prowadzenia firmy na pracowników, przez rozwiązywanie umowy o pracę z pracownikami i zmuszanie ich do zakładania własnych firm. Pracownicy samozatrudniają się wykonują w ten sposób taką samą pracę jak dotychczas, z tą różnicą, że są obciążeni kosztami prowadzenia firmy, dodatkowo tracąc prawo do płatnego urlopu wypoczynkowego. Dodatkowo płacąc zwyczajowo najniższą składkę na ubezpieczenie społeczne w przyszłości otrzyma znacznie niższe świadczenie emerytalne niż przysługujące pracownikowi etatowemu wykonującemu tożsamą pracę. Samozatrudniają się pracownik w celu obniżenia kosztów prowadzonej działalności płaci składkę na ubezpieczenie społeczne zazwyczaj w najniższej ustawowej wysokości. W przypadku dużego zwiększenia liczby ubezpieczonych na takich warunkach może dojść do załamania się systemu emerytalno-rentowego, ponieważ zabraknie środków na świadczenia. Oprócz samozatrudnienia innymi formami zatrudnienia preferowanymi przez korporacje są: praca czasowa, umowa terminowa, praca na zamówienie czy telepraca. Z wyjątkiem telepracy pozostałe formy zatrudnienia są bardzo niekorzystne dla pracowników, gdyż nie gwarantują ciągłości zatrudnienia i co się z tym bezpośrednio wiąże ciągłości wynagrodzenia. Lansowane formy zatrudnienia z jednej strony zmuszają do zwiększenia wydajności pracy, natomiast z drugiej strony owocują proporcjonalnym spadkiem wynagrodzenia. Jedynie telepraca wydaje się być atrakcyjna dla pracownika (ryc. 1). Jednak i w tym przypadku może ona być świadczona w niepełnym wymiarze godzin. Atutem telepracy z pewnością jest redukcja kosztów dojazdów do pracy.

KTN wywierają presję na kodeks pracy. Doskonałym przykładem służy Polska, gdzie pod naciskiem korporacji dokonano zmiany kodeksu pracy na niekorzyść pracowników. Zmiany z pewnością przyspieszą wymianę pracowników etatowych na mniej kosztowny personel czasowy z wykorzystaniem niestandardowych form zatrudnienia (ryc. 2). Według znowelizowanego kodeksu pracy pracownicy będą mogli być dowolnie zatrudniani na czas nieokreślony, ponadto zmaleją koszty odpraw w przypadku zwolnień. Do głównych konsekwencji zmian kodeksu pracy należy zaliczyć przede wszystkim obniżenie funduszu płac. Podstawowi pracownicy pracują coraz więcej oraz są coraz bardziej wydajni, jednak za większymi efektami pracy nie idzie gratyfikacja finansowa.

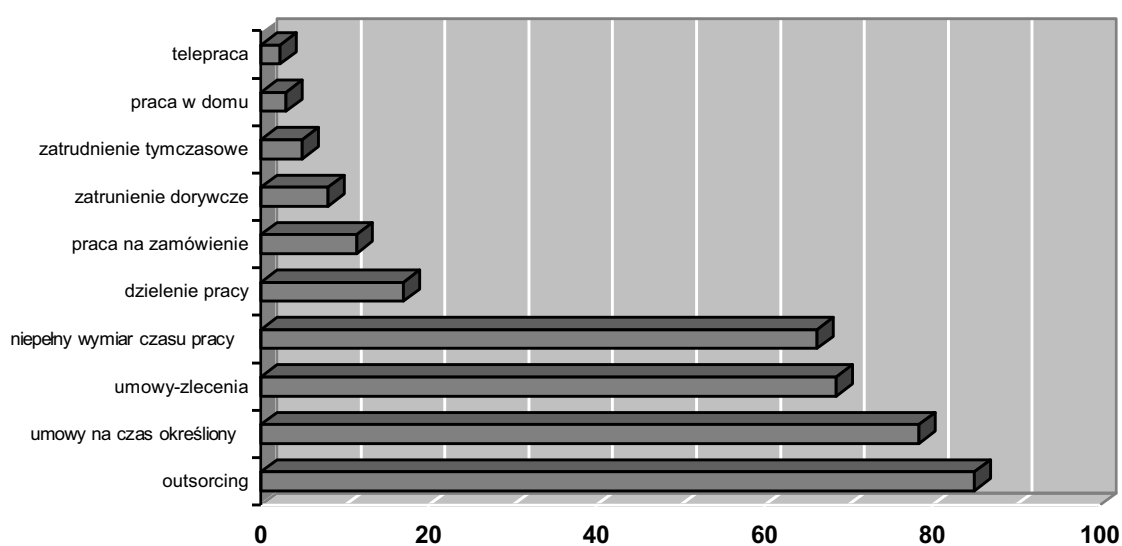
Ryc. 1. Procentowy udział telepracowników w stosunku do ogółu zatrudnionych w wybranych krajach świata.



