Reiner PAMPEL

CHARAKTER I STRATEGIE MIĘDZYNARODOWYCH KORPORACJI HANDLOWYCH

W analizach współczesnego kapitalizmu nie można pomijać procesów wzrostu znaczenia w światowej gospodarce kapitalistycznej korporacji międzynarodowych. Według dostępnych danych korporacje te opanowały obecnie prawie 40% produkcji przemysłowej, blisko 60% obrotów handlu zagranicznego i ponad 75% potencjału technologicznego gospodarek kapitalistycznych[1]. W oparciu o monopolistyczne panowanie w produkcji i na rynku w kraju macierzystym zdecydowaną większość międzynarodowych korporacji coraz trudniej jest jednoznacznie zaliczyć, z uwagi na dominację kapitału, do jakiegoś konkretnego kraju. Dlatego też współcześnie korporacje międzynarodowe opanowują coraz większą grupę krajów poprzez zakładanie w nich sieci filii i przedstawicielstw. Zorientowane są one coraz bardziej na gospodarkę światową, a ich proces reprodukcji oddziela się od rynku narodowego.

W dobie współczesnej właśnie ten fakt charakteryzuje nową jakość internacjonalizacji kapitalistycznego życia gospodarczego. Produkcja korporacji jest realizowana poprzez międzynarodowy podział pracy, wyniki badań i rozwoju technologicznego oraz plany zbytu są zorientowane na rynki światowe, a źródła zysku są tak samo umiędzynarodowione jak strategia lokowania kapitału. Nie może zatem dziwić, że polityka gospodarcza tego lub innego państwa kapitalistycznego okazuje się często bezsilna wobec międzynarodwych korporacji. Przede wszystkim dla krajów rozwijających się i słabo uprzemysłowionych państw kapitalistycznych transakcje tych organizmów gospodarczych stanowią stałe ognisko kryzysów. W swoim dążeniu do zysku i panowania korporacje pomijają interesy narodowe, zagrażając w ten sposób narodowej suwerenności i międzynarodowemu bezpieczeństwu ekonomicznemu.

---

[1] Por. Bericht des Zentralkomitees der Sozialistischen Einheitspartei Deutschlands an den XI. Parteitag der SED. Berichterstatter: Genosse Erich Honecker, Berlin 1986, s. 12.

1. Pochodzenie i formy międzynarodowych korporacji handlowych

ONZ-owski ośrodek, zajmujący się rejestracją ponadnarodowych organizacji gospodarczych, odnotował w 1971 roku 211 międzynarodowych korporacji o rocznym obrocie ponad 2 mld dol. USA. W 1980 roku liczba takich gigantycznych organizmów przemysłowych wzrosła do 382, a więc podwoiła się[2]. Z tej ogólnej liczby korporacji 179 przypadło na USA, 46 na Japonię, 40 na Wielką Brytanię, 25 na RFN i 26 na Francję. Organizacje te wyeksportowały w 1983 roku kapitał w postaci inwestycji bezpośrednich w wysokości około 600 mld dol. USA (w cenach bieżących). Inwestycje te zostały podjęte zarówno w innych uprzemysłowionych krajach kapitalistycznych, jak i w krajach rozwijających się[3].

Znaczenie korporacji ponadnarodowych dla gospodarki światowej nie zostało jeszcze dostatecznie zbadane. W dotychczasowych analizach zajmowano się przede wszystkim międzynarodowymi korporacjami przemysłowymi. We współczesnej gospodarce kapitalistycznej istnieje również około 300 wielkich banków, mających znaczenie światowe, które jednocześnie są powiązane w różnorodny sposób z korporacjami przemysłowymi. Banki te należą dzisiaj do największych eksploatatorów krajów rozwijających, gdyż poprzez eksport kapitału pożyczkowego (w 1982 roku około 130 mld dol. USA) i poprzez ustalenie stosunkowo wysokich odsetek wywożą z krajów rozwijających ogromne środki finansowe[4].

W analizach ponadnarodowych organizacji gospodarczych należy uwzględnić także co najmniej 60 międzynarodowych korporacji handlowych, które utrzymują z korporacjami przemysłowo-bankowymi nie tylko stosunki konkurencyjne, lecz także bardzo skomplikowane stosunki finansowe. Korporacjom tym poświęca się w literaturze coraz więcej uwagi[5].

W przeszłości badania koncentrowały się przede wszystkim na korporacjach przemysłowych, ponieważ proces internacjonalizacji produkcji

---

[2] Por. United Nations: Transnational Corporations in World Development. Third Survey, New York 1983, s. 46.

[3] Por. I. I w a n o w, Die Hauptmerkmale des Imperialismus und die Gegenwart, In: Weitwirtschaft und Internationale Beziehungen Moskau, 1986 nr 2, s. 68, 70 (russ).

[4] Por. tamże, s. 68, 71.

[5] Por. UNCTAD: Marketing and distribution arrangements in respect of export and import transactions: Structure of international trading channels. Study by the UNCTAD secretariat. UNCTAD/ST/MD/25. 30.11.1981.

