

Alicja Malewska

Akademia Ignatianum w Krakowie

<https://orcid.org/0000-0002-1882-0475>

<https://doi.org/10.35765/slowniki.212>

## Korporacje transnarodowe

**DEFINICJA POJĘCIA:** Korporacje transnarodowe ze względu na swoją charakterystykę często określane są mianem głównych kreatorów i beneficjentów globalizacji. W pierwszej części rozdziału zaprezentowano definicje podmiotów, które ze względu na swoje cechy (wielkość, skalę działalności, strukturę organizacyjną, strategię działania itd.) są zaliczane do grona korporacji.

**ANALIZA HISTORYCZNA POJĘCIA:** Prekursorami umiędzynarodawiania produkcji były kompanie handlowe, jednak rozwój współczesnych korporacji notuje się na wiek XIX i XX. Kolejne fazy rozszerzania działalności następowały wraz ze zmianami politycznymi, postępującą globalizacją i liberalizacją rynków światowych.

**PROBLEMOWE UJĘCIE POJĘCIA:** Ekonomiści i politolodzy analizują fenomen korporacji transnarodowych z różnych perspektyw, szukając odpowiedzi na pytanie, co motywuje firmy do zakładania filii zagranicznych i na czym polega ich siła wpływu jako aktorów niepaństwowych.

**REFLEKSJA SYSTEMATYCZNA Z WNIOSKAMI I REKOMENDACJAMI:** Przyszła rola i znaczenie korporacji zależy w znacznej mierze od tego, w jakim stopniu rządy państw zdołają odzyskać nad nimi kontrolę.

**Słowa kluczowe:** korporacje transnarodowe, globalizacja, aktorzy niepaństwowi, rynki międzynarodowe



## Definicja pojęcia

Globalizacja jest przedmiotem badań naukowców zaledwie od kilkadziesiąt lat, ale dominujące perspektywy badawcze tego zjawiska zdążyły znacznie ewoluować w tym czasie. Dziś trudno znaleźć bezkrytycznych apologetów tego procesu, choć jeszcze do niedawna takie stanowisko nie było niczym dziwnym. We współczesnych pracach naukowych, bez względu na obraną perspektywę czy opisywany wycinek rzeczywistości, podkreśla się zarówno pozytywne, jak i negatywne aspekty tego zjawiska. Mimo wielu oczywistych szans globalizacja niesie ze sobą również liczne zagrożenia, z którymi muszą się mierzyć wszystkie podmioty – państwa, społeczeństwa, a także pojedyncze jednostki. Wydaje się, że jest tylko jeden wyjątek od tej reguły – korporacje transnarodowe (KTN), które często są określane mianem największych beneficjentów, a jednocześnie jednych z głównych motorów napędowych procesów globalizacyjnych.

Istnieje szereg definicji, które próbują uwzględnić prawną, ekonomiczną, a nawet polityczną naturę korporacji, i podkreślić cechy, które pozwalają wyróżnić je na tle pozostałych przedsiębiorstw. Nie jest to łatwe zadanie ze względu na złożoność struktur organizacyjnych, dynamikę procesów globalizacyjnych oraz niekwantyfikowalność wskaźników siły i wpływu. O wyjątkowej pozycji KTN przesądzają nie tylko łatwo mierzalne czynniki, takie jak liczba filii zagranicznych, zatrudnionych pracowników czy wysokość obrotów przedsiębiorstwa. Najbardziej wpływowe koncerny posiadają również narzędzia oddziaływania na otoczenie gospodarcze i polityczne oraz kształtowania trendów lub nawet tożsamości swoich konsumentów, które niezwykle trudno zmierzyć. Dylematy pojawiają się już na poziomie samego pojęcia – można spotkać zamiennie stosowane określenia przedsiębiorstwo lub korporacja międzynarodowa, wielonarodowa, multinarodowa, ponadnarodowa lub globalna.

Jedna z najpopularniejszych i najczęściej stosowanych definicji KTN została stworzona i rozpropagowana przez UNCTAD (Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju). W ramach tego organu pomocniczego ONZ już od lat siedemdziesiątych XX wieku prowadzono badania poświęcone temu zagadnieniu, które skutkowały stworzeniem cyklicznych raportów o roli i pozycji korporacji. Współczesna definicja

wskazuje na wymiar organizacyjny, finansowy i formalnoprawny, określając, że mianem korporacji transnarodowej można określić podmiot będący spółką kapitałową (akcyjną lub z o.o.), na który składa się przedsiębiorstwo macierzyste i jego filie zagraniczne. Przedsiębiorstwo macierzyste kontroluje aktywa innych podmiotów zagranicznych, zwykle poprzez udział w kapitale własnym tych podmiotów (w wysokości przynajmniej 10% akcji), który pozwala trwale wpływać na zarządzanie filią (Zorska, 2007, s. 122). W dokumentach UNCTAD można również znaleźć definicje, które kładą większy nacisk na sposoby zarządzania specyficzne dla korporacji. W takich przedsiębiorstwach musi występować względnie spójna strategia dla całego podmiotu, a także istnieć stała wymiana wyników badań, wiedzy, zasobów i obowiązków między filiami i centralą (Cimek, 2012, s. 47).

Wiele innych definicji KTN, wykraczających poza najbardziej oczywistą kwestię umiędzynarodowienia produkcji, zostało sformułowanych głównie na gruncie nauk ekonomicznych. Część badaczy, w tym P.J. Buckley, M. Casson, J.H. Dunning czy M. Wilkins, skupiają się zwłaszcza na istnieniu niedoskonałości i zniekształceń rynkowych, takich jak wysokie koszty transakcyjne lub asymetria informacji, które są omijane przez KTN poprzez zastosowanie mechanizmu internalizacji i bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Inni, jak B. Kogut, U. Zander, N. Nohria, S. Ghoshal, za główny atrybut i źródło globalnej konkurencyjności korporacji uznają wiedzę, tworzoną i przekazywaną w ramach sieci łączących wszystkie podmioty organizacyjne. Kluczową rolę przypisywaną sieci relacji i zdolnościom integracji działań rozproszonych geograficznie oddziałów dostrzega również P. Dicken (Zorska, 2007, s. 123–126; Rosińska-Bukowska, 2009, s. 116–123).