Źródło: opracowanie własne na podstawie: BusinessWeek, 09/2002.

Na przestrzeni ostatnich trzydziestu lat dokonała się jakościowa zmiana w funkcjonowaniu gospodarki kapitalistycznej. Radykalna liberalizacja rynków, wzrost potęgi międzynarodowego kapitału i równoczesne osłabnięcie państw narodowych, ekspansja korporacji transnarodowych, czy wreszcie pogłębienie wzajemnych powiązań pomiędzy gospodarkami narodowymi i wzrost znaczenia handlu międzynarodowego doprowadziły do polaryzacji dochodów.

Ryc. 2. Niestandardowe formy zatrudnienia w badanych przedsiębiorstwach w Polsce w latach 2001/2002 (w procentach)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie : BusinessWeek, 9/2002.



Funkcjonowanie korporacji transnarodowych ponad granicami państw wywołuje efekt wyrównywania się kosztów pracy w skali globalnej. Z jednej strony pracownicy niewykwalifikowani w krajach słabo rozwiniętych zarabiają w korporacjach nieco więcej niż w pozostałych przedsiębiorstwach, natomiast z drugiej strony obserwujemy spadek zarobków w analogicznej klasie w krajach wysokorozwiniętych. Jako przykład mogą służyć Stany Zjednoczone, gdzie w ciągu ostatnich trzydziestu lat pomimo wzrostu PKB o ponad 30% tygodniowe zarobki robotników zmniejszyły się o 19% (L. Thurow 1995).

Charakterystyczną cechą funkcjonowania korporacji transnarodowych jest brak korelacji między wynikami ekonomicznymi firmy a płacami kadry zarządzającej. W efekcie obserwujemy wyścig uposażeń managerów. Jeden z najlepiej zarabiających dyrektorów korporacji w 1997 roku uzyskał przychody w wysokości 102 449 000 rocznie co daje 280 682 dolarów dziennie (Business Week z 21.04.1997).

Spadek uposażenia pracowników oraz wzrost płac kadry zarządzającej potęgują różnice w dochodach. W latach siedemdziesiątych różnica między płacą pracowników niewykwalifikowanych a szefami korporacji wynosiła 44 razy, w końcu lat 90-tych doszła do 320 razy, a obecnie kształtuje się na poziomie ponad 530 razy więcej (W. Szymański 2001, C. Grefe, M. Greffrath, H. Schumann, 2004). Lawinowo rosnące zarobki szefów i właścicieli korporacji doprowadziły do kumulacji niewyobraźnego bogactwa w rękach nielicznych jednostek. W 1998, majątek trzech najbogatszych osób na świecie był większy niż suma PKB 48 najbiedniejszych krajów rozwijających się liczących około 600 mln. osób. Majątek 15 najbogatszych przekracza PKB całej Afryki Subsaharyjskiej, majątek 32 najbogatszych przekracza PKB Południowej Azji, natomiast majątek 84 najbogatszych ludzi przekracza PKB Chin, najbardziej zaludnionego kraju naszej planety, natomiast 14 osób w Japonii posiada majątek wart 41 miliardów dolarów. W USA 42% majątku narodowego jest własnością 1% populacji.

