

PRZEDSIĘBIORSTWO MIĘDZYNARODOWE I JEGO ROLA W GOSPODARCE ŚWIATA KAPITALISTYCZNEGO

I. ISTOTA I ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORSTW MIĘDZYNARODOWYCH

Wśród licznych przemian, jakie nastąpiły ostatnio w kapitalistycznym sposobie gospodarowania, najbardziej charakterystycznym zjawiskiem jest niespotykane uprzednio umiędzynarodowienie kapitału, a w ślad za tym umiędzynarodowienie procesu produkcji.

Dla ekspansywnej działalności finansistów, bankierów i przemysłowców granice państwowe i celne nie stanowią już dzisiaj poważniejszej przeszkody. Swoje zasoby kierują więc oni oczywiście tam, gdzie spodziewają się uzyskać największą rentowność i wysoką stopę wzrostu.

Doskonałego przykładu takiej postawy dostarczył niedawno Henry Ford, gdy w marcu 1971 r. przyjechał do Anglii i — oburzony przeciągającym się w jego zakładach w Warley strajkiem — zapowiedział, że w przypadku, gdy sytuacja nie ulegnie zasadniczej zmianie, przeniesie w ogóle produkcję swoich wozów do innych krajów, gdzie klasa robotnicza jest „rozsądniejsza”¹. Podobnymi groźbami posługiwał się zresztą wobec robotników swych zakładów, zatrudnionych w belgijskiej miejscowości Genk, gdy jesienią 1968 r. podjęli oni strajk rewindykacyjny.

Przykłady te świadczą, iż dopuszczanie zagranicznego inwestora na teren kraju może oznaczać niekiedy wyprzedaż narodowego majątku, a nader często także praktyczną utratę suwerenności, jeżeli nie politycznej, to w każdym razie gospodarczej. Jednak wbrew przypuszczeniom, arbitralne nierzadko postępowanie międzynarodowych firm najczęściej nie doprowadza do zaognionych stosunków z władzami kraju udzielającego gościny. Dzieje się tak dlatego, że firmy te przynoszą ze sobą najnowszą technikę, umiejętności technologiczne i tzw. *know-how* — doskonałą znajomość towarowych i usługowych rynków światowych oraz dostęp do tych rynków i wreszcie kapitały pozwalające tworzyć nowe miejsca pracy, rozbudowywać przemysł i infrastrukturę, ożywiać zacofane rejony. Kapitał ten bywa więc najczęściej zaproszony albo co najmniej udziela się zgodę na jego usadowienie w danym kraju, przy czym gospodarze mniej lub bardziej świadomie muszą przystać na to, że niezależność państwa dozna uszczerbku, ale równocześnie wzrośnie może tempo życia gospodarczego i dobrobyt. W ten sposób powstawały warunki i okoliczności sprzyjające rozwojowi firm wielonarodowych, co

¹ „The Economist” z 20 III 1971, ss. 76 - 79.

doprowadziło do obecnej sytuacji, w której szerokie rzesze konsumentów na całym świecie napotykać na duże trudności w ustaleniu narodowości produktu lub, ściślej mówiąc, licznych już dzisiaj przedsiębiorstw wytwórczych, działających na terenie wielu krajów.

Dla przykładu: identyczne (tj. tej samej firmy) długopisy, środki kosmetyczne, artykuły spożywcze, aparaty, samochody i inne produkty wytwarza się dzisiaj w różnych krajach. W Stanach Zjednoczonych opatrzone są napisem: *made in USA*, w Anglii — *made in England*, we Francji — *made in France*, we Włoszech — *made in Italy* itd. W tym stanie rzeczy zacierają się — przynajmniej w sferze produkcji i obrotu towarowego — granice narodowe poszczególnych państw, świat wkacza w erę „umiędzynarodowienia” procesu produkcji, powstają nowe, ogromne w swoim zasięgu terytorialnym, przedsiębiorstwa o charakterze międzynarodowym. Terminologia, którą posługują się ekonomiści dla określenia tych przedsiębiorstw-gigantów jest dość różnorodna. Jedni używają nazwy „firma wielonarodowa”, „multinarodowa”, „plurinarodowa”, inni — „korporacja” lub „towarzystwo międzynarodowe”, jeszcze inni preferują termin „przedsiębiorstwo światowe” lub „transnarodowe”². Już to bogate nazewnictwo świadczy w jakimś stopniu o dużym rozpowszechnianiu się przedsiębiorstw tego typu i o ich dynamicznym rozwoju. Występują one na wszystkich światowych rynkach towarowych, we wszystkich gałęziach produkcji i dziedzinach usług.