posiada trwałe ogólnogospodarcze skutki, a także dlatego, że wiele koncernów przemysłowych, szczególnie z USA i Europy zachodniej, bez pośrednictwa samodzielnych spółek handlowych prowadzi sprzedaż swych produktów i usług. Tylko największe pod względem zainwestowanych kapitałów, japońskie domy handlowe (Sogo shosha), które pod względem realizowanych obrotów tylko nieznacznie ustępują międzynarodowym koncernom przemysłowym takim, jak Exon, General Motors, IBM były analizowane w literaturze zajmującej się przyczynami japońskich sukcesów eksportowych w kapitalistycznej gospodarce światowej. Obecnie sytuacja się zmieniła, co związane jest nie tylko z tym, że narodowe korporacje handlowe zwiększyły swoje obroty, lecz także z tym, że koła finansowe z krajów kapitalistycznych, a wśród nich również z krajów rozwijających się, uzyskały pomoc od organów państwowych, co umożliwiło im zorganizowanie, według wzorców japońskich, własnych "głównych umów handlowych". Szczególne znaczenie ma tutaj fakt, że międzynarodowy kapitał finansowy musiał dostosować się do strat poniesionych w latach siedemdziesiątych, przede wszystkim w dziedzinie surowcowo-rolnej i dlatego przeniósł on punkt ciężkości swojej kontroli w krajach rozwijających się na "wyższe piętra" procesu przetwarzania surowców i cyrkulacji towarów. Stąd też powstaje coraz większa potrzeba zbadania sfery handlu pod kątem panowania w niej międzynarodowych monopoli[6]. Według ocen UNCTAD w 1980 roku 15 największych korporacji ponadnarodowych opanowało np. światowy eksport ropy naftowej w 75%, miedzi w 80-85%, rudy żelaza w 90-95%, cyny w 75-80%, bawełny w 85-90%, tytoniu w 80-90%, kauczuku naturalnego w 70-75%, materiałów z drewna w 70%, zboża w 85-90%, cukru w 60%, kawy w 85-90%, kakao w 85%, herbaty w 80%, ryżu w 70%, kukurydzy w 85-90% i bananów w 70-75%[7].

Wśród tych organizacji gospodarczych znajdują się zarówno korporacje przemysłowe, jak i handlowe. Procesy te są wyrazem obu głównych dróg monopolizacji obiegu towarowego i rozwoju korporacji handlowych w skali narodowej i międzynarodowej. Proces powstawania korporacji handlowych polega na przeciekaniu kapitału przemysłowego do obrotu handlowego. Można to zaobserwować w handlu wewnętrznym, jak i zagranicznym. Dążenie monopoli przemysłowych do uniezależnienia się w pewnym stopniu od kapitału handlowego pozostaje w ścisłym związku z zaostrzeniem się

---

[6] Chociaż formy międzynarodowych monopoli handlowych obejmują kartele, syndykaty oraz korporacje, to niniejsza analiza koncentruje się przede wszystkim na dominujących obecnie korporacjach, które charakteryzują się jednolitą formą własności i scentralizowanym kierownictwem.

[7] Por. Trade and Development. An UNCTAD Review. Winter 1982, s. 16.

sprzeczności reprodukcji kapitalistycznej, szczególnie pod wpływem rewolucji naukowo-technicznej. Przez włączenie samodzielnego pod względem własności kapitału handlowego monopole istniejące w produkcji usiłują podnieść własne bezpieczeństwo zaopatrzenia i zbytu, pragną uzyskać bezpośredni wpływ na rynek, a także pokrzyżować politykę kupna i sprzedaży swoim konkurentom. W rezultacie tych starań powstają pionowo ustrukturyzowane koncerny przemysłowe, które w wielu krajach dysponują zarówno zakładami przetwórczymi, jak również organami zajmującymi się transportem i zbytem.

Charakterystyczną cechą spółek zaopatrzenia i zbytu, działających w ramach koncernów przemysłowych jest to, że w zasadzie handlują one tylko tymi towarami, które określają profil produkcyjny koncernu. Są one podporządkowane celom produkcyjnym "przedsiębiorstwa matki", nie uprawiają samodzielnej polityki handlowej i dokonują obrotów przede wszystkim w obrębie koncernu. Obecnie prawie 50% ogólnych obrotów handlu zagranicznego wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych realizuje się w ramach poziomo kooperujących koncernów. Pozostała część obrotów handlu zagranicznego jest dokonywana w pierwszej kolejności przez korporacje handlowe, przy czym ich udział w imporcie towarowym jest znacznie większy aniżeli w eksporcie.

Przyjmując kryterium pochodzenia kapitału można wyróżnić trzy grupy międzynarodowych korporacji handlowych. Pierwsza to kooperacje, których kapitał jest opanowany i kontrolowany przez inne przeważnie międzynarodowe koncerny przemysłowe i bankowe, które jednak nie zważając na to i w odróżnieniu od wspomnianych już spółek skupu i zbytu, dążą do samodzielnej polityki handlowej z zamiarem własnej realizacji wysokich zysków monopolowych. Powstały one przede wszystkim w drodze wykupienia lub zorganizowania nowej firmy. Należą tutaj np. takie korporacje handlowe jak Thyssenhandelsunion AG z RFN, UAC International z Holandii, General Electric Trading Co. z USA. Firmy te handlują zarówno środkami produkcji, jak i towarami konsumpcyjnymi, a ich działalność handlowa jest uzupełniana najrozaitszymi usługami, od obserwacji rynku aż do **engineeringu** i **consultingu.**

Obok przenikania szczególnie koncernów przemysłowych do obiegu towarów występują procesy monopolizacji poprzez tworzenie korporacji handlowych na podstawie koncentracji i centralizacji samodzielnego pod względem własności kapitału handlowego. Coraz większa część tych korporacji posiada obecnie charakter międzynarodowy.

Do tej grupy korporacji handlowych należą również te, które pierwotnie, a częściowo także jeszcze obecnie działały lub działają przeważnie w handlu zagranicznym. Firmy te są w przeważającym stopniu przedsiębiorstwami rodzinnymi. Z tego powodu reprezentują one w systemie panowania kapitału finansowego, względnie samodzielne ugrupowania kapitału, chociaż ten były kapitał handlowy dawno połączył się w różnoraki sposób z wielkim kapitałem bankowym tworząc kapitał finansowy, a właściciele tych koncernów zaliczają się do oligarchii finansowej. Pomimo to

korporacje handlowe pozostają wobec koncernów przemysłowych w stosunkach konkurencyjnych. Do międzynarodowych korporacji handlowych działających przeważnie w handlu zagranicznym zaliczają się takie przedsiębiorstwa jak Alfred C. Toepfer (RFN), Louis Dreyfus (Francja), Cargill (USA), SHV Holdings (Holandia)[8], Volkart (Szwajcaria i inne. Również dla tej grupy korporacji jest ważne, by swoje interesy handlowe, skupione zwłaszcza na surowcach przemysłowych i rolniczych uzupełnić i zabezpieczyć przez przejęcie wielu usług.

