Henryk WOJCIECHOWSKI

PRZEDSIĘBIORSTWA TRANSNARODOWE W PROCESACH GLOBALIZACYJNYCH

Stworzony jeszcze w XIX w. układ sił w świecie do czasów współczesnych nie uległ wprawdzie zasadniczym zmianom, jednak przemiany polityczno-społeczne, jakie miały miejsce od pierwszej połowy XX w., spowodowały wystąpienie nowych zjawisk, których rozwój trwa. W coraz większym stopniu zjawiska te zaczynają oddziaływać na kształt gospodarki światowej. Urzeczywistniają się procesy integracyjne i rozwija globalizacja stosunków produkcyjnych oraz kapitałowych, dynamizuje się wymiana międzynarodowa. Kompleks tych nowych zjawisk znajduje odzwierciedlenie w tworzeniu nowego układu międzynarodowych stosunków – zarówno polityczno-społecznych, jak i ekonomicznych.

Występującym przemianom przewodzą przedsiębiorstwa transnarodowe[1], które współcześnie stały się jednym z głównych czynników decydujących o kierunkach przekształceń gospodarki światowej. O tempie ich rozwoju świadczy m.in. wzrost ich inwestycji za granicą. Główną formą umacniania się przedsiębiorstw transnarodowych są współcześnie zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Ich globalna wielkość w poszczególnych latach ostatniego czterdziestolecia kształtowała się następująco: w 1960 r. łączna suma lokat szacowana była na 66 mld USD, w 1980 r. lokaty zagraniczne osiągnęły 517 mld USD, w 1985 r. – 685 mld USD, a w 1995 r. – 2730 mld USD.

1. Miejsce przedsiębiorstw transnarodowych w gospodarce światowej

Zrodzony w XVIII w. w wyniku wielkiej rewolucji przemysłowej proces koncentracji produkcji od połowy XIX w. pociągał za sobą tworzenie się wielkich przed-

[1] W literaturze ekonomicznej przedsiębiorstwa transnarodowe definiowane są różnie. Z wielu definicji najbardziej ogólna określa je jako przedsiębiorstwa, które mając swoją główną siedzibę w określonym kraju, posiadają co najmniej jedną filię za granicą.

siębiorstw przemysłowych. Od początku za ich rozwojem przemawiała w przede wszystkim efektywność działania w postaci korzyści osiąganych ze skali produkcji oraz z możliwości przeznaczania dużych środków na doskonalenie metod i technik produkcji, rozwój technologii itd.

Początkowo zakres zainteresowań rozwijających się szybko przedsiębiorstw produkcyjnych ograniczał się do podnoszenia pozycji w obrębie branży, z której się wywodziły. Dopiero w miarę coraz większego umacniania pozycji rynkowej rozszerzały one zakres swego oddziaływania. Przy występowaniu większej liczby producentów zaczęły narastać między nimi konflikty i walka o miejsce na rynku. Już od początku zatargi te były zwalczane przez rządy krajów przeciwstawiających się wyniszczającej konkurencji.

Druga połowa XIX w. była okresem liberalizowania działań gospodarczych. Wywodzi się ono z Anglii, w której procesy industrializacyjne zostały zapoczątkowane i najwcześniej się rozwinęły. Przeciwstawiając się też walkom konkurencyjnym, rząd angielski rychło wskazał ich stronom, że poza krajem istnieją przecież wielkie obszary niezagospodarowanej ekonomicznie Europy, a przede wszystkim innych kontynentów, na które skierowana może być ekspansja tych coraz bardziej „duszących się" w Anglii przedsiębiorstw[2], tym bardziej że dla nich głównie stają do dyspozycji skolonizowane obszary Imperium Brytyjskiego. W tym też okresie wydawało się, że nic nie jest w stanie powstrzymać umacniającej się na rynkach światowych potęgi angielskiego przemysłu i reprezentujących go angielskich przedsiębiorstw. Zawładnęły one szybko nie tylko najbardziej chłonnymi rynkami zbytu, ale i najbardziej korzystnymi i wydajnymi rynkami zaopatrzenia. Sprzyjała im w tych podbojach upowszechniona doktryna liberalizmu. W walce konkurencyjnej upadały przedsiębiorstwa gorzej wyposażone kapitałowo i technicznie, o niższej opłacalności produkcji. Koncentracja mocy przyczyniała się do zwiększania masowości produkcji, obniżania jej kosztów, wydajności i obrotów. Poszczególne działy przemysłu opanowane zostały przez coraz mniejszą liczbę przedsiębiorstw, dysponujących coraz większymi mocami produkcji, przejmujących faktyczną kontrolę nad poszczególnymi gałęziami wytwórczości.

W drugiej połowie XIX w. rozwinęła się konkurencja między mocarstwami gospodarczymi świata. Wszelkie nasilenie ekspansji na kraje nierozwinięte gospodarczo powodowało między nimi walkę i konkurowanie o miejsca na tych rynkach. Próby uzgadniania i podziału rynków, unikania sporów i zatargów, a także ustalania warunków współpracy zaczęto podejmować dopiero wówczas, gdy pod wpływem rozwijającego się współzawodnictwa następowało coraz większe samoograniczanie wymiany. Wówczas dopiero przystąpiono do zawierania porozumień

[2] Por. R.E. Baldwin, *Trade Policy in a Changing World Economy*, Chicago 1988, rozdz. 3 oraz I. Rutkowska, J. Rutkowski, *Problemy współczesnej gospodarki światowej*, Warszawa 1984, s. 126 i n.

i uzgadniania warunków współpracy. Liczba i różnorodność tych porozumień, mających przeciwdziałać chaosowi w wymianie międzynarodowej, była jednak niewielka. Zawierane były między prywatnymi koncernami, które często – po umocnieniu się na podbitym rynku – zrywały uzgodnione wcześniej umowy[3].