Obecnie na świecie 800 milionów ludzi cierpi głód. Niemal miliard żyje za mniej niż jednego dolara dziennie. Społeczne rozwarstwienie na skalę globalną to nie tylko dziedzictwo dawnych epok. W 1960 roku dochody najbiedniejszych 20% mieszkańców Ziemi stanowiły 1/30 dochodów najbogatszych 20%. Dziś ta proporcja to 1 do 74. Pomimo rosnącej produkcji przemysłowej rozmiary biedy na świecie ciągle się powiększają. Za główną przyczynę tego stanu rzeczy należy uznać zasady gospodarki neoliberalnej połączone z nieograniczoną wręcz chorobliwą zachłannością finansową szefów korporacji, którzy za wszelką cenę dążą do maksymalizacji zysków. Uwzględniając fakt, iż wzrost zarobków kadry zarządzającej nie idzie w parze z rachunkiem ekonomicznym, to głównym sposobem generowania zysków staje się redukcja etatów połączona z automatyzacją, robotyzacją i komputeryzacją, przenoszenie produkcji do krajów dysponujących tanią siłą roboczą oraz tzw. reengineering (reengineering), polegający głównie na stosowaniu niestandardowych form zatrudnienia.

KTN w istotny sposób zmieniają warunki konkurencyjności w gospodarce światowej. Pojęcie konkurencja pochodzi z łaciny gdzie *concurrentia* oznacza współzawodnictwo. W gospodarce dotyczy procesu, w którym poszczególni uczestnicy rynku dążą do realizacji swoich interesów. Możemy wyróżnić dwa rodzaje konkurencji: cenową i pozacenową (Smolski R., E. H. Stadtmuller, 1999). Od pojęcia konkurencji wywodzi się konkurencyjność, która w odniesieniu do gospodarki narodowej oznacza zespół warunków, które „sprzyjają lub utrudniają rozwój gospodarczy i stanowią atrakcyjną lokatę dla inwestycji z punktu widzenia krajowych zasobów. Dla sektora gospodarczego konkurencyjność oznacza z kolei wielkość oferowanych możliwości w zakresie zwrotu od dokonanych inwestycji” (A. B. Kisiel-Łowczyk, 2000, s.31)

Pojęcie konkurencyjności odnosi się do zarówno do poszczególnych podmiotów gospodarczych jak i całych gospodarek narodowych. W przypadku poszczególnych firm stosunkowo łatwo określić czynniki determinujące konkurencyjność. Problem pojawia się wówczas, gdy próbuje się wytypować czynniki warunkujące konkurencyjność poszczegól-

nych gospodarek narodowych. Proste wnioskowanie typu przyczyna skutek w tym przypadku zdecydowanie zawodzi, ponieważ jak pisze B. Kisiel-Łowczyk „Takie kraje jak Japonia, Włochy czy Korea Południowa, osiągnęły wysoki standard życia mimo deficytów budżetowych, RFN, Japonia i Szwajcarii mimo walut ulegających wysokiej aprecjacji, a Korea południowa i Włochy mimo wysokich stóp procentowych (...) Sukcesy „azjatyckich tygrysów” w latach siedemdziesiątych skłaniały z kolei do twierdzenia, że na powodzenie w gospodarce mogą liczyć te państwa, które dysponują liczną i tania siłą roboczą. Jednak Szwecja, Szwajcaria, RFN czy USA osiągnęły wysoki poziom życia mimo najwyższych kosztów siły roboczej” (B. Kisiel-Łowczyk, 2000, s. 22). O wiele łatwiej jest rozprawić o różnych formach konkurencji. Uwzględniając perspektywę czasową można stwierdzić, że przejście od gospodarki ilościowej do gospodarki jakościowej wiąże się ze zmianą form konkurencji. W tradycyjnym ujęciu można wyróżnić konkurencję wewnętrzną i zewnętrzną.

W ramach tradycyjnie pojmowanego systemu kapitalistycznego gospodarki funkcjonowały w poszczególnych państwach ograniczone nie tylko granicami państwowymi, ale przede wszystkim różnego typu barierami celnymi, które preferowały jedne towary kosztem innych. W tych warunkach poszczególne państwa były chronione przed konkurencją zewnętrzną, natomiast konkurencja wewnętrzna była nieefektywna i dotyczyła w głównej mierze podmiotów krajowych. Gospodarka krajowa była tym silniejsza, im więcej ludzi zamieszkiwało dany kraj. Wynikało to z faktu, że liczba ludności determinowała wielkość siły nabywczej. Jednak produkcja przemysłowa ukierunkowana głównie na zaspokojenie potrzeb wewnętrznego rynku była niejednokrotnie niższej jakości od tej, która była przeznaczona na eksport.