Współcześnie do badań nad dominacją ponadnarodowych korporacji należy włączyć trzecią grupę korporacji, które wciąż zyskują na znaczeniu. Chodzi tutaj o ponadnarodowe firmy, które początkowo uczestniczyły tylko w handlu wewnętrznym artykułami konsumpcyjnymi jakiegoś kraju imperialistycznego, a obecnie skutecznie działającymi tylko w handlu wewnętrznym kilku rozwiniętych uprzemysłowionych państw kapitalistycznych oraz w krajach rozwijających się, a oprócz tego w handlu międzynarodowym. Do nich zaliczają się głównie korporacje domów towarowych, handlu ekspedycyjnego, filialnego i rynku konsumentów jak np. Otto i Tengelman (oba RFN), Marks Spencer (Wielka Brytania), Carrefour (Francja), Maus Schone (Szwajcaria), Daimaru (Japonia), Sears, Roebuck (USA). Z faktu występowania tych korporacji także w handlu międzynarodowym wynika, że rozróżnianie korporacji handlowych preferujących handel zagraniczny i korporacji działających głównie w handlu wewnętrznym współcześnie jest zatem dość wątpliwe.

Pierwsza z wymienionych grup korporacji jest relatywnie silna w handlu hurtowym środkami produkcji, a druga natomiast posiada największe wpływy w imporcie towarów.

Szczególnie dobrze uwydatnia się ta tendencja w Japonii, gdzie główne domy handlowe należą dziś do najpotężniejszych ugrupowań finansowych kraju i reprezentują największe korporacje handlowe świata kapitalistycznego. Dziewięć głównych domów handlowych Japonii (Mitsubishi, Mitsui, C. Itoh, Sumitomo, Marubeni, Nissho Iwai, Toyo Menka, Nichimen i Kanematsu) skoncentrowało u siebie w roku 1982 10,3% handlu światowego (eksport i import)[9]. W całym japońskim eksporcie przedsiębiorstwa te posiadały w roku 1985/86 44% udziału, a w japońskim imporcie około 68%[10]. Ta grupa firm zdobyła nie tylko dominującą pozycję w eksporcie i imporcie towarów, która jest coraz bardziej atakowana przez koncerny

---

[8] Głównym akcjonariuszem SHV Holdings jest np. rodzina Fentener von Vlissingen.

[9] Por. Sogo shosha - sofo keizaika e-no taio. Tokyo 1985, s. 10.

[10] Por. Dokumentation zur Aussenwirtschaft. Berlin 1986 nr 44, s. 29.

przemysłowe, lecz także przodują one w handlu hurtowym środkami produkcyjnymi i dobrami konsumpcyjnymi. Poza tym od początku lat siedemdziesiątych te giganty handlowe przeniknęły zdecydowanie do handlu detalicznego.

W odróżnieniu od ponadnarodowych korporacji przemysłowych, sfera handlu wewnętrznego i hurtowego, jako składowa rynku kapitału finansowego krajów imperialistycznych, stanowi pole głównej działalności międzynarodowych korporacji handlowych. Jednocześnie firmy te wykazują inne formy lokaty kapitału. Dlatego istotnymi kryteriami wyróżnienia międzynarodowych korporacji handlowych są: wysoki stopień koncentracji i centralizacji obrotów kapitału (roczne obroty przynajmniej 2 mld dol. USA), rosnąca międzynarodowa lokata kapitału w skupie i sprzedaży towarów przez tworzenie zagranicznych spółek filialnych i placówek, udział kapitału za granicą, kontrolę istotnych części rynków wewnętrznych handlu zagranicznego w obecnym kapitalistycznym systemie gospodarki światowej, jak również osiąganie zysków monopolowych poprzez wyzysk ludzi pracy na skalę narodową i międzynarodową. Z istniejących obecnie 60 międzynarodowych korporacji handlowych przeważa część produkcji z Europy Zachodniej, Japonii, USA i innych pozaeuropejskich krajów. Ponad połowa z nich uczestniczy w międzynarodowym handlu towarowym.

2. Obszary dominacji międzynarodowych korporacji handlowych i ich ekspansja

Międzynarodowe korporacje handlowe traktują wprawdzie zakup i sprzedaż towarów w skali narodowej i międzynarodowej jako dziedzinę głównej działalności, jednak nie koncentrują się wyłącznie na tej sferze. Dążąc do wysokiego i trwałego wykorzystania kapitału i konkurując z innymi monopolami, przenikają one także do innych obszarów gospodarki i dokonują tam lokat kapitału. Lokaty te osłabiają częściowo interesy hurtu, detalu i handlu zagranicznego, po części prowadzą do dywersyfikacji, za pomocą której są poszerzane w skali narodowej i międzynarodowej źródła zysku. U ponad dwóch trzecich ponadnarodowych korporacji handlowych można stwierdzić lokaty kapitału w produkcji. Zjawisko to występuje przede wszystkim w korporacjach zajmujących się głównie handlem zagranicznym, które posiadają liczne filie i spółki udziałowe tak w produkcji przemysłowej, jak i rolniczej. Znaczna część tych korporacji posiada przykładowo kilka plantacji lub wielkich farm w krajach rozwijających się, których produkcja z góry przeznaczona jest na eksport. Firmy te są szczególnie zainteresowane odkrywaniem i wydobywaniem surowców, jak to widać przykładowo w japońskich głównych domach handlowych. Stosunkowo duża liczba korporacji, nastawionych głównie na handel wewnętrzny, dysponuje także własnymi mocami produkcyjnymi, których relatywnie mała część znajduje się za granicą. Udział produkcji własnej korporacji handlowych w ich obrotach towarowych wynosi szacunkowo mniej niż 20