W warunkach toczących się walk konkurencyjnych pod koniec XIX w. pojawiło się zjawisko koncentracji produkcji drogą dobrowolnych umów, zawieranych między konkurującymi dotąd przedsiębiorstwami. Ustalano podział rynków zbytu, określano politykę cen. Prowadziło to do monopolizowania działań ekonomicznych, zastępujących dotychczasową wolną konkurencję i liberalizm.

Pierwsze porozumienia w formie dobrowolnej umowy zawierane były między przedsiębiorcami występującymi w obrębie określonej gałęzi produkcji. Ich cechą charakterystyczną była duża zmienność zarówno członków, jak i ich zachowań. Im więcej przedsiębiorstw branży wchodziło w porozumienie, tym jego trwałość była bardziej krucha. Często uzgodnienia już po 2 – 3 latach były zrywane, dobrowolne zobowiązania nie były respektowane. W konsekwencji prowadziło to do rozbicia i upadku zrzeszenia i wznowienia walki konkurencyjnej.

Najbardziej typową formą porozumień były kartele, w których zachowana była odrębność gospodarowania uczestniczących w nich przedsiębiorstw. Kartel zrzeszał z reguły przedsiębiorstwa tej samej branży. Porozumieniem obejmowano różny zakres zobowiązań, odnoszących się do ustalania wspólnej ceny, podziału rynków zbytu, a także wielkości produkcji poszczególnych przedsiębiorstw złączonych w kartelu.

Już w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku rządy poszczególnych krajów zaczęły wspierać i umacniać trwałość tych zrzeszeń. Miało to miejsce przede wszystkim na kontynencie europejskim – głównie w Niemczech, a z początkiem XX w. we Francji i Belgii. Odtąd proces powstawania monolitycznych zrzeszeń upowszechniał się, głównie w krajach już wówczas rozwiniętych przemysłowo. Poza Europą koncentracja produkcji najsilniej występowała w Stanach Zjednoczonych. Obok porozumień produkcyjnych powstały tam również pierwsze porozumienia o charakterze handlowym i usługowym. Część dotychczasowych karteli, przy podtrzymywaniu niezawisłości organizacyjnej, wiązała się w holdingi oraz związki kapitałowe.

W pierwszym dziesięcioleciu XX w. zaczęły powstawać pierwsze porozumienia ponadnarodowe, podejmujące starania o podporządkowanie swoim celom rynków innych krajów – z reguły mniej zaawansowanych gospodarczo. Było ich jednak niewiele. Narastały natomiast antagonizmy między mocarstwami, pociągające za sobą również ograniczenia międzynarodowych kontaktów produkcyjnych i handlowych. Wojna światowa 1914-1918 przekreśliła wszelkie podejmowane w tym zakresie przeciwdziałania.

---

[3] I. Rutkowska, J. Rutkowski, op.cit., s. 161 i n.

Również okres dwudziestolecia międzywojennego nie sprzyjał internacjonalizacji życia gospodarczego i umiędzynarodawianiu wielkich koncernów, trustów i karteli. Utrzymująca się nadal wrogość między krajami europejskimi, podsycana rozwijanymi doktrynami totalitarnymi, powodowała dalszy wzrost izolacjonizmu. W rezultacie światem wstrząsały kryzysy gospodarcze, rosło bezrobocie, radykalizowały się społeczeństwa, czemu nie był w stanie zapobiec coraz bardziej powszechnie wdrażany interwencjonizm i protekcjonizm państwowy. Jedynie Stany Zjednoczone, które z I wojny światowej wyszły nie tylko bez szkód i strat, ale jeszcze wzmocnione przemysłowo i kapitałowo, podjęły ekspansję na rynki innych kontynentów. W USA pojawiło się zjawisko wiązania banków z przemysłem i fuzji kapitałów bankowych z przemysłowymi. Przykładem mogą być zapoczątkowane w pierwszym dziesięcioleciu bieżącego wieku związki trustu bankowego Morgana z przemysłem stalowniczym czy trustu Rockefellera z przemysłem naftowym i wydobywczym. Ich ekspansja na inne kontynenty nastąpiła bezpośrednio po wojnie[4].

Diametralne zmiany nastąpiły w drugiej połowie XX w., kiedy w wyniku zwycięskiego zakończenia II wojny światowej podjęta została budowa nowego systemu zbiorowej współpracy międzynarodowej. W wyniku przemian polityczno-społecznych wywodzących się z negacji politycznych i społecznych stosunków z pierwszej połowy XX w., narastają nowe zjawiska w gospodarowaniu światowym. Chociaż układ sił nie uległ zasadniczym zmianom, jednak obecnie budowany jest na odmiennych, w przeszłości nieznanych, podstawach. Następują procesy integracyjne i dynamizacja wymiany międzynarodowej, a w ich wyniku globalizacja stosunków produkcyjnych i kapitałowych. Wspólnie odzwierciedlają się one w opracowywaniu nowych zasad międzynarodowej współpracy oraz prowadzą do tworzenia i rozwijania nowej w swych formach międzynarodowej polityki ekonomicznej.