KTN stopniowo otwierają poszczególne gospodarki na konkurencję zewnętrzną, w wyniku czego powstaje gospodarka globalna, która wymusza nowe formy konkurencyjności. Przede wszystkim zmieniła się rola kapitału intelektualnego. W warunkach gospodarki jakościowej urósł on do rangi podstawowych czynników produkcji. Obecnie kraje, które chcą pretendować do miana krajów nowoczesnych, wysokorozwiniętych zmuszone są do likwidacji przemysłów mało konkurencyjnych takich jak np.: stalowy, okrętowy, odzieżowy, które są przejmowane przez kraje stojące na niższym szczeblu rozwoju. W ten sposób kraje wysokorozwinięte pozbywają się ze swych obszarów tzw. schyłkowych, które to z kolei stają się przemysłami dominującymi w Brazylii, Chinach czy na Filipinach. W miejsce schyłkowych przemysłów zaczynają powstawać przemysły rozwojowe czy też nazywane przemysłami nowej generacji. W efekcie straciły na znaczeniu tradycyjne okręgi przemysłowe takie jak: Yorkshire, Zagłębie Ruhry czy Zagłębie Górnośląskie natomiast ich funkcję przejęły okręgi przemysłowe nowej generacji takie jak: Dolina Krzemowa, Road 128, Silicon Fen czy Silicon Glen, w głównej mierze oparte o kapitał intelektualny. W stosunku do pozostałych branż przemysłu, obserwujemy nieproporcjonalny wzrost znaczenia informatyki, która stała się motorem napędowym nowej gospodarki. Wydaje się, że dysponowanie nowoczesnymi technologiami informatycznymi jest gwarantem przewagi konkurencyjnej na arenie międzynarodowej. To właśnie te kraje w dobie gospodarki jakościowej uzyskały dużą przewagę konkurencyjną, które na swoim obszarze zaczęły tworzyć technopolie.

Otwieranie się gospodarek narodowych w kierunku gospodarki globalnej pod wpływem presji KTN znacznie podnosi poziom konkurencyjności. Nie wystarczy już spełnienie wymogu eksportowalności krajowych produktów, aby skutecznie zdobywać nowe rynki. W efekcie rywalizacji między poszczególnymi korporacjami transnarodowymi wykształciły się nowe formy konkurencyjności. Zaliczyć do nich możemy:

- wirtualne korporacje;
- specjalizację produkcji;
- dynamiczne sieci.

Wirtualne korporacje wzięły swój początek w USA. Stanowią one formę skupienia działań, doświadczeń, kapitału intelektualnego i finansowego w celu realizacji konkretnych

przedsięwzięć. W tym celu korporacje zawiązują tymczasowe alianse strategiczne, które rozpadają się po wykonaniu zaplanowanego zadania (J. Hopland, R. N. Nagel 1992).

Wzrost międzynarodowej konkurencji wymusza na wielu płaszczyznach szeroko rozumianą specjalizację. Dotyczy ona nie tylko specjalizacji produkcji w ramach poszczególnych asortymentów, ale także i kształcenia. Poszczególne korporacje łączą swój potencjał produkcyjne, sieci marketingowe poprzez tworzenie różnego typu spółek. W ten sposób generują olbrzymie środki na badania naukowe, których nie jest w stanie wygenerować pojedyncza firma. Ponadto uzyskane kwoty służą do przejmowania kontroli poprzez fuzje nad innymi firmami. Należy w tym miejscu zaznaczyć, że zarówno połączenia poziome jak i pionowe służą nie tyle ekspansji, ale przede wszystkim obronie słabnących pozycji KTN na arenie międzynarodowej.

Dynamiczne sieci są nową jakością w gospodarce światowej wykorzystującą outsourcing. Tworzą je firmy typu Nike czy IBM, które wyszukując nisze na globalnym rynku zajmują się organizowaniem produkcji. Działalność tych firm tylko w niewielkim stopniu jest związana z produkcją, natomiast w głównej mierze polega na marketingu w tym na sprzedaży firmowego logo. Tego typu struktury odciskają bardzo wyraźne piętno na światowej gospodarce. Przede wszystkim sprzyjają wyprowadzeniu produkcji z krajów wysokorozwiniętych do krajów rozwijających się. W dłuższym przedziale czasowym struktury typu dynamiczne sieci uzależniają produkcję od obcych gospodarek.