Można również zdefiniować KTN opisowo poprzez przedstawienie ich kluczowych i wyróżniających cech. Zestawienie zaproponowane przez Annę Zorską podkreśla szczególne znaczenie wybranych cech strukturalnych oraz procesowych (Zorska, 2007, s. 126–132). Pierwszą z nich jest suwerenność. KTN są często przedstawiane jako podmioty działające niezależnie od interesów państw, w których są zlokalizowane. Warto tu jednak podkreślić, że paradoksalnie większą suwerennością cieszą się zwykle w krajach goszczących, gdzie występują jako zewnątrzni inwestorzy niż w krajach macierzystych, gdzie są podmiotem ściślejszej kontroli prawnej i społecznej, a także są uwikłane

w sieć powiązań kooperacyjnych. Kolejną charakterystyką jest złożoność, gdyż dopasowując się do dynamicznie zmieniającego się otoczenia, KTN stają się coraz bardziej skomplikowanymi podmiotami. Rosnącą złożoność widać więc na poziomie organizacyjnym, a także na poziomie łańcuchów tworzenia wartości, własnościowym oraz pod względem przestrzennym.

KTN cechuje też rozproszenie geograficzne, jako że przedsiębiorstwa oparty swój sukces ekonomiczny na umiejętnym wykorzystywaniu przewag lokalizacyjnych. Filie są otwierane w miejscach, które wyróżniają się ze względu na koszty czynników produkcji, dostępność do zasobów lub sprzyjające przepisy prawne. Postęp technologiczny w dziedzinie komunikacji oraz obniżenie kosztów transportu sprzyja rozproszeniu terytorialnemu współczesnych przedsiębiorstw. Siła KTN polega nie tyle na tworzeniu oryginalnej wiedzy wewnątrz organizacji, ile na umiejętności integrowania i wykorzystywania wiedzy pochodzącej z różnych źródeł. Jest traktowana nie tylko jako cenny zasób, ale wręcz nabrała znaczenia strategicznego przy zarządzaniu złożonymi strukturami i procesami.

Korzyści skali, rozumiane jako zjawisko obniżania przeciętnych kosztów wraz ze zwiększaniem produkcji, w KTN są osiągnane dzięki rozbiciu procesu produkcyjnego na małe fragmenty, dostarczane przez wyspecjalizowane podmioty (dotyczy to nie tylko towarów, ale też usług). Znaczenia nabiera również specjalizacja lokalizacyjna, czego przykładem w Polsce jest Małopolska jako zagłębie outsourcingowe zapewniające obsługę biznesową wielu światowych koncernów. Jednocześnie kluczowa jest integracja, niezbędna w procesie koordynacji działań rozproszonych geograficznie i wąsko wyspecjalizowanych filii, utrzymywania sprawności działania przedsiębiorstwa transnarodowego i wyznaczenia granic potencjalnych zysków. Działając w niezwykle dynamicznym środowisku, KTN muszą wykazywać się szczególną elastycznością w reagowaniu na przemiany zewnętrzne, ale też wyzwania płynące z wewnątrz organizacji. Utrzymanie przewagi konkurencyjnej wymaga nie tylko pokonania biurokratycznej bezwładności, ale wręcz wyprzedzania pewnych trendów rynkowych i społecznych.

Następną z cech KTN jest ich sieciowość. Wiodące koncerny przeszły ewolucję od zhierarchizowanych i biurokratycznych firm w kierunku struktury sieciowej, która dotyczy nie tylko formy organizacji, ale

także nadzoru właścicielskiego oraz strategii działania. Ten zwrot odzwierciedla się w powstaniu wielu nowych form współpracy, które zapewniają wszystkim zaangażowanym stronom osiągnięcie zysków. O sukcesie KTN przesądziła również zdolność do arbitrażu (w znaczeniu ekonomicznym), która polega na umiejętności wykorzystywania różnic, dzięki którym możliwe jest obniżanie kosztów produkcji. Dotyczy to zarówno różnic ekonomicznych, jak i prawnych, geograficznych czy kulturowych. Te wszystkie cechy prowadzą do powstawania globalnej efektywności. KTN ze względu na powyżej opisane cechy są zdolne do skuteczniejszego wykorzystywania źródeł efektywności niż pozostali uczestnicy rynku. Skonsolidowane podejście do zysków KTN skupia się na wynikach finansowych całej firmy, a nie poszczególnych jej filii.

Popularność definicji UNCTAD wynika głównie z łatwości jej zastosowania podczas zbierania danych statystycznych. Prowadzi jednak do wielu uproszczeń i nie pozwala uchwycić wyjątkowej pozycji największych KTN w globalnej gospodarce, gdyż obejmuje swoim zasięgiem wiele firm, które działają na skalę międzynarodową, ale nie wywierają istotnego wpływu na otoczenie biznesowe i polityczne. W tej samej kategorii znajdują się gigantyczne koncerny, posiadające swoje oddziały na całym świecie, jak i firmy, które mają zaledwie jedną zagraniczną filię. Bardziej rozbudowane definicje są nieprecyzyjne i trudne do zastosowania w analizach praktycznych.