2. Globalizacja procesów gospodarczych

Gospodarka światowa trwa w zasadzie w wypracowanym w XIX w. układzie sił. Dominuje w nim wąska grupa krajów wysoko rozwiniętych, w których orbity coraz bardziej włączają się grupy krajów średnio i mniej rozwiniętych. Zależności między tymi dwiema grupami już współcześnie są duże i nadal rosną. O kierunkach rozwoju ekonomicznego świata decydują obecnie trzy mocarstwa – Stany Zjednoczone AP, Unia Europejska i Japonia. Każde z nich, w miarę wzrostu swego potencjału, rozwinęło już politykę interweniowania w stosunki ekonomiczne re-

[4] Ibidem, s. 215 i n., jak również J. Wallerstein, *The Politics of the World Economy: the States, the Movements and the Civilizations*, Cambridge 1984, rozdz. IV.

gionów, które wokół nich się grupują, i przejmuje przywództwo w procesach integrowania tych regionów – strategicznie ważnych dla ich celów ekonomicznych i politycznych.

Inicjatywy integracyjne podejmowane są głównie przez mocarstwa gospodarcze, które też przejmują funkcję organizatora, a później lidera integrującego się regionu, zdolnego narzucić swoją wolę współuczestnikom porozumienia. W konsekwencji znacznie rozszerza się zakres międzynarodowych powiązań podejmowanych obecnie przez mocarstwa gospodarcze. Następuje również powoływanie coraz to innych instytucji o charakterze międzynarodowym, tworzonych dla realizacji i regulacji określonego ładu w gospodarowaniu globalnym. Wzrost ich liczby i różnorodność, przy równoległym wzroście znaczenia ich funkcji regulacyjnych, staje się też istotnym czynnikiem poszerzania i pogłębiania procesów globalizacji gospodarki światowej i zacieśniania powiązań między integrującymi się w poszczególnych regionach świata gospodarkami. Rozwijane i wspomagane przez mocarstwa gospodarcze procesy globalizacyjne są wspierane przez przedsiębiorstwa transnarodowe. Widzą one w tym nowe możliwości rozszerzania swych obszarów zainteresowań, ukierunkowania produkcyjnego, organizacyjnego lub kapitałowego.

Internacjonalizacja przedsiębiorstw w przeszłości wywoływana była różnymi przyczynami. Początkowo były to dążenia do przybliżania procesów produkcyjnych do źródeł zaopatrzenia – surowcowego, energetycznego czy zasobów siły roboczej. Później głównym powodem stało się przybliżenie produkcji do głównych rynków zbytu. Również i współcześnie stają przed nimi – korelujące z nowymi zjawiskami występującymi w ekonomice światowej, tj. z integracją i globalizacją – nowe wyzwania i zadania o znaczeniu strategicznym. Sprowadzają się one w zasadzie do dwóch następujących kierunków działań[5]:

- przodowania w realizacji rewolucji naukowo-technicznej,
- operacji kapitałowo-inwestycyjnych.

Rozwój współpracy ponadnarodowej występuje na tle postępującego w świecie specjalizowania się w kształtowaniu i rozwijaniu na skalę międzynarodową określonych działań ekonomicznych – w produkcji, usługach, operacjach finansowo-kredytowych itp. Te tendencje specjalizacyjne narastają w miarę pogłębiania się w świecie rewolucji naukowo-technicznej, której początki określa się na lata pięćdziesiąte, a apogeum, w którym przechodzi ona w rewolucję naukową, na lata siedemdziesiąte. Od swego początku rewolucja ta zmienia też układy i współzależności wypracowane w ciągu wieków w świecie.

Wszystkie kraje, w tym przede wszystkim mocarstwa gospodarcze, stawiają przed sobą coraz to nowe cele i zadania rozwojowe o znaczeniu strategicznym.

---

[5] A. Zaorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i gospodarce światowej*, Warszawa 1998, s. 109.

Pomocną w ich realizacji jest rozwijająca się rewolucja naukowo-techniczna, która wypracowuje coraz to nowe i bardziej sprawne instrumenty realizacji tych programów rozwojowych. Państwa same nie są jednak w stanie tworzyć tych instrumentów, brak im bowiem stosownego zaplecza technicznego, naukowego, kapitałowego. Rozporządza nim natomiast wielki przemysł, który chętnie podejmuje się realizacji stawianych programów. Dysponując nowoczesnym zapleczem produkcyjnym i technologiami, wielkie związki przemysłowe są w stanie sprostać wyzwaniom, jakie stawia współczesna nauka i wiedza. Z racji posiadanych mocy i zdolności produkcyjnych przedsiębiorstwa transnarodowe decydują obecnie o kierunkach przekształceń gospodarki światowej. W tendencjach do umiędzynarodawiania swych działań produkcyjnych kierują się różnymi motywami, z których najważniejsze to[6]:

- pobudzanie działań produkcyjnych i ich efektywności,
- stymulowanie przemian w technice i technologii produkcji,
- transfer technologii i narzędzi produkcji,
- wyrównywanie warunków działania produkcyjnego,
- stabilizacja pozycji rynkowej,
- maksymalizacja zysków.