Ustalenie właściwego kryterium wyróżniającego przedsiębiorstwo międzynarodowe jest sprawą trudną. Przedsiębiorstwa takiego nie należy bowiem identyfikować z licznymi wielkimi firmami narodowymi, których produkty również rozprowadzane są po całym świecie.

Różni się ono zasadniczo również od tradycyjnych bezpośrednich inwestycji zagranicznych typu klasycznego, jak i od specyficznej odmiany tychże inwestycji znanej pod nazwą „międzynarodowej spółki holdingowej” (gdyby było inaczej, nie byłoby powodów tworzenia nowej nazwy). Różnica dotyczy przede wszystkim sposobu działania i kontroli, lokalizacji geograficznej i gałęzi, do których spółka należy.

Inwestycje bezpośrednie typu klasycznego oznaczają z reguły utworzenie spółki w innym kraju w wyraźnym celu eksploatacji zasobów danego regionu po to, by je eksportować do kraju macierzystego. Decyzje, dotyczące zakresu i rodzaju eksploatacji, stosowanych urządzeń i technologii, pozostają w ścisłym związku z potrzebami spółki macierzystej w metropolii.

Obecnie ten tradycyjny rodzaj inwestycji zagranicznej spotykamy w wypadku eksploatacji filii fabrycznych przez spółki amerykańskie w Ameryce Łacińskiej czy w Kanadzie, i to nie tylko w stosunku do

² Autor artykułu będzie posługiwał się tymi terminami wymiennie.

surowców i produktów rolnych, ale również w stosunku do papieru, produktów leśnych, czy też przemysłu przetwórczego. Przedsiębiorstwa te nie różnią się, gdy chodzi o ich koncepcję, czy też ich wpływ polityczny, od większości inwestycji znanych od przeszło stulecia. Problemy, jakie wynikają z nich dla władz publicznych, sprowadzają się zawsze do tych samych kwestii: kontroli ze strony zagranicy, zależności od rynku zagranicznego, znacznych wahań w ruchach kapitałowych oraz w zatrudnieniu itp. Problemy te są starsze od komplikacji, jakie wywołuje przedsiębiorstwo międzynarodowe.

Innym rozwiązaniem jest tzw. międzynarodowa spółka holdingowa. Przedsiębiorstwo tego typu obejmuje filie zagraniczne, których celem jest zaopatrywanie rynków w kraju, który udzielił gościny (a nie rynku przedsiębiorstwa macierzystego). Filie te, gdy chodzi o ich zarządzanie handlowe, są niezależne od spółki macierzystej³.

Problemem szczególnie trudnym dla kraju udzielającego gościny przy tego typu spółkach był problem „nieobecności właściciela”, a przekazywanie dywidend za granicę było niekiedy źle widziane przez władze. Ogólnie jednak — przy nastawieniu się filii na rynek lokalny i wobec braku kontroli zarządzania z zewnątrz — sprawiały one wrażenie spółki o przynależności krajowej. Wiele z nich zresztą całkowicie wtopiło się w strukturę krajową — i tym samym nie przysparzało władzom większego kłopotu.

Podobnie nie można przedsiębiorstw międzynarodowych utożsamiać z instytucją fuzji przedsiębiorstw różnych narodowości lub z przedsiębiorstwami narodowymi, produkującymi na zagranicznych patentach i licencjach.

W ciągu ostatnich 10 lat głównym narzędziem przebudowy struktury ekonomicznej były fuzje, przez które rozumiemy procesy koncentracji przedsiębiorstw narodowych, jak i wielonarodowych (tj. w poprzek granic politycznych). W ich wyniku powstały gigantyczne jednostki ekonomiczne, wywierające duży wpływ na światowe rynki towarowe.

Wielkie spółki akcyjne zawsze dążyły do ekspansji. Szczególnie na kontynencie spółki te posiadają długą tradycję różnego rodzaju współpracy. To, co obecnie znane jest pod nazwą współpracy ponad granicami państwowymi, posiada pewne punkty styczności z niektórymi przedwojennymi kartelami rozwijającymi się wówczas w przemyśle naftowym, w przemyśle chemicznym, w produkcji aluminium, w stalownictwie i w niektórych innych dziedzinach.