procent. Z reguły korporacje handlowe preferują dostawców z niezależnym kapitałem, działających głównie w mniejszych przedsiębiorstwach, którym - wykorzystując ich silne zainteresowanie - dyktują jakość użytkową, ceny i warunki dostawy towarów. Niekiedy nadzorują nawet proces produkcji w tych przedsiębiorstwach. W ten sposób wielu dostawców korporacji handlowych zamienia się w ekonomicznie zależne przedsiębiorstwa, które w ten sposób są ważnym źródłem zysków monopolistycznych dla tych pierwszych. Tak np. przemysł obuwniczy i skórzany w krajach południowoamerykańskich lub przemysł odzieżowy w rozwijających się krajach azjatyckich znajdują się pod silnym monopolistycznym wpływem i naciskiem korporacji handlowych, nastawionych na handel z USA, RFN, Francją, Holandią i Japonią. Dlatego też obecnie korporacje handlowe nastawione właściwie na handel wewnętrzny kontrolują w znacznym zakresie eksport krajów rozwijających się.

Poza tym korporacje handlowe dysponują znacznymi kapitałami w transporcie i składowaniu, w dziedzinie finansowania i ubezpieczenia, w handlu nieruchomościami, w hotelarstwie i gastronomii, w turystyce, jak również w najróżniejszych usługach (np. **engineering** i **consulting**).

Obszary dominacji korporacji handlowych mają często bardzo skomplikowaną strukturę. Obecnie kilka ponadnarodowych korporacji handlowych jest powiązanych ze sobą poprzez udziały kapitałowe w trzecich przedsiębiorstwach lub koncernach. Międzynarodowa ekspansja korporacji handlowych przejawia się także w istnieniu założonych lub wykupionych spółek zagranicznych, kierowanych często przez spółkę holdingową korporacji handlowej. Np. korporacja Brenninkmeyera (Holandia) stworzyła z Intercena (Amsterdam) spółkę holdingową dla swoich spółek zagranicznych istniejących w około 30 krajach i posiadających prawie 400 filii[11].

Niekiedy międzynarodowa ekspansja korporacji handlowych prowadzi nawet do tego, że spółka zagraniczna sama zakłada lub wykupuje przedsiębiorstwa. W kolejnych krajach np. koncern handlowy Tangelmanna wykupił w latach siedemdziesiątych jedną z największych amerykańskich spółek handlowych - Great Atlantic and Pacific Compagnie (A and P). Firma ta nabyła obecnie kanadyjską sieć handlową Dominion. Tego rodzaju międzynarodowa ekspansja kapitału handlowego jest charakterystyczna także dla koncernów przemysłowych.

W wyniku tych tendencji wytworzyły się w ostatnich latach zarówno korporacje handlowe, które ze swym niemalże uniwersalnym asortymentem działają w międzynarodowej wymianie towarów i usług oraz w transporcie, jak i międzynarodowe korporacje handlowe, które wyspecjalizowane są w określonych asortymentach towarów (szczególnie produkty rolne, pasze,

---

[11] Por. International Herald Tribune, Paris, 6.9.1983.

surowce chemiczne, rudy i metale). O ile w przypadku korporacji preferujących handel międzynarodowy jest oczywiste, że zakładają one w innych krajach wiele filii, placówek i przedstawicielstw, o tyle ekspansja innych korporacji handlowych na rynkach zagranicznych jest zjawiskiem, które powstało w dostrzegalnej skali dopiero po II wojnie światowej. Charakterystyczne jest przy tym to, że do zakładania spółek kupna za granicą m.in. w celu zdobywania dogodnych źródeł zaopatrzenia dołącza się coraz bardziej wykupywanie lub nabywanie udziałów w zagranicznych spółkach handlowych, by partycypować w sprzedaży towarów w innych krajach.

O takim rozwoju zdecydowało to, że w handlu detalicznym krajów imperialistycznych powstawały nowe formy wielozakładowe (domy towarowe, supermarkety, rynki konsumentów, zakłady wysyłkowe, centrale handlowe) i w ten sposób także ta gałąź stawała się coraz ciekawsza dla wielkiego kapitału. Istotne przy tym było to, że rządy kilku państw przez ustawy i zarządzenia utrudniły stworzenie nowych rozległych zakładów detalicznych, dlatego też coraz większa liczba koncernów zwróciła się ku eksportowi kapitału. Należy przy tym podkreślić, że eksport kapitału tych korporacji handlowych skierowany jest przede wszystkim do rozwiniętych krajów kapitalistycznych, chociaż w ostatnich latach można zauważyć tendencję do tworzenia handlu detalicznego jako lokaty kapitału w krajach rozwijających się (szczególnie w tzw. krajach progu). O ile wcześniej amerykańskie korporacje handlowe utrzymywały w krajach środkowo- i południowoamerykańskich spółki handlu detalicznego, to obecnie pojawiły się także korporacje handlowe z Francji, Holandii, RFN i Japonii w krajach południowoamerykańskich, afrykańskich i arabskich[12]. Przy eksporcie kapitału korporacji handlowych do innych krajów imperialistycznych zakładanie nowych przedsiębiorstw nie następuje poprzez wykup udziału w już istniejących spółkach, co wiąże się istotnie z przeniesieniem handlu wewnętrznego do uprzemysłowionych krajów kapitalistycznych. Jeżeli po II wojnie światowej dominował przede wszystkim eksport kapitału handlowych korporacji amerykańskich do Europy Zachodniej, to obraz ten zmienił się w ostatnich 25 latach. Wprawdzie korporacje handlowe USA utrzymują jeszcze znaczne pozycje w handlu wewnętrznym zachodnioeuropejskich krajów np. Woolworth, Penney lub Safeway, ale obok nich działają także firmy kanadyjskie (np. Weston) i japońskie (np. Mitsubishi i Itoh). Szczególnie istotne znaczenie posiadają powiązania kapitałowe między wielkimi korporacjami handlowymi Europy Zachodniej zorientowanymi na handel wewnętrzny i wykupywanie przedsiębiorstw lub udziałów zachodnioeuropejskich koncernów handlowych w amerykańskim handlu detalicznym. Wskutek tego wzrasta udział korporacji działających w