## PODSUMOWANIE

Uwzględniając rozwój KTN, należy stwierdzić, że początek pierwszego okresu należy przesunąć do XVI w. Natomiast obecnie w dalszym ciągu żyjemy w czasach dominacji korporacji amerykańskich.

Trudno się dziwić, że tak potężne podmioty gospodarcze są praktycznie na ustach wszystkich zajmujących się współczesną gospodarką. Z jednej strony współczesne KTN należy traktować jako odpowiedź na jakościowe zmiany, jakie zaszły głównie w dziedzinie telekomunikacji oraz środków transportu., Natomiast z drugiej strony są one motorem napędowym tych zmian. Działalność KTN wzbudza olbrzymie kontrowersje. Korporacje posiadają zarówno swoich gorących orędowników, jak i zagorzałych przeciwników, którzy skrajnie różnie oceniają działalność KTN. Podejmując się bardzo trudnej próby oceny roli i konsekwencji KTN w gospodarce światowej można pokusić się o wydzielenie trzech kategorii wartościujących:

Do pozytywnych konsekwencji działalności KTN można zaliczyć:

- napływ kapitału,
- napływ nowoczesnych technologii,
- ożywienie lokalnego rynku,
- poprawa organizacji pracy.

Do negatywnych konsekwencji działalności KTN należy zaliczyć:

- zwiększanie różnic ekonomicznych,
- unikanie płacenia podatków,
- transfer zysków do kraju pochodzenia,
- przerzucanie kosztów prowadzenia firmy na pracowników,
- wykupywanie przedsiębiorstw w celu ich likwidacji.

Do dyskusyjnych konsekwencji działalności KTN należy zaliczyć:

- tworzenie gospodarki globalnej,
- wyrównywanie warunków działania w skali globalnej,
- uzależnienie gospodarki krajowej od kapitału zagranicznego.

W ostatecznej ocenie działalności KTN należy uwzględnić określone uwarunkowania społeczno-ekonomiczne kraju, regionu lub miejscowości przyjmującej korporację. Dopiero zderzenie KTN z konkretnymi warunkami społeczno- ekonomicznymi danego kraju, regionu lub miejscowości warunkuje pozytywne lub negatywne konsekwencje.

#### LITERATURA

- BusinessWeek*, 2003a, *Global 1000*, 08/2003.
- BusinessWeek*, 2003b, *200 najcenniejszych firm rynków wschodzących*, 08/2003.
- Cziomer E., Zyblikiewicz L., 2000, *Zarys współczesnych stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa- Kraków.
- Griffin R., Pustay M., 1996, *International Business – A Managerial Perspective*, Addison-Wesley Publishing Company.
- Gwiazda A., 2000, *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Hopland J., Nagel R. N., 1992, *The virtual corporation*, New York.
- Jarczewska- Romaniuk A., 2004, *Przedsiębiorstwa Międzynarodowe*, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz- Warszawa.
- Kisiel-Łowczyk A. B., 2000, *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdanskiego, Gdańsk. .
- Kośmicki E., 2001, *Obietnice globalnego kapitalizmu*, *Dziś*, nr 1.
- Sala S., 2003, *Wybrane cechy działalności korporacji transnarodowych i ich implikacje dla Polski*, [w:] Ziolo Z. Makieła Z. (red.), *Przemysł w procesie globalizacji*, Prace Komisji Geografii Przemysłu PTG nr 6, Kraków.
- Szymański W., 2001, *Globalizacja, wyzwania i zagrożenia*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Thurrow L., 1997, *Nowa rewolucja, nowe średniowiecze*, *Gazeta Wyborcza* z dnia 27-28. 09.
- UNCTAD, 2001, *World Investment Report*.
- Zieliński M., 2003, *Firmy Państwa*, *Wprost* z dn. 27. 04.
- Zorska A., 2002, *Korporacje międzynarodowe w Polsce*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.