Dokonując fuzji, spółki łączące się nie tracą jednak swej osobowości prawnej, nie tracą swego narodowego charakteru, dlatego też trudniej

³ J. N. Behrman, *Les gouvernements face au défi de l'entreprise multinationale*. „Problèmes Economiques” nr 1219, z 13 V 1971.

jest uzgodnić wspólny cel działania i trudniej jest doprowadzić do jakichś bardziej radykalnych oszczędności, czy też do podjęcia decyzji wymagających od jednego partnera większych ustępstw niż od drugiego. Pod tym względem sytuacja w przedsiębiorstwie międzynarodowym — jak to zobaczymy — przedstawia się zgoła odmiennie.

Zagadnienie patentów i licencji wiąże się z kolei z problemem, czy rozwijać dalej gospodarkę konkretnego przedsiębiorstwa (lub kraju), opierając ją na własnym postępie technicznym, czy też opierać ją na zakupie zagranicznych patentów i licencji. Długoletnia praktyka wykazała, iż taniej jest nabyć licencję niż opracowywać technologię od podstaw i właściwszym rozwiązaniem jest sprzedanie licencji, niż rezygnacja z jej udostępnienia. Oczywiście z chwilą nabycia zagranicznego patentu lub licencji przedsiębiorstwo nie staje się filią zagranicznej firmy, a więc nie traci swej osobowości prawnej, narodowego charakteru i samodzielności.

Od czasów II wojny światowej wyłoniła się nowa kategoria przedsiębiorstwa międzynarodowego — przedsiębiorstwo, które miało zapewnić poprawną repartycję geograficzną przemysłowych gigantów. Droga wiodła poprzez zespolenie poszczególnych filii zagranicznych w całość eksploatacyjną, zintegrowaną z działalnością przedsiębiorstwa macierzystego, dla zaopatrywania rynku światowego. Była to więc pewna ewolucja, która dotyczyła nie tylko celów przyświecających przedsiębiorstwom międzynarodowym, ale również samej natury ich powiązań. Kiedy kapitaliści anglosascy finansowali jakieś przedsięwzięcie (przykładowo — typu agrarnego, wydobywczego lub naftowego) poza granicami własnego kraju, związki między przedsiębiorstwem — matką z jednej strony i instalacjami (filiami) pozamorskimi — z drugiej, były przede wszystkim typu finansowego i komercyjnego. Kiedy jednak mamy do czynienia z repartycją geograficzną produkcji przemysłowej na wielką skalę, problemy gestii stają się, jak to zobaczymy, bardziej skomplikowane.

Problemy te są jeszcze bardziej zawile poprzez fakt, że wiele przedsiębiorstw międzynarodowych usiłuje obecnie rozwijać działalność w krajach tzw. trzeciego świata, w których często napotykają uzasadnione obiekcje i znaczne opory w stosunku do działalności niektórych, zwłaszcza zbyt silnych spośród nich. Z podobną reakcją przedsiębiorstwa te spotykają się ostatnio nawet w krajach uprzemysłowionych, stanowiących dotąd główną domenę ich ekspansji, w których na ogół koncepcje rozwojowe i koncepcje jurystyczne są podobne, co znakomicie ułatwiało działalność przedsiębiorstw międzynarodowych.

Przechodząc do zagadnienia definicji przedsiębiorstwa międzynarodowego należy stwierdzić, że interesuje nas ona nie tylko z punktu widzenia dydaktycznego lub metodologicznego — bowiem od zdolności

przystosowania się tegoż przedsiębiorstwa do realnych i skomplikowanych warunków życia gospodarczego, politycznego i społecznego zależeć będzie właściwa ocena jego zalet i niedomogów, jak i słuszność bądź bezpodstawność podnoszonych przeciw nim zarzutów lub aprobaty.