Pewnym rozwiązaniem tego metodologicznego impasu jest potraktowanie transnarodowości czy poziomu umiędzynarodowienia przedsiębiorstw jako skali zbudowanej w oparciu o szereg kryteriów. Taka skala może uwzględniać liczbę i wielkość oddziałów zagranicznych lub innych podmiotów zależnych, nad którymi korporacja sprawuje kontrolę, ale też liczbę krajów, w których korporacja posiada lub kontroluje podmioty przynoszące wysoką wartość dodaną, takie jak kopalnie, plantacje, fabryki, outlety sprzedażowe, banki, biura czy hotele. Żeby oddać znaczenie oddziałów, należy też uwzględnić proporcjonalną część globalnych aktywów, przychodów, dochodów lub zatrudnienia firmy, którą generują filie zagraniczne. Mierzyć można również poziom umiędzynarodowienia kadry zarządzającej lub udziałowców, a także działalności o wysokiej wartości dodanej, takiej jak badania i rozwój (B&R). Kolejnym istotnym kryterium jest skala korzyści systemowych wynikających z zarządzania

siecią aktywności gospodarczych zlokalizowanych w różnych krajach. Warto również uwzględnić zakres, w jakim odpowiedzialność za wykorzystanie aktywów, a także podejmowanie decyzji dotyczących kwestii finansowych oraz marketingowych jest przekazywana oddziałom zagranicznym (Dunning & Lundan, 2008, s. 3).

## Analiza historyczna pojęcia

Prekursorów KTN można znaleźć już w epoce poprzedzającej powstanie państw nowożytnych i nowoczesnego kapitalizmu. Według niektórych autorów cechy wczesnych korporacji można odnaleźć chociażby w działalności banku Medyceuszy w piętnastowiecznej Europie (Ietto-Gillies, 2019, s. 8). Najczęściej jednak wskazuje się na największe spółki handlowe powstające w epoce kolonializmu, takie jak Holenderska Kompania Wschodnioindyjska, Kompania Zatoki Hudsona czy Brytyjska Kompania Wschodnioindyjska. Ich cechą charakterystyczną była pozycja monopolistyczna, nadawana przez władze państwowe. Dzięki takiemu przywilejowi mogły jako jedyne prowadzić handel zagraniczny na wybranym terytorium, bronić (również przy użyciu siły zbrojnej) przestrzegania tego prawa i czerpać zyski, płacąc podatki prosto do królewskiego skarbcza. Reprezentowały one nową koncepcję spółki akcyjnej, która posiadała odrębną od właścicieli osobowość prawną. Zyski po raz pierwszy trafiały nie tylko do kupców, bezpośrednio zaangażowanych w zawieranie transakcji, ale również do udziałowców, którzy byli zewnętrznymi inwestorami. Podobieństw do współczesnych KTN można więc się doszukiwać w strukturze organizacyjnej i schemacie podziału zysków, a przede wszystkim w skali wpływu gospodarczego na terytoria zagraniczne. Nie można jednak zapominać, że kompanie handlowe swoją siłę zawdzięczały władzy publicznej i stanowiły przede wszystkim narzędzie realizacji interesów imperiów w procesie kolonizacji<sup>1</sup> (McLean, 2003, s. 364–365). Jednocześnie przyznany przywilej sprawił, że te prywatne przedsiębiorstwa stały się potęgami na skalę

<sup>1</sup> Należy zaznaczyć, że obecnie również funkcjonuje perspektywa, która postrzega korporacje jako podmioty i narzędzia neokolonializmu, które gospodarczo podporządkowują sobie kraje peryferyjne w ramach struktur międzynarodowego kapitalizmu.

globalną, która przejawiała się nie tylko w sile gospodarczej. Kompania Wschodnioindyjska posiadała w swojej służbie 250 000 żołnierzy (dwa razy więcej niż armia brytyjska), organy prowadzące procesy karne i własne więzienia. Nie wszystkie kompanie handlowe odniosły sukces, jednak te najsilniejsze zdominowały relacje między imperiami i podległymi im terytoriami na kilka stuleci. Olbrzymie obroty przekładały się również na wpływ polityczny, gdyż król był uzależniony od pożyczek udzielanych przez Kompanię, z kolei wielu członków Parlamentu posiadało jej udziały lub było skorumpowanych przez innych udziałowców (Nace, 2005, s. 34–35). W ten sposób powstał skomplikowany układ obustronnych relacji między wielkim biznesem i władzą państwową, który w kolejnych latach przybierał rozmaite formy, definiując podział na sferę publiczną i prywatną oraz kładąc podwaliny pod powstanie KTN w postaci, jaką znamy obecnie.

Następnym kluczowym momentem w historii umiędzynarodowienia się przedsiębiorstw była rewolucja przemysłowa. Gwałtowny postęp techniczny dokonujący się w niemal wszystkich dziedzinach prowadził do powstania nowych form produkcji, metod zarządzania, a także zmian w transporcie. Zmieniało to funkcjonowanie całego łańcucha wartości w przedsiębiorstwach, które wraz z rozwojem zaczęły jeszcze intensywniej eksplorować nowe terytoria w poszukiwaniu nowych rynków zbytu oraz źródeł pozyskania surowców. Ekspansja wielkich firm znalazła odzwierciedlenie w gwałtownej intensyfikacji zagranicznych inwestycji bezpośrednich, które okazało się sposobem na ominięcie wysokich barier celnych nakładanych na importowane towary. Stało się to strategią internalizacji przewag komparatywnych istniejących na różnych rynkach w ramach jednej organizacji, co pozwalało na zwiększanie zysku i walkę z konkurentami. Pod tym względem niekwestionowanym liderem aż do pierwszej wojny światowej pozostawały przedsiębiorstwa brytyjskie, które umiejętnie wykorzystywały postęp technologiczny i wpływy w koloniach. XIX wiek to również okres, w którym gwałtowne umiędzynarodowienie odnotowały firmy niemieckie, holenderskie czy francuskie (Zorska, 2007, s. 77–82).