Swoją uwagę przedsiębiorstwa transnarodowe koncentrują na podejmowaniu produkcji nowoczesnej, wymagającej nowych technologii i dużego zasilania inwestycyjno-kapitałowego. Dysponując nowoczesnymi technologiami, są w stanie konkurować na rynku międzynarodowym głównie w sferze jakości i nowoczesności produktów. Pozwala to im uzyskać przewagę konkurencyjną w stosunku do tych, którzy rozporządzają mniej sprawnym potencjałem produkcyjnym.

Drugim sektorem – obok produkcji – który powoduje wzrost znaczenia przedsiębiorstw ponadnarodowych w procesach globalizacyjnych, jest kapitał inwestycyjny. Operowanie kapitałem i decydowanie o tym, w jakie dziedziny gospodarowania ma być inwestowany, w przeszłości było jednym z podstawowych uprawnień państw, zastrzeżonym dla prowadzonej przez nie polityki gospodarczej. Już w okresie międzywojennym występowały lata i kraje, w których nagromadzone, a niewykorzystane kapitały zamrażały rozwój gospodarczy ich posiadaczy. Sytuacje takie odnotowano przede wszystkim w Stanach Zjednoczonych, które też podejmowały pierwsze próby eksportu kapitału inwestycyjnego do Ameryki Południowej, a także do Europy Zachodniej. Eksport kapitału na szerszą skalę spotykał się jednak z zastrzeżeniami przyjmujących państw, uzależniających swoją zgodę od spełnienia wielu warunków – również politycznych, przy zachowaniu prawa do kontroli i nadzoru tych operacji.

Sytuacja uległa diametralnej zmianie po II wojnie światowej, kiedy nowy impuls w rozwijaniu eksportu kapitałów dała budowa nowego ładu ekonomicznego

[6] Ibidem, s. 101 i n.

w świecie. O ile poprzednio próby wprowadzenia kapitału zagranicznego spotykały się z niechęcią, to w latach powojennych, przede wszystkim w krajach wyniszczonych gospodarką wojenną, przyjmowane były chętnie. Sprzyjały temu również warunki ich udzielania.

Stały wzrost międzynarodowych inwestycji kapitałowych wywodzących się z przedsiębiorstw transnarodowych stał się współcześnie powszechnym zjawiskiem w gospodarce światowej. W wyniku ekspansji kapitałów inwestycyjnych do różnych krajów dokonały się już i nadal występują istotne przeobrażenia w zakresie oraz formach międzynarodowej współpracy gospodarczej. Krajom je przyjmującym stwarzają szanse nie tylko włączania się w struktury międzynarodowego podziału pracy, lecz także możliwości skrócenia dystansu cywilizacyjnego – drogą ułatwionego dostępu do najnowszych technologii i metod gospodarowania.

Podwaliny pod internacjonalizację kapitałów inwestycyjnych dały powojenne układy o rozwijaniu współpracy, zapoczątkowane układami w Bretton Woods, w których w 1944 r. uczestniczyły 44 państwa alianckie. Podstawowym zadaniem konferencji w Bretton Woods była budowa systemu pomocy finansowej dla krajów członkowskich w odbudowie ze zniszczeń II wojny światowej. Do jej świadczenia powołany został Międzynarodowy Fundusz Monetarny (International Monetary Found – IMF) z siedzibą w Waszyngtonie, od początku traktowany jako organizacja wyspecjalizowana ONZ. Fundusz, utworzony ze składek wnoszonych przez wszystkie kraje członkowskie, których wielkość uzależniona była od wielkości ich dochodu narodowego, wielkości rezerw walutowych i rozmiarów handlu zagranicznego, przeznaczony został na świadczenie pomocy finansowej krajom członkowskim (obecnie fundusz ten zrzesza około 180 państw).

Dzięki umowom z Bretton Woods wypracowana została nowa filozofia wspierania finansowego krajów potrzebujących, oparta na stworzeniu ze składek krajów członkowskich funduszu finansowego, mającego wspomagać rozwój gospodarczy krajów znajdujących się w potrzebie. Kapitał inwestycyjny, wywodzący się głównie od mocarstw gospodarczych, kierowany był do krajów potrzebujących. Tworzyła się w ten sposób internacjonalizacja ruchów kapitałowych, poprzez którą siły produkcyjne i finansowo-bankowe mocarstw, drogą działań inwestycyjnych i kapitałowych, umacniały swoje pozycje w krajach i regionach ich szczególnego zainteresowania.

W ciągu drugiej połowy obecnego wieku działalności tego funduszu i związanego z nim banku w znaczącym zakresie wsparła międzynarodowy rozwój ekonomiczny, powodując m.in. pozytywne przemiany w ustosunkowaniu się społeczności międzynarodowych do operacji kapitałowych pochodzących z zewnątrz. W przeszłości każda zbyt duża samodzielność podmiotów gospodarczych, szczególnie tych, które wywodziły się z zewnątrz gospodarki krajowej, spotykała się z niechęcią, a nawet sprzeciwem władzy, która obawiała się, że przedsiębiorstwa te wymykać się będą spod jej kontroli. Koncerny i holdingi sprzeciwiały się z kolei nad-

miernej – ich zdaniem – opiece państwa. Stały często w opozycji do narzucanych regulacji i zarządzeń wydawanych z pominięciem ich interesów ekonomicznych. Z upływem lat wypracowane zostały inne formy przeciwstawiania się interwencjonizmowi państwa. Rozwinął się proces przenikania struktur gospodarczych do struktur politycznych i wiązania interesów własnych z interesem państwa. Początki tego przenikania znajdujemy już w tendencjach etatyzacyjnych lat międzywojennych – w powiązaniach syndykalistycznych Włoch, a także Niemiec, których przemysł zbrojeniowy i surowcowy związany był finansowo ze strukturami władzy i partiami politycznymi. Procesy te rozwinęły się jeszcze bardziej w latach II wojny światowej, w ramach tworzenia tzw. gospodarek wojennych i przetrwały do lat powojennych. Wychodząc też z okresu II wojny światowej, w czasie której internacjonalizacja procesów produkcyjnych – szczególnie w grupie krajów alianckich – rozwijała się szybko, w latach powojennych kontynuowano politykę ponadnarodowego tworzenia związków produkcyjno-kapitałowych.