---

[12] Por. Frankfurter Allgemeine. Frankfurt a.M. 19.4.1982.

handlu wewnętrznym w ogólnej liczbie międzynarodowych korporacji handlowych. W tym miejscu należy podkreślić, iż japońskie, główne domy handlowe rozrosły się w tym czasie do największych eksporterów kapitałowych kraju. Zarówno pod względem zakresu, jak i liczby zagranicznych inwestycji przewyższają one znacznie koncerny przemysłowe[13]. W 1983 roku 9 Soho sosha utrzymywało 1023 zakłady i placówki zatrudniające za granicą 24 000 ludzi[14].

Generalnie stopień ekspansji zagranicznej ponadnarodowych korporacji handlowych jest bardzo różny. Podczas gdy korporacje handlowe nastawione głównie na handel zagraniczny, działające przeważnie na płaszczyźnie międzynarodowej, operują udziałami zagranicznymi w obrocie od 50-100%, to korporacje handlu wewnętrznego działające w skali międzynarodowej osiągają z reguły udziały zagraniczne od 5 do ponad 50%. Udziały zagraniczne w obrocie japońskich głównych domów handlowych kształtują się przykładowo między 50 a 70%.

3. Strategia zysku i praktyki wyzysku międzynarodowych korporacji handlowych

Naczelnym celem działalności międzynarodowych korporacji handlowych jest długoterminowe i trwałe zabezpieczenie maksymalnych zysków. Dążeniu temu podporządkowane są wszystkie strategie i praktyki w kraju i za granicą. Dla osiągnięcia tego celu korporacje handlowe muszą wobec swych konkurentów posiadać i utrzymywać pozycje dominujące, stale poszerzać swoje wpływy, różnicować swoje interesy i unowocześniać swoje zakłady. Oznacza to stałą walkę o wyparcie konkurentów z handlu albo z innych sfer lokowania kapitału, wzmożony nacisk na dostawców i nabywców towarów uzyskanych od koncernów handlowych oraz rosnący wyzysk zatrudnionych robotników i pracowników. Chociaż strategie zysku korporacji handlowych, przede wszystkim wskutek ich zróżnicowanych obszarów głównych interesów i dominujących pozycji, wykazują pewne różnice, to można jednak zauważyć kilka ogólnych tendencji.

Zdecydowana większość światowych korporacji handlowych pracuje według centralnie sterowanej międzynarodowej strategii marketingowej. Spółki filialne w kraju i za granicą pozostają przy tym w wysokim stopniu samodzielne. Ta ogólna strategia obejmuje strategie cząstkowe,

---

[13] Por. Dokumentationen zur Aussenwirtschaft. Berlin 1985, nr 23, s. 26.

[14] Por. A. O d i n z o v: Die universellen Handelsgesellschaften Japans. "Aussenhandel UdSSR" Moskau 1987 nr 2, s. 36.

jak np. politykę cenową, asortymentową, lokalizacyjną, ekspansji, informacyjną, logistykę i politykę wobec zatrudnionych. Szczególny wpływ na strategię marketingu międzynarodowych korporacji handlowych ma obecnie nasilony kryzysowy rozwój światowej gospodarki kapitalistycznej, znaczne zaostrzenie walki konkurencyjnej w skali narodowej i międzynarodowej, jak również rozwój rewolucji naukowo-technicznej. Szczególne znaczenie ma tutaj powstanie nowoczesnych technik i technologii sterowania, informacji i komunikacji. W celu przeprowadzenia i wzmocnienia swoich dominujących pozycji w zakupie i sprzedaży towarów międzynarodowe korporacje handlowe posługują się dziś często koncepcją marketingu wertykalnego. Ta kapitalistyczna strategia opanowania rynku sięga od badania rynku poprzez politykę wyrobu, kształtowania cen, reklamy aż do opanowania strumieni towarowych. Wielokrotnie wykorzystują one w sposób rygorystyczny politykę dyktatu cen krajowych i zagranicznych producentów. Wzmacnia się nacisk na siłę roboczą zarówno w mniejszych przedsiębiorstwach produkcyjnych, jak również w innych przedsiębiorstwach handlowych. Dzieje się tak, ponieważ niskie ceny zakupu dają korporacjom handlowym korzyści ze sprzedaży w walce konkurencyjnej z innymi przedsiębiorstwami handlowymi. Te ostatnie próbują kompensować swoje straty poprzez wzmożony wyzysk swoich pracowników lub też bankrutują, co prowadzi do bezrobocia.

Charakterystycznym zjawiskiem jest obecnie to, że niektóre korporacje handlowe dążą do rozszerzenia swojego asortymentu, podczas gdy inne utrzymują wyspecjalizowaną produkcję lub zmierzają do niej. Ostatni przypadek jest często związany z przekształceniem struktury podaży na przynoszącą większe zyski, z racjonalizacją istniejącej sieci handlowej i z rygorystycznym wykorzystaniem własnej siły rynkowej wobec dostawców i innych przedsiębiorstw handlowych, szczególnie wobec małych i średnich. W znacznym zakresie międzynarodowe korporacje handlowe wchodzą ze sobą w stosunki korporacji tak w kraju macierzystym, jak i koncernami innych krajów. Np. czołowe francuskie korporacje artykułów konsumpcyjnych współpracują ze sobą w dwóch centralach handlowych, które w ten sposób reprezentują siłę nabywczą równą prawie jednej czwartej całego francuskiego obrotu w handlu detalicznym[15]. Poza tym ważną funkcję przy zabezpieczeniu rentownych zakupów za granicą pełnią międzynarodowe zjednoczenia domów towarowych i ekspedycji, których współpraca polega na prowadzeniu działalności inwestycyjnej, badaniu rynku itp. Współcześnie zyskują także na znaczeniu porozumienia o wyłącznej sprzedaży towarów rynkowych danej korporacji międzynarodowej przez daną firmę lub umowy o transferze **know how** i wzajemnej wymianie informacji.