Kolejnym regionem, w którym zaczęły powstawać przedsiębiorstwa, które przetrwały do dzisiaj jako KTN, to oczywiście Stany Zjednoczone. Na przełomie wieków wykształcił się tzw. „amerykański model”, powielany później przez korporacje z innych krajów. Polegał na tym, że firma

początkowo koncentrowała się jedynie na rynku krajowym i dopiero po rozwinięciu podstawowej działalności rozpoczęła eksport towarów. Kiedy koszty transakcyjne zaczynały przeważać nad zyskami płynącymi z handlu, przedsiębiorstwo część procesu produkcyjnego przenosiło za granicę (Wilkins, 2005, s. 52–53). Druga połowa XIX wieku to okres, w którym powstały współczesne korporacje transnarodowe, przy czym swoją obecną formę zawdzięczają nie tylko rewolucji przemysłowej, ale również zmianom w prawie. W amerykańskich ustawach zniesiono ograniczenia dotyczące wielkości przedsiębiorstwa i jego okresu trwania, a przede wszystkim korporacje zyskały prawa konstytucyjne, dotychczas przysługujące jedynie osobom fizycznym (Nace, 2005). Tak wyjątkowa pozycja w systemie prawnym pozwalała im zdobywać coraz większe wpływy w kraju i za granicą.

Gwałtowny rozwój KTN został zatrzymany przez Wielki Kryzys lat trzydziestych oraz wybuch drugiej wojny światowej. Jednocześnie był to okres umocnienia się dominacji gospodarczej USA oraz firm amerykańskich, które nie musiały mierzyć się z problemami swoich europejskich i azjatyckich konkurentów wyniszczonych przebiegiem wojny na terenie ich krajów. Kolejna fala umiędzynarodowienia przedsiębiorstw nastąpiła w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych XX wieku, kiedy w podboju globalnego rynku do amerykańskich przedsiębiorstw dołączyły również firmy zachodnioeuropejskie i japońskie. W tym okresie notowano nie tylko wzrost przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ale także istotne przemiany w strukturach organizacyjnych, które zapewniały większą elastyczność działania. Postęp technologiczny w kolejnych dekadach zmienił również charakter działalności największych korporacji, które coraz częściej specjalizowały się w przetwórstwie lub usługach, a nie wydobywaniu kopalin czy ciężkim przemyśle (Zorska, 2007, s. 84–89).

Aleksandra Jarczewska-Romaniuk zaproponowała podział historii rozwoju wielkich przedsiębiorstw międzynarodowych na trzy okresy, stosując kryterium pochodzenia najbardziej wpływowych podmiotów (Jarczewska-Romaniuk, 2004, s. 37–42):

- fazę europejską, trwającą od połowy XIX wieku do pierwszej wojny światowej;
- fazę amerykańską, która zaczęła się wraz z końcem drugiej wojny światowej i trwała do lat siedemdziesiątych XX wieku;

- fazę triady ekonomicznej, trwającą od lat siedemdziesiątych do chwili obecnej i charakteryzującą się względną równowagą między przedsiębiorstwami amerykańskimi, europejskimi i japońskimi.

Co ciekawe, nie minęło nawet 20 lat od momentu ukazania się cytowanej publikacji, a już straciła na aktualności w opisie obecnej pozycji międzynarodowej krajów pochodzenia największych KTN. Aby rozstrzygnąć, skąd pochodzą najpotężniejsze firmy i czy można wskazać na dominujący kraj/region, warto przyjrzeć się najświeższym danym obrazującym podział światowego rynku.

Według raportu UNCTAD *World Investment Report 2021* pierwsza piątka krajów, które notowały najwyższe bezpośrednie inwestycje wychodzące w 2020 roku, to kolejno Chiny, Luksemburg, Japonia, Hong Kong i USA. Z kolei kraje, które miały najwyższą wartość napływu BIZ, to USA, Chiny, Hong Kong, Singapur oraz Indie. Określenie największych KTN nie jest tak prostym zadaniem, jak mogłoby się wydawać, gdyż istnieje szereg kryteriów, które można uwzględnić. Magazyn „Forbes” tworzy zestawienie największych spółek, uwzględniając dane dotyczące ich aktywów, wartości rynkowej, obrotów oraz zysków. Pierwsza dziesiątka największych podmiotów gospodarczych wygląda następująco: ICBC (Chiny), JP Morgan Chase (USA), Berkshire Hathaway (USA), China Construction Bank (Chiny), Saudi Arabian Oli Company (Arabia Saudyjska), Apple (USA), Bank of America (USA), Ping An Insurance Group (Chiny), Agricultural Bank of China (Chiny), Amazon (USA). Z kolei magazyn „Fortune” publikuje corocznie zestawienie 500 największych korporacji pod względem ich przychodów. Według raportu z 2021 roku 135 spółek z tej listy wywodziło się z Chin, 122 z USA oraz 53 z Japonii. Dane pokazują olbrzymią koncentrację KTN w Azji Wschodniej, Ameryce Północnej oraz Europie. Zaledwie 21 z 500 spółek pochodzi z innych regionów świata.

Liczba spółek macierzystych na całym świecie waha się między kilkadziesiąt tysięcy a sto tysięcy, zaś liczba ich filii jest blisko dziesięciokrotnie wyższa. Gromadzenie i weryfikowanie takich danych jest obecnie niezwykle trudne i nawet UNCTAD w swoich raportach zrezygnowało z prezentowania tego typu informacji. Liczby te mogą wręcz zaciemniać rzeczywisty obraz, dając złudne wrażenie konkurencji na rynku światowym, podczas gdy koncentracja kapitału oraz przedsiębiorstw

wśród KTN jest bardzo wysoka<sup>2</sup>. Podmioty działające w różnych sektorach czy regionach często są ze sobą połączone skomplikowaną siecią zależności – poprzez struktury organizacyjne lub łańcuchy dostawy wartości. Jest to kolejny wyraz rosnących współzależności prowadzących do coraz większej integracji rynków finansowych z realną gospodarką i napędzających procesy globalizacyjne.