Współcześnie ponadnarodowe siły produkcyjne i finansowo-bankowe, poprzez koncentrację i aktywizację swoich działań inwestycyjnych i kapitałowych, stają się silniejsze niż władztwo państwowe, które coraz to traci swoją dotąd niepodzielną władzę nad gospodarką narodową na rzecz międzynarodowych instytucji i związków integracyjnych, do których wchodzi. Tym samym następuje spadek znaczenia państwa w jego dotychczasowych funkcjach regulowania stabilizacji ekonomicznej kraju[7].

Sprzyjają temu niewątpliwie także zmiany roli państwa i form jego polityki interwencji w odniesieniu do procesów gospodarczych. Następuje wiązanie interesów gospodarczych z interesem państwa, w którym ma miejsce budowa współdziałania i podział ról między jednym partnerem a drugim. Państwo zachowuje swoje prawa do regulowania i określania strategicznych kierunków rozwojowych krajowego życia gospodarczego, przy pełnej jednak zgodności z interesem realizatorów jego planów – podmiotów gospodarczych, zdolnych do podjęcia się proponowanego wykonawstwa. Występuje swoista wspólnota interesów na linii: państwo – podmioty gospodarcze. Ta wspólność interesów rozszerza się, a obok polityki interwencji włącza się również protekcjonizm i etatyzm, i jest to w pełni zgodne z obopólnym interesem.

Biorąc pod uwagę kształtowanie się nowego układu stosunków między władzą państwa a przedsiębiorstwami transnarodowymi trzeba uznać, że dla krajów, które stały się obiektem zainteresowania tych przedsiębiorstw, tego rodzaju układy partnerskie i współdziałania mogą być pożądane i okazać się korzystne. Szczególnie w krajach o niższym i średnim rozwoju gospodarczym działalność przedsiębiorstw transnarodowych może powodować korzystne zmiany struktury gospodarczej, dynamizację procesów uprzemysłowienia i zwiększanie możliwości dostępu do nowych technologii.

[7] Ibidem, s. 79.

W rozważaniach niektórych ekonomistów zastrzeżenia wywołuje jednak fakt, że przedsiębiorstwa transnarodowe przyczyniają się do pogłębiania zróżnicowania ekonomicznego w świecie. Ich globalne strategie prowadzą bowiem z reguły do koncentrowania uwagi na działaniach na obszarze krajów przede wszystkim rozwiniętych i dobrze wyposażonych w nowoczesne czynniki produkcji. Stanowią wówczas ważny czynnik oddziałujący na dalszy wzrost gospodarczy krajów rozwiniętych kosztem krajów mniej rozwiniętych. W konsekwencji oznacza to długofalową tendencję do pogłębiania się dysproporcji w rozwoju ekonomicznym różnych grup krajów, czyli do polaryzacji gospodarki światowej i utrwalania podziału na kraje bogate i biedne.

3. Implikacje dla Polski

Załamanie się w Polsce w ciągu lat osiemdziesiątych socjalistycznego porządku gospodarczego wywołało jednocześnie rozkład dotychczasowych mechanizmów regulacji naszych stosunków współpracy gospodarczej z zagranicą. W warunkach, gdy odrzucona została baza polityczna, na której opierał się dotychczasowy mechanizm regulacji i jego instrumenty, utworzyła się próżnia, którą trzeba było wypełnić alternatywnymi rozwiązaniami.

Podjęta od 1 stycznia 1990 r. transformacja ustroju społeczno-politycznego i ekonomicznego zakładała minimalizację udziału państwa w gospodarowaniu. Miał zaniknąć etatystyczny system administrowania gospodarką narodową. Oznaczało to odstępowanie od ingerowania w kształtowanie również zewnętrznych stosunków współpracy i zaprzestanie reagowania przez władzę na występujące wydarzenia w ekonomice światowej. Zerwanie z etatyzmem i monopolem państwa w prowadzeniu działań produkcyjnych pociągnęło za sobą również ważne konsekwencje w układzie naszych stosunków na arenie międzynarodowej. W sumie transformacja okazała się wielkim wstrząsem, który spowodował nie tylko rozerwanie dotychczasowych struktur gospodarczych, ale również naszych międzynarodowych układów i stosunków współpracy.

W warunkach wchodzenia w sferę nowych i jakościowo odmiennych stosunków międzynarodowych najbardziej dokuczliwy stał się brak naszego przygotowania do szerokiej współpracy w skali globalnej[8]. Występujące w świecie zmiany w formach współpracy międzynarodowej, idące w kierunku zacieśniania związków integracyjnych i globalizacji procesów gospodarczych, zwiększały niekorzystną dla nas sytuację wyobcowania w zmieniającym się świecie. Rosnące podporząd-

[8] G. Kołodko, *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*, Warszawa 1999, s. 309.

kowanie gospodarki międzynarodowej mocarstwom gospodarczym szczególnie bowiem dotkliwie uderza w pozycję międzynarodową krajów słabszych. Same procesy integrowania powodują, że obszary wspólnego gospodarowania stają się coraz bardziej zamknięte i trudne do wniknięcia dla krajów stojących poza nimi. Wprawdzie Polska już w grudniu 1991 r. podpisała w Brukseli układ stowarzyszeniowy ze Wspólnotą Europejską, na wejście którego w życie trzeba jednak było jeszcze poczekać 2,5 roku – do 1 lutego 1994 r.