---

[15] Por. Die Welt. Berlin (West), 28.3.1984.

Międzynarodowe korporacje handlowe prowadzą w coraz większym zakresie wymianę w krajach trzecich (Third-Country-Trade lub Offshore-Trade) i to nie tylko w odniesieniu do takich produktów jak cukier, kukurydza, soja, olej palmowy, kawa, herbata, lecz także w odniesieniu do chemikaliów nawozów sztucznych, tekstyliów, maszyn itp. W tej formie handlu chodzi o eksport towarów przyjętych za pośrednictwem spółek zagranicznych z "kraju goszczącego" do krajów trzecich lub o import towarów z krajów trzecich do "kraju goszczącego". Zapewnia on w istocie dominujące pozycje ponadnarodowych korporacji w międzynarodowych stosunkach gospodarczych i wzmacnia ich kompetencje w handlu surowcowym. Należy podkreślić, że międzynarodowe korporacje w znacznej części opanowały transakcje handlu zagranicznego między krajami rozwijającymi się. Tak np. udział handlu z krajami trzecimi w globalnych obrotach największych japońskich domów towarowych wzrósł z 4,8% w latach 1970-78 do 16,1% w latach 1984-84[16].

Obecnie japońskie korporacje handlowe opanowały w ponad 11% handel między krajami Azji Południowo-Wschodniej, w 10% eksport tych krajów do USA, w 18% eksport USA do tych krajów, jak również ponad 16% eksportu krajów blisko- i środkowowschodnich do USA[17]. Wskutek tego, niektóre kraje rozwijające się nadal nie występują na rynku światowym jako samodzielne podmioty i dlatego w znacznym stopniu tracą one dochody eksportowe. Monopolistyczna pozycja międzynarodowych korporacji, w tym handlowych, na wielu rynkach towarowych pozwala na znaczne podwyżki cen na towary przez nie sprzedawane w stosunku do cen światowych i na obniżkę cen towarów, które skupiają one w krajach Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej. Te wahania cenowe mogą w niektórych przypadkach osiągać wartość od 10 do 100%, co oczywiście powoduje znaczne straty dewizowe dla krajów rozwijających się[18]. Aby przeforsować dyktat cenowy, sięgają one po takie metody jak - gromadzenie towarów i zmniejszenie podaży. Często korporacje handlowe nastawione głównie na handel zagraniczny uczestniczą w tzw. transakcjach zamiennych lub wzajemnych. Czysty handel zamienny (barterowy), w którym następuje zamiana równowartościowych dostaw towarowych między dwoma partnerami bez płacenia gotówką, jest rzadko

---

[16] Por. Dokumentationen zur Aussenwirtschaft. Berlin 1985 nr 23 s. 26.

[17] Por. A. O d i n z o v: Die universellen Handelsgesellschaften..., op. cit. s. 35.

[18] W. A n d r i a n o w: Der Neokolonislimus in der Aussenwirtschaftsstrategie des Imperialismus gegen die Entwicklungelander "Aussenhandel UdSSR" Moskau 1985 nr 8, s. 47.

praktykowany. Natomiast od połowy lat siedemdziesiątych gwałtownie zwiększają się w handlu kapitalistycznym transakcje kompensacyjne, które bazują na stosunkach towarowo-pieniężnych. Szacunkowo ich zakres wzrósł w latach 1976-1984 prawie dwudziestokrotnie: z 22 mld dol. USA, a więc z około 2% światowego eksportu w roku 1976 do około 400 mld dol. USA lub 20% handlu światowego na początku lat osiemdziesiątych[19].

Handel kompensacyjny przedstawia dzisiaj rentowną formę handlu wykorzystywaną przez wiele korporacji głównie jako uzupełnienie tradycyjnych transakcji - szczególnie w handlu z krajami rozwijającymi się. Już istniejące międzynarodowe korporacje handlowe zakładają niekiedy wspólne spółki wyspecjalizowane wyłącznie w międzynarodowym handlu kompensacyjnym. W ten sposób powstało w 1984 roku MG Service Co., New York, czołowe wówczas w świecie kapitalistycznym przedsiębiorstwo handlu kompensacyjnego. Później powstają dalsze ponadnarodowe korporacje handlowe tego typu: Spółka Metalowa (RFN) i Louis Dreyfus (Francja)[20].

Wraz ze wzmożonym przenikaniem korporacji handlowych do przemysłu, rolnictwa, górnictwa, transportu, tj. wraz z ich rozwojem w kierunku koncernów o rozgałęzionej strukturze, wzrastająca część ich stosunków kupna i sprzedaży dokonuje się wewnątrz korporacji. Odnosi się to nie tylko do zakupu towarów, lecz także w takim stopniu, w jakim korporacje handlowe eksportują towary do swych zagranicznych spółek filialnych w handlu detalicznym - do zbytu towarów. W ten sposób powiększa się zakres handlu wewnątrz korporacji na płaszczyźnie międzynarodowej. W chwili obecnej znaczna część światowego handlu kapitalistycznego nie jest już rezultatem komercyjnej działalności samodzielnych, konkurujących na arenie międzynarodowej przedsiębiorstw, lecz jest ona składową procesu produkcji i cyrkulacji, kierowanego, organizowanego w skali międzynarodowej przez centrale korporacji. Według danych z 1981 roku prawie połowa światowego handlu kapitalistycznego dokonuje się wewnątrz korporacji, czyli między spółkami tej samej korporacji[21]. Także znaczna część handlu krajów rozwijających się z krajami imperialistycznymi odbywa się poprzez strumienie towarowe przepływające wewnątrz korporacji. Ma to m.in. dlatego tak wielkie znaczenie, ponieważ poprzez tzw. ceny transferowe przy transakcjach wewnątrz korporacji można tak manipulować zyskami poszczególnych spółek, aby unikać opodatkowania oraz omijać niekorzystne przepisy w dysponowaniu zyskami zwłaszcza w krajach rozwijających się.