## Problemowe ujęcie pojęcia

Działalność korporacji transnarodowych jest istotnym obszarem badawczym zarówno w ekonomii, jak i nauce o stosunkach międzynarodowych, chociaż obydwie dyscypliny koncentrują się na innych aspektach funkcjonowania tych podmiotów. Ekonomiści zwykle szukają odpowiedzi na pytania, dlaczego firmy decydują się na przeniesienie części swojej działalności poza granice macierzystego kraju, zaś politologów interesuje pozycja i siła KTN jako aktorów niepaństwowych.

Klasyczna teoria ekonomii za jedyną formę transgranicznej działalności biznesowej uznawała handel międzynarodowy. Istnienie niedoskonałości rynkowych oraz wysokich kosztów transakcyjnych wymusiło zmianę dominującego paradygmatu. Obecnie uznaje się, że główne powody, dla których firmy zakładają filie zagraniczne to zabezpieczanie dostępu do zasobów naturalnych, poszukiwanie dostępu do nowych rynków zbytu, ograniczanie kosztów poprzez zwiększanie efektywności oraz zdobywanie strategicznych zasobów. Naukowcy w zależności od przyjętych ram teoretycznych skupiają się różnych pytaniach badawczych: w perspektywie makroekonomicznej tłumaczą, dlaczego firmy decydują się na bezpośrednie inwestycje zagraniczne; stosując teorię organizacji, przyglądają się wewnętrznym strukturom korporacji; a za pomocą narzędzi z teorii przedsiębiorstwa próbują wskazać cechy, które decydują o istnieniu przewag konkurencyjnych na zagranicznych rynkach.

Przez pierwszą połowę XX wieku nie istniała zintegrowana teoria wyjaśniająca działalność KTN ani nawet bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Do opisu działań istniejących wtedy korporacji i związanych

2 Według szacunków z 2011 roku 40% światowych aktywów korporacyjnych pozostawało w rękach zaledwie 147 korporacji (Vitali, Glattfelder & Battiston, 2011).

z nimi zjawisk stosowano wybrane elementy teorii przepływów kapitałowych oraz wyniki studiów empirycznych dotyczących wybranych państw oraz branż. Podwaliny pod nową perspektywę badawczą, określaną mianem teorii przewagi monopolistycznej, położył Stephen Hymer, który w swoich pracach odszedł od neoklasycznych założeń o niezawodności rynku. Argumentował, że przedsiębiorstwa, które zakładają filie w innych krajach, posiadają przewagę konkurencyjną (finansową, innowacyjną, marketingową itd.) wynikającą z niedoskonałości rynku. Jako pierwszy zauważył również, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne wiążą się nie tylko z przepływem kapitału, ale również innych zasobów, takich jak technologie czy umiejętności organizacyjne. Teksty Hymera wpisywały się w tradycję marksistowską i zainspirowały wielu badaczy międzynarodowej ekonomii politycznej, m.in. Ch. Kindlebergera i J. Dunninga (Dunning & Lundan, 2008, s. 79–85).

Współczesna literatura z zakresu biznesu międzynarodowego najczęściej korzysta z teorii neotechnologicznych, teorii stadiów umiędzynarodowienia oraz teorii produkcji międzynarodowej. Ostatnia z nich została stworzona przez J. Dunninga dzięki zintegrowaniu dorobku różnych szkół i przez to jest również znana jako paradygmat eklektyczny lub paradygmat OLI. Zgodnie z tym podejściem korporacje transnarodowe powstają i decydują się na umiędzynarodowienie dzięki posiadaniu przewagi konkurencyjnej w trzech obszarach (Zorska, 2007, s. 140–141):

- wynikającej z przewag własnościowych (*ownership*), dzięki którym mogą konkurować z lokalnymi przedsiębiorstwami w ich kraju;
- atrakcyjności lokalizacji (*location*), która pozwala wykorzystać posiadane atuty;
- opłacalności internalizacji (*internalization*) tych przewag wewnątrz własnej organizacji.

Ekonomiści głównego nurtu, którzy umieszczają korporacje w centrum swojej uwagi, najczęściej skupiają się na powodach, dla których przedsiębiorstwa decydują się na ekspansję zagraniczną, oraz na czynnikach, które umożliwiają taki rozwój. Ich przedmiotem badań stają się więc zwykle międzynarodowe łańcuchy wartości, cykl życia produktu czy koszty transakcyjne. Politolodzy poszukują wytłumaczenia potęgi KTN w czynnikach wykraczających poza tradycyjnie pojmowany potencjał gospodarczy przedsiębiorstw. Taką perspektywę proponował

m.in. Robert Gilpin, który analizował korporacje w kontekście pozycji międzynarodowej ich krajów macierzystych, ale także wpływu historii, kultury oraz systemów gospodarczych, z których wyrosły. Zgodnie z zaprezentowaną przez niego neomerkantylistyczną teorią współzależności ekspansja KTN (warto dodać, że w owym okresie były to głównie firmy amerykańskie) musi być badana w odniesieniu do powojennego ładu międzynarodowego oraz interesów narodowych poszczególnych państw (Gilpin, 1975). W tej perspektywie przewaga konkurencyjna korporacji jest po prostu emanacją potęgi politycznej i gospodarczej państw na arenie międzynarodowej.