W układzie stowarzyszeniowym uzyskaliśmy gwarancje dostępu do rynku Wspólnoty na warunkach wzajemności, ale występujące różnice w poziomie gospodarowania, a także utrzymujące się niedomagania w naszym systemie powiązań instytucjonalnych nie mogły nam zapewnić pełnego dostępu do tego rynku. Realizacja koncesji, szczególnie na rzecz Polski, w wielu przypadkach rozłożona została na szereg lat. Zostaliśmy jednocześnie zobowiązani do wprowadzenia zasady narodowego traktowania partnerów, polegającej na niegorszym traktowaniu podmiotów zagranicznych niż podmiotów krajowych, wówczas gdy pragną podjąć działalność gospodarczą w Polsce.

Intensyfikowane procesy transformacji i ambitne działania na arenie międzynarodowej prowadzone w pierwszej połowie lat dziewięćdziesiątych wzbudziły zainteresowanie współpracą z Polską w innych regionach świata. Polska – przede wszystkim z uwagi na wielkość obszaru i liczbę ludności o stosunkowo dobrym poziomie wykształcenia i umiejętności technicznych, a także ze względu na niezłą strukturę i wyposażenie przemysłu – uznana została za godny zainteresowania rynek[9]. Nasze starania o włączenie do społeczności międzynarodowej na warunkach partnerstwa i równorzędności współdziałania podjęte zostały w trzech następujących, ściśle wiążących się ze sobą kierunkach[10]:

- przezwyciężania izolacjonizmu i aktywizacji naszej obecności w charakterze pełnoprawnego członka Unii Europejskiej, ale również podejmowanie innych inicjatyw integracyjnych – szczególnie na obszarze Europy Środkowej,
- rozszerzania naszych kontaktów gospodarczych, zarówno handlowych, jak i produkcyjnych, współpracy naukowo-technicznej i usługowej w szerokim ujęciu międzynarodowym,
- zachęcania poważnych partnerów, wywodzących się głównie z mocarstw gospodarczych, do podejmowania różnych form współpracy produkcyjnej i kapitałowej z polskim przemysłem, poddawanym od 1990 r. transformacji, restrukturyzacji i prywatyzacji.

Intensyfikowane są pertraktacje i uzgodnienia co do naszego członkostwa w Unii Europejskiej. Już dzisiaj wspólnota ta jest naszym najważniejszym partnerem na

[9] Ibidem, s. 320.

[10] P. Bożyk, *Którędy do Europy?* Warszawa 1993, s. 106.

arenie międzynarodowej. Przeszkód do pełnej integracji z UE jest jednak jeszcze wiele (rolnictwo, przemysł stalowy, górnictwo), ale krok po kroku są one przezwyciężane i zapewne w następnym dziesięcioleciu nasze członkostwo stanie się faktem.

Niezależnie jednak od naszych kontaktów z Unią prowadzimy politykę aktywnej współpracy ze wszystkimi krajami Europy Środkowowschodniej[11]:

- jesteśmy współtwórcą integracji CEFTA (Stowarzyszenie Wolnego Handlu Europy Środkowej), w ramach której tworzona jest strefa wolnego handlu,
- układy o liberalizacji i znoszeniu taryf celnych zawieramy również z innymi krajami regionu.

Dwie następne sfery naszego wchodzenia w układy międzynarodowej współpracy wiążą się jeszcze ściślej ze sobą.

Wchodzenie w sferę globalnych stosunków ekonomicznych następuje poprzez popieranie zainteresowań przedsiębiorstw transnarodowych działaniami inwestycyjno-kapitałowymi w naszym kraju.

Postępująca od lat pięćdziesiątych internacjonalizacja ruchów kapitałowych, aczkolwiek obserwowana w Polsce już wcześniej, była zjawiskiem dla nas nowym. Fakt, że powodowała znaczące przeobrażenia form współpracy międzynarodowej i struktur produkcyjnych w wielu krajach świata, pobudził starania o przyciągnięcie tych kapitałów również do nas. Od 1990 r. zintensyfikowano starania na rzecz pozyskiwania międzynarodowych kapitałów inwestycyjnych do naszego kraju[12]. Powiązanie tych działań z przeobrażeniami własnościowymi oraz poddawaniem przedsiębiorstw państwowych i całych gałęzi produkcji prywatyzacji i kapitalizacji zaczyna przyciągać do naszego kraju coraz to liczniejsze grupy inwestorów, obejmujących sferą swoich zainteresowań coraz to inne przedsiębiorstwa i gałęzie produkcji. W miarę też jak restrukturyzacji własnościowej poddawane są kolejne sektory gospodarowania i przedsiębiorstwa, rośnie z roku na rok suma wdrażanych w naszym kraju bezpośrednich inwestycji kapitałowych.