---

[19] Por. Dokumentation zur Aussenwirtschaft. Berlin 1987 nr 28, s. 28.

[20] Por. Wirtschaftswoche. Düsseldorf 1984 nr 51, s. 68 i dalsze.

[21] Por. Trade and Development Report 1981. New York UNCTAD 1981, s. 64.

Transfer zysków z krajów rozwijających się do krajów korporacji handlowych dokonuje się przeważnie poprzez ceny transferowe[22]. Dążąc w skali zarówno narodowej, jak i międzynarodowej do wykorzystania zdobyczy rewolucji naukowo-technicznej w celu podniesienia zysków i wskutek zaostrzonej konkurencji, korporacje handlowe przechodzą do szeroko zakrojonej racjonalizacji w swoich spółkach i zakładach, która powiększa internacjonalizację wyzysku. Sytuacja robotników i pracowników pogarsza się przez to wyraźnie i komplikuje. Jako przykład niech posłuży fakt, że RFN-owskie korporacje domów towarowych Karstadt, Kaufhof i Horten w latach 1980-1985 zmniejszyły liczbę swoich zatrudnionych w prawie jedną trzecią[23]. Czynne przede wszystkim w handlu wewnętrznym międzynarodowe korporacje handlowe zamykają rygorystycznie mało lub nierentowne filie lub placówki i w ten sposób likwidują tysiące miejsc pracy - np. amerykański gigant handlowy Sears, Roebuck wycofał się z Brazylii, Wenezueli, Hiszpanii i Ameryki Środkowej, ponieważ na tych terenach musiał ponieść większe straty[24].

Jednocześnie korporacje forsują w handlu detalicznym rozszerzanie nowoczesnych form eksploatacji (przede wszystkim poprzez tworzenie wielkich magazynów towarowych zaspokajających uniwersalne lub wyspecjalizowane potrzeby). Formy te wymagają w porównaniu z tradycjnymi formami eksploatacji mniej miejsc pracy i zapewniają podniesienie wydajności i intensywności pracy zatrudnionych robotników i pracowników. Międzynarodowe korporacje handlowe przyspieszają przez to proces rujnowania mniejszych przedsiębiorstw handlowych i zagrażają coraz bardziej miejscom pracy handlowych robotników najemnych w danych krajach. Poprzez racjonalizację procesów handlowych, poprzez nowoczesne formy eksploatacji i walkę konkurencyjną korporacje handlowe osiągają coraz większe udziały rynkowe.

Coraz większe znaczenie dla rosnącej niepewności o egzystencję handlowych robotników najemnych i dla rosnącego zróżnicowania stosunków pracy i dochodów odgrywa racjonalizacja w administracji międzynarodowych korporacji dokonująca się w trakcie wprowadzania nowych technik informacyjnych i komunikacyjnych, jak również ogólnego ruchu towarów poprzez zastosowanie nowych technologii. W związku z tym korporacje handlowe zwracają szczególną uwagę na wykorzystanie tzw. logistyki. W istocie chodzi tutaj o kompleksową strategię organizacji ruchu

---

[22] Por. United Nations: Transnational Corporations and International Trade: Selected Issues. New York 1985, s. 34.

[23] Por. Wirtschaftswoche. Düsseldorf 1986 nr 11, s. 44.

[24] Por. Textil-Wirtschaft. Frankfurt a. M. 1985 nr 387, s. 165.

materiałowego towarów, który odpowiada wymaganiom rynku. Jego celem jest poprawa wykorzystania kapitału przez zwiększenie szybkości przeładunku i obniżenie kosztów transportu i składowania. W warunkach wzrostu gospodarczego w większości rozwiniętych krajów kapitalistycznych monopole kapitalistyczne odczuwają wyraźnie, że "zysk" nie zależy tak bardzo od obrotu, lecz raczej od kosztów i przenoszenia kapitału[25]. Takie procesy, jak składowanie towarów, pakowanie, spedycja, transport, rozliczanie transakcji, kształtowanie sieci sprzedaży są dziś w zasadzie tak samo integralną częścią zarządzania, jak produkcja i bezpośrednia sprzedaż. Większość międzynarodowych korporacji dysponuje rozbudowanym wewnątrz- i międzyzakładowym systemem logistycznym, który obejmuje wszystkie procesy, które są dokonywane między i wewnątrz poszczególnych centr produkcji, składowania i przeładunku[26]. Z tym związana jest obecnie budowa i rozbudowa komputerowych systemów informacyjno-komunikacyjnych w celu kontroli i sterowania ruchem towarów z zatrudnieniem personelu włącznie. Nazywa się je systemami gospodarki towarowej. Obejmują one wszystkie działania konieczne do planowania, sterowania i kontroli strumienia towarów od zakupu i transportu, poprzez magazyn aż do zbytu. Za pomocą takich systemów logistycznych dane koncerny dążą do bardziej racjonalnego - z marketingowego punktu widzenia - kształtowania ruchu towarów po najniższych kosztach ogólnych[27].