Lata sześćdziesiąte i siedemdziesiąte to okres, kiedy również w stosunkach międzynarodowych zaczęto poszukiwać nowych perspektyw badawczych zdolnych opisać zmieniające się relacje globalne. Robert O. Keohane i Joseph Nye, przedstawiciele nurtu neoliberalnego, do opisu nowej rzeczywistości zaproponowali teorię złożonej współzależności. W ich ujęciu stosunki międzynarodowe to nie tylko polityczne relacje między rządami, wspierane dyplomacją oraz siłą militarną, ale także coraz silniejsze więzi między społeczeństwami oraz gospodarkami. Istotną rolę na arenie międzynarodowej odgrywają również aktorzy niepaństwowi, zwłaszcza organizacje międzynarodowe i korporacje, które realizują swoje własne interesy poprzez kształtowanie norm, zasad i postaw (Keohane & Nye, 1977). Podejście transnarodowe pozwoliło odejść od opisywania procesów i zjawisk jedynie przez pryzmat bilateralnych stosunków między konkretnymi państwami i włączyć do analizy nowych aktorów.

Nie istnieje powszechnie akceptowalna definicja międzynarodowych aktorów niepaństwowych. Najczęściej stosowane jest enumeratywne wyliczenie podmiotów, które charakteryzuje wystarczająco wysoki stopień autonomii i wpływu. Nie posiadają one typowych atrybutów państwa, takich jak suwerenna władza nad określoną ludnością czy terytorium, i nie zawsze można im przypisać instrumenty klasyfikowane jako *hard power*. Współczesne KTN nie mają, w odróżnieniu od swoich historycznych poprzedników, własnych armii ani jurysdykcji. Jednocześnie często posiadają dochody i aktywa warte więcej niż PKB poszczególnych krajów. To właśnie potencjał ekonomiczny oraz zdolność kształtowania potrzeb oraz postaw wśród konsumentów dają korporacjom moc wpływania na kształt zglobalizowanego świata.

Siła ekonomiczna KTN wpływa w sposób oczywisty ze skali ich działalności – OECD w raporcie *Multinational enterprises in the global economy* szacuje, że korporacje odpowiadają za produkcję niemal  $\frac{1}{3}$  światowego PKB, połowę globalnego eksportu i  $\frac{1}{4}$  całkowitego zatrudnienia. Są więc pożądanymi inwestorami i pracodawcami, którzy mogą przyczynić się do rozwoju i otwarcia każdej gospodarki. Jednocześnie posiadają niezwykle silną pozycję negocjacyjną i narzędzie nacisku na władze państwowe w postaci groźby wycofania produkcji do innego kraju. Fabryki czy centra outsourcingowe zatrudniające tysiące pracowników stają się niejednokrotnie kluczowymi gwarantami zatrudnienia oraz poprawy konkurencyjności, zwłaszcza w słabiej rozwiniętych regionach. Praktyka pokazuje, że z punktu widzenia państwa jest to argument znacznie ważniejszy niż potencjalne zyski z opodatkowania działalności korporacji, gdyż te niezwykle często są transferowane do krajów macierzystych lub rajów podatkowych.

Państwa konkurują o to, by KTN otworzyły filie na ich terytorium nie tylko ze względu na bezpośredni wpływ ekonomiczny. Współczesne korporacje są modelowymi podmiotami gospodarki opartej na wiedzy, przez co zapewniają również przepływ technologii i *know-how*. Są niekwestionowanymi liderami innowacyjności, ponieważ przeznaczają znaczną część swoich środków na badania i rozwój. Jednocześnie jako aktorzy usieciowieni wchodzą w relacje z otoczeniem, działając na zasadzie synergii. Współczesny model innowacyjności w gospodarce polega na współpracy jednostek badawczych należących do podmiotów biznesowych oraz finansowanych ze środków publicznych (Zachara, 2013).

Osią wpływu kulturowego KTN jest przekonywanie konsumentów do zakupu swoich dóbr lub usług, a przez to promowanie konsumpcjonizmu jako stylu życia. Polega na kształtowaniu postaw, które wymagają nabywania określonych produktów w celu wpasowania się w bieżące trendy. Komercjalizacji podlegają już nie tylko dobra luksusowe świadczące o statusie jednostki w społeczeństwie. Korporacje poprzez siłę swoich marek oraz wpływ na kulturę masową tworzą potrzeby i jednocześnie oferują ich zaspokojenie.

Wpływ kulturowy korporacji znajduje odzwierciedlenie również na rynku pracy. Wbrew swojej wielkości KTN często zachowują dużą elastyczność i umiejętność dostosowania się do zmieniającego się

otoczenia biznesowego. Wypracowują nowe, innowacyjne metody zarządzania produkcją, projektami czy ludźmi, które są później przejmowane przez lokalne przedsiębiorstwa i stają się dominującymi modelami zarządzania. Przykładem takiego oddziaływania jest spopularyzowanie w wielu krajach koncepcji benefitów pracowniczych, takich jak prywatna opieka medyczna czy dopłaty do zajęć sportowych. Pracownicy, którzy doceniają takie pozapłacowe dodatki do pensji, oczekują podobnych motywatorów, nawet jeżeli ich kolejnym pracodawcą jest mniejsza lokalna firma. Z drugiej strony korporacje, które lokują swoją działalność w krajach oferujących tanią siłę roboczą, są zainteresowane utrzymaniem pensji minimalnej, a często również praw pracowniczych, na jak najniższym poziomie. Wywierają presję na władze państwowe, które aby utrzymać inwestorów, często przysmykają oczy na warunki panujące w fabrykach i powstrzymują reformy kodeksu pracy, które byłyby niekorzystne dla kapitału międzynarodowego.