Wielu ekspertów uważa, że rozwój przedsiębiorstw międzynarodowych i powierzanie im coraz większej roli i odpowiedzialności oznacza nadejście nowej ery w międzynarodowych stosunkach gospodarczych. Inni idą jeszcze dalej twierdząc, iż zjawisko wyłaniania się przedsiębiorstw międzynarodowych jest dopiero zaczątkiem kolejnej fazy i że pewnego dnia świat znajdzie się w sytuacji, w której kilkaset przedsiębiorstw tego typu będzie mogło kontrolować we własnym zakresie około 2/3 potencjału produkcyjnego świata; będzie to możliwe jednak pod warunkiem, iż obecne ramy prawne, polityczne i finansowe międzynarodowych stosunków gospodarczych nie ulegną zbyt głębokiej modyfikacji. Ale w tym właśnie leży sedno zagadnienia i ten właśnie aspekt powoduje trudności w ustaleniu poprawnej definicji przedsiębiorstwa międzynarodowego. Przedsiębiorstwa te bowiem w chwili obecnej charakteryzują się niejednorodną strukturą prawno-gospodarczą i różne są ich perspektywy rozwojowe.

Niektórzy ekonomiści definiują przedsiębiorstwo międzynarodowe jako spółkę, której obroty zagraniczne osiągnęły poziom około 25% całości jej obrotów. Inni za kryterium przyjmują tu założenia organizacyjne i przez przedsiębiorstwo takie rozumieją spółkę stosującą raczej podział organizacyjny, oparty na wytwarzaniu poszczególnych produktów nieraz w różnych krajach, niż sam podział na poszczególne kraje. Jeszcze inni dopatrują się takiego kryterium w podziale własności, bądź też w mieszanym składzie narodowościowym kierownictwa, czy też dyrektorów. Prof. M. Bye określa wielkie przedsiębiorstwa międzynarodowe jako „organizm jedności planu i decyzji”⁴. Wszystkie te elementy mogą być pomocne, ale żaden z nich nie dostarcza dostatecznie pełnego określenia spółki światowej. Dlatego też praktyka życia gospodarczego precyzyjną definicję zastępuje poniższym określeniem: przedsiębiorstwo międzynarodowe jest spółką, która traktuje cały świat jako jeden rynek i mobilizuje swe zasoby — kapitał, kadre kierowniczą, technologię — do zapewnienia sobie optymalnych korzyści i optymalnych pozycji na wszystkich terenach. Kierownictwo wielonarodowej korporacji traktuje swe przedsiębiorstwo jako globalną całość. Widzi ono swe zagraniczne i krajowe interesy jako zespół starannie zintegrowanych części⁵.

⁴ M. Bye, *L'autofinancement de la grande Unité Interterritoriale*. „Economies et Sociétés” nr 9 (septembre, 1968).

⁵ *Multinational Companies, How US Business Goes Worldwide*. „Business Week”, April 20, 1963, s. 1.

Nie sposób określić, ile konkretnie spółek zalicza się do tej ogólnej kategorii. Zazwyczaj liczbę tę ocenia się w przybliżeniu na około 150, z czego połowa, to spółki posiadające bazę wyjściową w Stanach Zjednoczonych. Ale liczba ta zależy oczywiście od rygoru zastosowanej definicji. Lista najpoważniejszych spółek międzynarodowych (światowych) obejmuje przykładowo takie zróżnicowane przedsiębiorstwa, jak: *General Electric*, *Esso*, *Ford General Motors*, *Mobiloil* (USA), *Unilever* (W. Brytania), *Royal Dutch Shell* (Holandia i W. Brytania), *Volkswagen* (NRF), *Fiat* (Włochy), *Sony* (Japonia), *Nestle* (Szwajcaria), *Saint Gobain* (Francja).

II. POZYCJA AMERYKAŃSKICH SPÓŁEK WIELONARODOWYCH W PRODUKCJI ŚWIATOWEJ

Inwestycje międzynarodowe dają obecnie produkcję towarów wartości około 400 mld dol., z czego mniej więcej połowa przypada na inwestycje międzynarodowe pochodzenia amerykańskiego (udział tych ostatnich gwałtownie rośnie). W ciągu ostatnich 20 lat wartość tych międzynarodowych inwestycji, a także ich produkcja wzrastały w tempie mniej więcej dwukrotnie wyższym od tempa wzrostu światowego produktu narodowego brutto. Jeżeli światowy produkt narodowy brutto wzrastałby nadal w takim tempie, jak w latach sześćdziesiątych, a produkcja dawana przez inwestycje międzynarodowe również utrzymywałaby swe dotychczasowe tempo, to pod koniec bieżącego stulecia ponad połowa gospodarki światowej uległaby internacjonalizacji. Twierdzenie to brzmi zaskakująco — jest ono jednak poparte konkretnymi faktami. Ta nowa produkcja międzynarodowa nie jest przy tym tylko zwykłym, zewnętrznym powiązaniem gospodarek narodowych. Jest to proces wykuwania gospodarki światowej nowego typu, proces będący wciąż jeszcze w stadium początkowym, ale gwałtownie wzrastający i najprawdopodobniej nieodwracalny.