Według sprawozdania UNCTAD rozszerzona i dobrze urządzona sieć informacyjna wielkich ponadnarodowych spółek handlowych stanowi obecnie decydujący czynnik osiągania i zabezpieczania ich dominujących pozycji rynkowych[28]. Dotyczy to coraz częściej japońskich korporacji handlowych, które zbudowały unikalny system informacji zapewniający im całodobową informację o sytuacji rynkowej, konkurentach itd. na całym świecie. W firmach Mitsubishi i Mitsui koszty systemu informacji stanowią 10% ogólnych kosztów obrotowych[29].

---

[25] Zeitschrift für Betriebswirtschaft. Wiesbaden 1983 nr 8.

[26] Por. B e h r e n d t: W: Die Logistik multinationaler Unternehmen, Frankfurt a. M., Verlag Peter Lang GmbH 1979, s. 71.

[27] Por. RKW-Handbuch Logistik. Berlin (West) Erich Schmidt Verlag 1981.

[28] Por. UNCTAD: Marketing and distribution arrangements... op. cit., s. 9.

[29] Por. H. L a u m e r: Sogo shosha: Japans multinationale Handelsunternehmen - weltweit ohne Pendant, "Ifo-Studien" Berlin (West)

Zastosowanie, wspomaganych komputerem, systemów gospodarki towarowej powoduje zarazem znaczne oszczędności w nakładzie pracy żywej i podnosi intensywność pracy zatrudnionych w procesach kupna i sprzedaży.

Badania przeprowadzone w RFN wykazują np., że zastosowanie tych systemów początkowo prowadzi w mniejszym stopniu do przyspieszonej likwidacji miejsc pracy niż do oszczędności godzin pracy, wskutek czego wzrasta zatrudnienie w niepełnym wymiarze[30]. Udział zatrudnionych pracujących na niepełnych etatach w ogólnej liczbie zatrudnionych w międzynarodowych korporacjach handlowych jest wielokrotnie wyższy niż w innych przedsiębiorstwach. Udziały wynoszące ponad 50% nie są rzadkością i przyczyniają się w znacznej mierze do zmniejszenia kosztów osobowych, a więc do spadku tego obszaru kosztów, którego redukcja stanowi w korporacjach handlowych zasadniczy punkt strategii przedsiębiorstw. Pracownicy najemni międzynarodowych korporacji handlowych narażeni są na wymyślne metody wyzysku i na stosowanie najbardziej wymyślnych systemów nacisku.

Ponadnarodowe firmy handlowe uwzględniają w procesie budowy i stosowania strategii zysku i praktyk wyzysku także różnice w poziomie płac, podatków lub zróżnicowanie siły bojowej robotników najemnych w poszczególnych krajach. Przede wszystkim płace świadczone przez nich w krajach rozwijających się są dużo niższe niż w rozwiniętych krajach kapitalistycznych. Są to niewątpliwie istotne powody, dla których w wielu korporacjach handlowych zyski zagraniczne rosną szybciej niż zyski krajowe. Nie ulega żadnej wątpliwości, że międzynarodowe korporacje handlowe w znacznej mierze uczestniczą w ekonomicznym ucisku i neokolonialnym okradaniu krajów rozwijających się, iż rozciągają swój aparat władzy i panowania na całą gospodarkę świata kapitalistycznego.

Badania dotyczące kontroli i regulacji międzynarodowych korporacji w tym także korporacji handlowych, są nadal pilnym zadaniem.

Jednocześnie zwiększyło się znaczenie międzynarodowych korporacji wskutek ich rosnącej roli w międzynarodowej wymianie towarowej i technologicznej. "Znaczna część stosunków gospodarczych między uprzemysłowionymi krajami kapitalistycznymi a państwami socjalistycznymi dokonuje się poprzez międzynarodowe korporacje"[31].
Uwzględniając zróżnicowanie strategii międzynarodowych monopoli, rozbudowa stosunków z ponadnarodowymi korporacjami przemysłowymi, handlowymi

---

- München 1981 nr 2-3, s. 157.

[30] Por. "Ifo-Schnelldienst". München 1986 nr 3, s. 18.

[31] H. H e i n i n g e r, Die transnationalen Monopole in der kapitalistischen Weltwirschaft von heute, "Einheit" Berlin 1987 nr 9, s. 840.

i bankowymi może istotnie przyczynić się "do ponownego ugruntowania od strony materialnej procesu odprężenia i rozbrojenia, do stabilizacji zainteresowania szerokich kół kapitału monopolistycznego pokojowymi stosunkami z państwami socjalistycznymi, a tym samym stworzenia przeciwwagi dla strategii najbardziej agresywnych kół kapitału monopolistycznego. Doprowadzenie do międzynarodowego ekonomicznego bezpieczeństwa nie będzie mogło się dokonać bez udziału miarodajnych kół handlowych uprzemysłowionych krajów kapitalistycznych"[32].

Reiner Pampel

CHARACTER AND STRATEGIES OF INTERNATIONAL TRADE CORPORATIONS

Summary

The article indicates an increasing significance of international corporations, both in the field of production and commodity turnover. At the same time the article rightly emphasizes difficulties which are caused by their existence and dynamics of development for the realization of certain goals of economic policy in a given capitalist state. Concentrating exclusively upon trade corporations, the author categorized them in three groups which differ as to the origin of capital and subject of economic activity: corporations controlled by international industrial and banking capital, home firms in foreign trade, and supra-national enterprises in home trade of consumer goods.

At the same time the article indicates a common international phenomenon, namely, the fact that trade firms to a considerable extent go beyond their traditional fields of activity. They search for a profitable capital investment in industrial and agricultural production, in transport, insurance, tourism, as well as in traditional and modern types of services (e.g. advisory services in finance, production and technology).

The article discusses currently applied strategies in the field of profits, such as: marketing strategy, vertical marketing, co-operation and compensation strategies. It also indicates practices of exploitation of hierd wage-earners.

---

[32] Tamże.

BIBLIOTEKA AE Poznań