Warto wspomnieć, że w reakcji na kontrowersyjną rolę KTN we współczesnym świecie od kilku dziesięcioleci na popularności zyskuje koncepcja CSR, czyli społecznej odpowiedzialności biznesu, a także idea obywatelstwa korporacyjnego, zgodnie z którą przedsiębiorstwa posiadają prawa, ale też obowiązki wobec społeczeństwa.

Gospodarcze i kulturowe oddziaływanie KTN przekłada się w konsekwencji na ich wpływ na systemy prawne państw goszczących. W celu zabezpieczenia swoich interesów korporacje próbują wpływać na władze centralne lub lokalne w kwestii przepisów prawnych. Odbywa się to na drodze oficjalnych negocjacji, w formie lobbingu lub zakulisowych nacisków, dzięki rozbudowanej sieci relacji między światem biznesu i polityki. Efektem bywają przepisy prawne faworyzujące największych graczy poprzez zwolnienia podatkowe, dotacje, ulgi lub wyjątki administracyjne. Tworzy to podwójne standardy, w których naruszane są interesy mniejszych uczestników rynku.

Powyższe czynniki wpływu KTN, które przekładają się na ich rosnący potencjał sprawczy, doprowadziły do sformułowania tezy o odwrocie państwa w stosunkach międzynarodowych. Kluczowy wkład w rozwój tej koncepcji należy do Susan Strange, czołowej przedstawicielki brytyjskiego nurtu międzynarodowej ekonomii politycznej. W swojej książce *The Retreat of the State* zauważa, że po zimnej wojnie największym wygranym okazała się gospodarka rynkowa. Strange odchodzi od

państwowcentrycznego spojrzenia na zjawisko władzy międzynarodowej i zarzuca dotychczasowej nauce o stosunkach międzynarodowych ograniczając racjonalność oraz zbyt przywiązanie do koncepcji hegemonii. Zamiast tego proponuje perspektywę, która przyznaje możliwość kształtowania polityki również aktorom niepaństwowym. Szczególną rolę przypisuje właśnie korporacjom transnarodowym, które w procesie prywatyzacji przejęły od państw władzę nad przemysłem, usługami, handlem, a także sektorem badań i rozwoju. W procesie umiędzynarodowienia okazały się one również istotniejszymi niż rządy operatorami redystrybucji bogactwa między krajami bardziej i mniej uprzemysłowionymi. Warto podkreślić, że nie oznacza to, że państwa tracą swoją pozycję i przestają mieć znaczenie. Świadczy to raczej o pojawieniu się pewnego rodzaju próżni decyzyjnej, którą zagospodarowały KTN, stając się w zglobalizowanym świecie pełnoprawnymi uczestnikami procesów międzynarodowych (Strange, 1996).

Postępująca globalizacja i rosnąca siła KTN nie powinny jednak prowadzić do mylnego wniosku, że żyjemy w świecie bez granic, w którym państwa nie mają już znaczenia. Nieprzewidziane zdarzenia, takie jak wybuch kryzysu finansowego z 2008 roku czy pandemii COVID-19, wyraźnie pokazały, że bez rządowych pakietów pomocowych wiele olbrzymich koncernów nie przetrwałoby turbulencji. Przede wszystkim jednak państwa wciąż tworzą ramy strukturalne, w których funkcjonują wszystkie podmioty gospodarcze, zapewniając poprzez ład prawny i instytucje polityczne odpowiedni stopień przewidywalności prowadzenia działalności biznesowej. Nawet najpotężniejsze KTN funkcjonują na rynkach współtworzonych przez państwa i kontrolowanych przez nie w różnym stopniu, muszą więc grać według reguł wyznaczanych przez władzę polityczną.

## Refleksja systematyczna z wnioskami i rekomendacjami

Charakterystyka cech i działalności korporacji transnarodowych na tle procesów zachodzących w ostatnich dziesięcioleciach potwierdza tezę o tym, że są one jednym z głównych beneficjentów i kreatorów globalizacji. Przepisem na ich sukces okazała się zdolność akumulacji kapitału

połączona z dużą elastycznością, która pozwoliła na maksymalne wykorzystanie przemian politycznych i gospodarczych, kształtujących sytuację na poziomie międzynarodowym. Obecnie pod wieloma względami to właśnie korporacje są liderami przemian, zmuszając pozostałych uczestników do podążania za wyznaczonymi przez nie trendami. Dotyczy to konsumentów na całym świecie, ale również rządów państwowych i organizacji międzynarodowych, które próbują uregulować działalność KTN prawnie, a nawet naukowców, którzy byli zmuszeni zrewidować dotychczasowe perspektywy badawcze nieprzystające do skomplikowanej rzeczywistości. Klasyczne już koncepcje zarządzania procesami, ludźmi czy projektami z reguły były formułowane i sprawdzane w korporacjach, skąd trafiały do podręczników nauk o zarządzaniu, a nawet były implementowane w sektorze publicznym (np. koncepcja *New Public Management*).

Czy korporacje stały się potężniejsze niż państwa, jak sugerują komentatorzy powołujący się na zestawienia dochodów największych przedsiębiorstw, przewyższających PKB większości krajów świata? Odpowiedź nie jest jednoznaczna. Po pierwsze, szeroko pojmowana władza w świecie rosnących współzależności nie jest grą o sumie zerowej. KTN zyskały wpływy w przestrzeni, która powstała dzięki otwarciu się i liberalizacji rynków światowych, zintensyfikowanemu przepływowi informacji oraz mobilności społeczeństw. Nie weszły w rolę państwa, tak jak kompanie handlowe w XVI–XVIII wieku, a raczej zagospodarowały powstającą lukę władztwa. Porównania siły korporacji i państw nie są łatwe, gdyż posiadają odmienne cele i narzędzia wywierania wpływu. Po drugie, kapitał wciąż zwykle posiada narodowość. Przedsiębiorstwa, które otwierają swoje oddziały na całym świecie, zachowują często swoją tożsamość narodową i szczególne więzi z krajem macierzystym. Wynika to głównie z głębokiej współzależności wielkiego biznesu z polityką – na poziomie strukturalnym, ale też personalnym. Dzięki temu największe koncerny mogą liczyć na pomoc rządów podczas kryzysów gospodarczych, przy czym niezwykle często ratowane są jedynie centrale kosztem oddziałów zagranicznych.