Rozważmy strukturę inwestycji zagranicznych USA. W roku 1960 ogólna suma inwestycji USA za granicą bynajmniej nie była mała: wynosiła ona 32 mld dol. Po 18 latach wzrostu w tempie 10% rocznie, osiągnęła ona w 1968 r. 146 mld dol., a stosując ekstrapolację można uznać, że w końcu 1970 r. wynosiła przypuszczalnie około 160 mld dol.⁶

Mniej więcej 1/3 produkcji amerykańskiej za granicę przypada na Kanadę, następna 1/3 na Europę a pozostała część na resztę krajów. Jeżeli chodzi o kategorię działalności, to mniej więcej 1/3 stanowią inwe-

⁶ J. Polk, *The rise of world corporations*. „Saturday Review” z 22 XI 1969.

stycje w przemyśle przetwórczym, 1/3 inwestycje naftowe i 1/3 we wszystkich pozostałych dziedzinach. Poważna kwota, stanowiąca około 30% całości, przypada na inwestycje w krajach słabiej rozwiniętych; znaczna część tego kapitału przeznaczona jest na inwestycje naftowe.

Globalną wartość produkcji zagranicznych filii korporacji amerykańskich w 1968 r. ocenia się na 130 mld dol. Ta ogromna kwota była około czterokrotnie wyższa od wartości (33 mld dol.) całego eksportu USA w tym samym roku. Dowodzi to, że rolę głównej więzi między Stanami Zjednoczonymi a rynkami innych krajów odgrywa nie tyle handel zagraniczny, co produkcja zagranicznych filii przedsiębiorstw amerykańskich⁷.

Ogólna suma inwestycji zagranicznych USA równa się 20% produkcji krajowej Stanów Zjednoczonych. Jest ona również mniej więcej pięciokrotnie wyższa od obecnego poziomu amerykańskiego eksportu. Ponieważ nadal wzrasta ona w tempie około 10% rocznie, podczas gdy wzrost eksportu wynosi odpowiednio tylko 6 - 7%, więc względna waga produkcji za granicą najprawdopodobniej wzrośnie nawet jeżeli eksport dalej będzie się zwiększał. Zakładanie baz produkcyjnych poza krajem jest krokiem zmierzającym do obniżki kosztów i jednocześnie posunięciem uwzględniającym istniejące możliwości rynkowe ujawnione wcześniej przez eksport. Może też być wynikiem przeszkód, na jakie natrafia eksport w rezultacie polityki rządu danego państwa.

Tak więc przemysł Stanów Zjednoczonych za granicą zajął trzecie co do wielkości miejsce na świecie, ustępując jedynie przemysłowi krajowemu Stanów Zjednoczonych i Związku Radzieckiego.

W krajach europejskich inwestycje przedsiębiorstw amerykańskich stanowią około 5% globalnej sumy inwestycji na terenie tych krajów. We Francji np. firmy amerykańskie kontrolują 2/3 produkcji błon i papierów fotograficznych oraz przemysłu maszyn rolnych i przemysłu telekomunikacyjnego. Ogółem w Europie firmy amerykańskie produkują 80% komputerów, 95% obwodów zespolonych, 50% półprzewodników i 15% konsumpcyjnych wyrobów elektronicznych⁸.

Trzy cyfry wystarczą by scharakteryzować postawę amerykańskich przedsiębiorstw wielonarodowych, zwłaszcza w stosunku do Europy podczas ostatnich dwóch dziesięcioleci: w 1950 r. inwestycje bezpośrednie pochodzenia amerykańskiego dochodziły do 1 720 mln dol.; w 1957 r. wynosiły już 4 151 mln dol., a w 1967 r. osiągnęły 17 882 mln dol. W latach 1950 - 1957 inwestycje bezpośrednie zwiększyły się więc o 160%; ich progresja między r. 1957 i 1967 była rzędu 330%. Jeśli z kolei uwzględni się

⁷ J. Polk, *The internationalisation of production*. Council of the International Chamber of Commerce, New York, 7 V 1969.