Przynosi to ważne skutki dla polskiej gospodarki:

- przysparza nowych technologii i metod produkcji polskiemu przemysłowi,
- unowocześnia i przysposabia do poziomu światowego naszą produkcję,
- podnosi konkurencyjność naszych produktów na rynkach międzynarodowych,
- ułatwia nasze wchodzenie w struktury gospodarki globalnej.

Według statystyk prowadzonych przez Państwową Agencję Inwestycji Zagranicznych (PAIZ) od początku procesów transformacji w 1990 r., zagraniczne inwe-

---

[11] Szeroką prezentację naszych zainteresowań współpracą w Europie Środkowowschodniej daje również P. Bożyk, op. cit., rozdz. V. 4.

[12] O wzroście zainteresowania przedsiębiorstw transnarodowych bezpośrednimi inwestycjami w Europie Środkowowschodniej świadczy m.in. fakt, że 70% ich inwestycji ulokowanych zostało w trzech krajach Grupy Wyszehradzkiej, z czego 50% właśnie w Polsce.

stycje bezpośrednie w naszym kraju na koniec tego dziesięciolecia osiągną ponad 30 mld USD. Na tę kwotę składają się kapitały już zainwestowane oraz tzw. obietnice inwestycyjne i reinwestycyjne już osiągniętych zysków. Kapitały te wywodzą się głównie z mocarstw gospodarczych, w 50% z Unii Europejskiej i w 30% bezpośrednio z przedsiębiorstw transnarodowych[13].

Dla Polski i innych krajów Europy Środkowowschodniej, dokonujących transformacji swoich potencjałów gospodarczych lub przekształceń strukturalnych, dekada lat dziewięćdziesiątych jest okresem trudnym. Źródłem ogółu tych trudności, na jakie natrafiamy w warunkach nawiązywania i intensyfikowania współpracy w skali globalnej, jest pogarszanie się międzynarodowych stosunków ekonomicznych.

Wynikające stąd dla nas zagrożenia uwidaczniają się przede wszystkim w następujących dziedzinach:

1. W coraz to innych częściach świata wybuchają „kryzysy", jak kryzys meksykański, kryzys dalekowschodni, kryzys japoński, kryzys rosyjski. Rosną szeregi zwolenników protegowania własnych działań gospodarczych i interwencji w imię własnych interesów – na rynkach międzynarodowych. Rośnie też na arenie międzynarodowej przewaga mocarstw gospodarczych.
2. W omawianej dekadzie w krajach rozwiniętych gospodarczo, wywierających wpływ na światowe procesy gospodarcze, pojawiają się głosy sprzeciwiające się nadmiernej liberalizacji stosunków gospodarczych z innymi krajami. Zwiększa się upolitycznienie tych stosunków, powstają na skalę międzynarodową lobbies polityczne, oddziałujące na międzynarodowe stosunki gospodarcze. Wiąże się z tym wzrost nastrojów protekcjonistycznych (również w skali poszczególnych integracji i regionów), które tym razem wywodzą się ze strony związków zawodowych. Rozpowszechnia się pogląd, że nadmierna globalizacja międzynarodowych stosunków gospodarczych prowadzi do narastania trudności w gospodarowaniu wewnątrzkrajowym. Ograniczeniu ulega bowiem produkcja, zanikają miejsca pracy głównie w tych sektorach, które na rynkach międzynarodowych muszą konkurować z krajami włączającymi się na warunkach partnerskich do handlu światowego. Ma to w konsekwencji powodować stagnację gospodarczą i pogarszanie się sytuacji materialnej zatrudnionych.
3. Musimy godzić się z istnieniem niekorzystnych i nierównych jeszcze dla nas warunków współpracy z Unią Europejską. Zakładane pełne włączenie nas do struktur europejskich w możliwie niedługim czasie 5 – 10 lat jest dla nas, w świetle kształtujących się w świecie zjawisk globalizacyjnych, bezwzględną

[13] Powyższe kwoty szacowane są w wielkim przybliżeniu, z wielką niewiadomą. Przedstawione wyżej dane cyfrowe wywodzą się tylko z oficjalnych deklaracji inwestorów.

konieczności. Tym samym, będąc w roli ubiegającego się, musimy wyrażać zgodę na wiele trudnych nieraz do przyjęcia warunków stawianych nam w pertraktacjach przystosowawczych. Szczególnie wiele kontrowersji narasta w wymianie produktami rolno-żywnościowymi. W warunkach wysoce protekcyjnej polityki rolnej Unii, przy zagwarantowaniu już w układzie stowarzyszeniowym z 1991 r. praw do w zasadzie beztaryfowego wwozu jej produktów do Polski, nasze rolnictwo, pozbawione tych przywilejów, postawione jest w sytuacji niemal bez wyjścia. Podobne warunki występują w polskim eksporcie do Unii stali, produktów hutnictwa, górnictwa i niektórych innych gałęzi przemysłu.

4. Rosną również trudności we współpracy z krajami regionu, w tym również w ramach CEFTA. Są one tym bardziej skomplikowane, że i w tych krajach występują wewnętrzne trudności w tych samych sektorach gospodarki. Trudno jest podejmować i zacieśniać współpracę i wymianę w obrębie Europy Środkowowschodniej w warunkach, gdy w poszczególnych krajach występują podobne trudności wzrostu i przystosowań.