Powyższe uwagi nie stoją w sprzeczności ze stwierdzeniem, że korporacje zyskują na znaczeniu na arenie międzynarodowej. Obecny układ sił sprawia, że ich głos jest coraz ważniejszy w procesie kształtowania międzynarodowej architektury finansowej. Trudno sobie wyobrazić

również rozwiązanie wielu globalnych problemów, jak chociażby kwestii katastrofy klimatycznej, bez bezpośredniego zaangażowania KTN. Coraz częściej można też zaobserwować, jak korporacje wyrażają swoje stanowiska w kwestiach politycznych. Przykładem może być wycofanie się kilkuset gigantów gospodarczych z Rosji, po tym jak zaatakowała Ukrainę w lutym 2022 roku.

Rządy państw nie są chętne do dzielenia się władzą, dlatego próbują odzyskać przynajmniej częściową kontrolę nad działalnością KTN. Ważnym krokiem w tym kierunku jest inicjatywa wprowadzenia globalnego podatku od największych firm, do której ma przystąpić prawie 140 krajów. Jej głównym celem jest walka z rajami podatkowymi oraz wymuszenie na firmach odprowadzania podatków wszędzie tam, gdzie prowadzą działalność, a nie tylko w kraju, w którym zarejestrowały główną siedzibę. Nie oznacza to na pewno zmierzchu potęgi korporacji, ale może być kamieniem węgielnym do utworzenia nowego ładu. Obserwując obecne trendy, wyznaczane głównie przez Chiny, można się spodziewać intensyfikacji umiędzynarodowienia przedsiębiorstw państwowych. Najbardziej skutecznym modelem w nadchodzących dekadach wydaje się jednak być instytucjonalna współpraca między rządami i biznesem, która będzie miała potencjał tworzenia rozwiązań globalnych problemów.

W jakim kierunku będą się rozwijać korporacje transnarodowe? Z punktu widzenia jednostki można prognozować scenariusz negatywny, w którym koncerny, coraz bardziej pozbawione kontroli ze strony rządów, zdobywają dzięki nowym technologiom oraz zgromadzonym danym jeszcze większy wpływ na konsumentów, a także decydentów politycznych. Jest to przyszłość, w której każdy krok człowieka jest śledzony czy wręcz sterowany przez potężnych korporacyjnych „wielkich braci”. W scenariuszu pozytywnym państwa utrzymują nad korporacjami kontrolę, która skutecznie zapobiega łamaniu praw człowieka i przerzucaniu na społeczeństwa kosztów efektów zewnętrznych. Jednocześnie wielkie przedsiębiorstwa w duchu społecznej odpowiedzialności biznesu wykorzystują swój potencjał do tworzenia technologii zwiększających dobrobyt i ratujących środowisko naturalne, a także przyczyniają się do zmniejszania nierówności. Jak zwykle najbardziej prawdopodobny jest jakiś scenariusz pośredni, który powstanie w wyniku ścierania się sił gospodarczych, społecznych i politycznych. Pozostaje mieć nadzieję,

że o kształcie przyszłego świata w pewnym stopniu zadecyduje nie tylko walka, ale również współpraca między tymi głęboko współzależnymi potęgami.

## BIBLIOGRAFIA

- Cimek, G. (2012). Korporacje transnarodowe na globalnej szachownicy. *Historia i Polityka*, 8, 45–61.
- Dunning, J.H., & Lundan, S.M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Gilpin, R. (1975). *U.S. Power and the Multinational Corporation. The Political Economy of Foreign Direct Investment*. New York: Basic Books.
- Letto-Gillies, G. (2019). *Transnational Corporations and International Production: Concepts, Theories and Effects*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd.
- Jarczewska-Romaniuk, A. (2004). *Przedsiębiorstwa międzynarodowe*. Bydgoszcz–Warszawa: Oficyna Wydawnicza Branta.
- Keohane, R.O., & Nye Jr., J.N. (1977). *Power and Interdependence. World Politics in Transition*. Boston: Little, Brown and Company.
- McLean, J. (2004). The Transnational Corporation in History: Lessons for Today?. *Indiana Law Journal*, 79, 363–377.
- Nace, T. (2005). *Gangs of America. The Rise of Corporate Power and the Disabling of Democracy*. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.
- Rosińska-Bukowska, M. (2009). *Rola korporacji transnarodowych w procesach globalizacji. Kreowanie globalnej przestrzeni biznesowej*. Toruń: Dom Wydawniczy „Duet”.
- Strange, S. (1996). *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Vitali, S., Glattfelder, J.B., & Battiston, S. (2011). The Network of Global Corporate Control. *Plos One*, 6.
- Wilkins, M. (2005). Multinational Enterprise to 1930. Discontinuities and Continuities. W: A. Chandler & B. Mazlish, (red.), *Leviathans. Multinational Corporations and the New Global History*, (s. 45–79). Cambridge: Cambridge University Press.
- Zachara, M. (2013). Korporacje w sieci globalnych oddziaływań. Potencjał współpracy i strategię działania na arenie międzynarodowej. W: E. Haliżak & M. Pietraś (red.), *Poziomy analizy stosunków międzynarodowych*. T. 2, (s. 67–69). Warszawa: Wydawnictwo Rambler.
- Zorska, A. (2007). *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*. Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.