5. Pogarsza się sytuacja gospodarcza w krajach na Wschodzie, w tym w Rosji. Zespół tych krajów w okresie 40 lat – do 1990 r. – współpracował z Polską i innymi krajami Europy Środkowej w ramach Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej, związku integrującym nasze gospodarki. Nawet po rozwiązaniu w 1991 r. RWPG nasza wymiana z tym obszarem stanowiła ponad 30% polskiego handlu zagranicznego. Rozpad ZSRR i powstanie na Wschodzie niepodległych państw częściowo zrzeszonych we Wspólnocie Niepodległych Państw, rozerwały większość dotychczasowych związków współpracy. W 1998 r. wybuchł tzw. kryzys rosyjski, który doprowadził do gwałtownego załamania naszych stosunków handlowo-produkcyjnych z tym obszarem. Dążenia do przynajmniej częściowej ich odbudowy zapoczątkowane w roku 1999 spotykają się z podobnymi dążeniami przede wszystkim ze strony Unii Europejskiej i przedsiębiorstw transnarodowych – partnerów bogatych i bardziej atrakcyjnych kapitałowo, dysponujących różnego rodzaju wsparciami, subwencjami i kredytami. Dewaluuje to naszą pozycję na tych terenach i wypiera nas z tego rynku. Pogarsza to również stan naszych stosunków z UE, wprowadza dodatkowe zakłócenia w pertraktacjach członkowskich. Odciąga również dotychczasowe zainteresowania przedsiębiorstw transnarodowych naszym rynkiem – bardziej na Wschód.

Narastającym problemom i trudnościom występującym w rozwijaniu naszej szeroko rozumianej współpracy z zagranicą poświęca się, szczególnie od drugiej połowy bieżącej dekady, coraz więcej uwagi. Bardziej krytycznie i z większą uwagą kontynuowane są nasze pertraktacje o włączenie do struktur integracyjnych Unii Europejskiej. Jednocześnie utrzymywane są nadal i pogłębiane różne formy nasze-

go zbliżenia z innymi krajami Europy Środkowej. Aktywizuje się nasze uczestnictwo w międzynarodowych organizacjach gospodarczych istniejących w ramach struktur ONZ, niezależnych i branżowych.

Postępująca prywatyzacja i restrukturyzacja naszej gospodarki stwarza sprzyjające warunki do coraz szerszego dostępu do naszego kraju zagranicznych inwestorów – tak międzynarodowych, jak i z przedsiębiorstw transnarodowych. Ułatwia to tym samym nasze wkraczanie w szeroko pojęte procesy globalizacyjne.

Podejmowane są coraz szersze dyskusje, w wyniku których opracowywane są raporty ukierunkowujące i wskazujące na potrzeby wprowadzenia określonych rozwiązań. Opracowane i przyjęte jako obowiązujące programy strategicznego rozwoju naszych stosunków współpracy i wymiany międzynarodowej podkreślają konieczność rozszerzenia odpowiedzialności państwa, które winno wzmóc swoje zaangażowanie we wspieranie, ale i ochronę naszego rynku[14].

*

W ostatnich latach podejmowane są w świecie rozważania i spekulacje na temat kształtowania się międzynarodowych stosunków gospodarczych w XXI w. Nowe nadzieje wiąże się z rozwijanymi aktualnie procesami integracji i globalizacji struktur ekonomicznych świata. Działania te będą coraz silniejsze, przy zaangażowaniu coraz to innych i nowych instrumentów ich wdrażania. W tych warunkach rodzi się sytuacja, w której procesy globalizacyjne będą silniejsze od partykularnych interesów państw i angażujących się również w te procesy przedsiębiorstw transnarodowych. I w tym leżą największe nadzieje świata.

Nowe zjawiska występujące we współczesnej ekonomice światowej w określonej formie oddziałują również na pozycję międzynarodową Polski. Muszą być one brane pod uwagę szczególnie w ostatnim dziesięcioleciu, w którym dokonują się strukturalne przeobrażenia naszej gospodarki.

Podejmując transformację swej gospodarki, Polska musi swoje przekształcenia dokonywać zgodnie z obowiązującymi współcześnie w świecie kanonami. Warunkiem powodzenia w podjętych wysiłkach jest czynny udział w kształtowaniu gospodarowania globalnego i coraz szersze zaangażowanie się w budowę nowych form współpracy – produkcyjnej, technologicznej, naukowo-technicznej i kapitałowej, z tymi, którzy w budowie tej współpracy przodują – również z przedsiębiorstwami transnarodowymi.

---

[14] Należy tu zwrócić szczególną uwagę na raporty i prace Komitetu Prognoz „Polska w XXI wieku" przy Prezydium PAN, w których w miarę przemian występujących w polityce i ekonomii światowej prezentowane są analizy sytuacji, podbudowujące kierunki naszej polityki ekonomicznej w świecie.

MULTINATIONAL ENTERPRISES IN GLOBALISATION PROCESSES

Summary

Social and political changes occurring in the second half of the 1990s have brought about the new phenomena in the world economy. They are manifested in globalisation and integration processes and in a more dynamic trade.

The author tries to define the position of multinational enterprises in the development of globalisation. He points out the changes in the strategy of multinational enterprises' activities oriented towards leadership in technological advancement and extended capital--investment operations. This is responsible for the polarisation in the structure of the world economy and reinforces division of the world into the rich and the poor countries.

In the final part the author considers the implications of changes in the policy and strategy of multinational enterprises for Poland. He postulates that Poland should be more involved in the global scientific-technical and production-technological co-operation in which the multinational enterprises still remain the leaders.

BIBLIOTEKA AE Poznań