⁸ J. J. Servan-Schreiber, *The American Challenge*. New York 1968.

inwestycje dokonane przez spółki amerykańskie tylko w krajach EWG, to okaże się, iż między 1957 i 1967 r. stopa wzrostu globalnego była jeszcze szybsza aniżeli dla całej Europy: wynosiła 390⁰/_o. Rezultat ten jest godny odnotowania, tym bardziej że w okresie wcześniejszym (1950 - 1957) wzrost inwestycji amerykańskich w tych krajach był niższy od poziomu osiągniętego w całej Europie (plus 154⁰/_o)⁹.

Wynika stąd jasno, iż od czasu II wojny światowej, a szczególnie od chwili powstania EWG, przedsiębiorstwa amerykańskie inwestują w Europie coraz większe kapitały.

III. PRZYCZYNY DYNAMICZNEGO ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW WIELONARODOWYCH

Jeden z czynników kierujących wielonarodowe spółki do ekspansji światowej wynika z podstawowych założeń tychże spółek. Większość decyzji strategicznych w przedsiębiorstwach wielonarodowych dotyczy projektów zapewniających firmom dalszy wzrost. Drugim takim czynnikiem jest ogrom potrzeb rozwojowych wielu krajów, co stwarza dobrą szansę „pomagania innym, ale i przede wszystkim sobie”. Innym, istotnym powodem, dla którego należy oczekiwać dalszego rozwoju tego zjawiska, jest brak sił skutecznie przeciwdziałających owemu wzrostowi, związanych z działaniem takich grup, jak konsumenci i związki zawodowe (dopiero w ostatnim czasie doszło do pewnego usztywnienia ich pozycji wobec spółek wielonarodowych — o czym mowa będzie w części końcowej). Konsumenci z reguły są niezorganizowani, a związki zawodowe były dotąd przede wszystkim zaprzętnięte zagadnieniami krajowymi. Najbardziej efektywną przeszkodę na drodze rozwoju przedsiębiorstw międzynarodowych mogą stanowić suwerenne państwa. Doświadczenie jednak wykazuje, iż tak rządów krajów rozwijających się, jak i krajów uprzemysłowionych zależy (o czym już wspomniano) na przyciąganiu obcych inwestycji oraz nowoczesnej techniki i technologii. W rezultacie zezwalają więc one spółkom międzynarodowym na inicjowanie, kontynuowanie i ekspansję ich działalności.

Wzrost liczebny filii spółek amerykańskich posiada podwójny aspekt. Jest on niewątpliwie wyrazem rozwoju i ożywienia gospodarczego krajów Europy zachodniej, z chłonnymi rynkami i ludnością dysponującą relatywnie dużą siłą nabywczą, co ogólnie rzecz biorąc, zachęcało spółki amerykańskie do inwestowania w Europie. Jest kwestią nader ciekawą, iż w 1967 r. rozmiary inwestycji amerykańskich w Europie równe były inwestycjom amerykańskim w Kanadzie (respektywnie 17 882 mln dol. i 18 069 mln dolarów). Sprawa ekspansji kapitału USA budzi jednak

⁹ C. A. Michalet, *L'Entreprise plurinationale*. Dunod 1969, s. 57.

niepokojące refleksje w krajach EWG¹⁰. Wszyscy bowiem zdają sobie sprawę z tego, iż spółki amerykańskie traktują dzisiaj Kanadę po prostu jako przedłużenie rynku Stanów Zjednoczonych — z wszystkimi wypływającymi stąd konsekwencjami. Rodzi się więc pytanie i niepokój, że taki sam los czeka gospodarkę zachodnioeuropejską. Istnieją uzasadnione obawy, iż gigantyczne rozmiary inwestycji amerykańskich w Europie doprowadzą do tego, iż gospodarka europejska może niebawem stać się satelitą potęgi ekonomicznej Stanów Zjednoczonych. Już bowiem obecnie dyspozycje dla wielu przedsiębiorstw europejskich pochodzą z Nowego Jorku, Detroit czy San Francisco. Sytuacja pod tym względem może się jednak raptownie zmienić, zwłaszcza w przypadku, gdy działalność spółek wielonarodowych pociągnie za sobą perturbacje gospodarcze w postaci np. nadmiernej presji na poszczególne źródła energii, wywołanej produkcją towarów niepożądanych (luksusowych) i szkodliwych dla zdrowia. Te niekorzystne zjawiska gospodarcze mogą powstać również wtedy, gdy w rezultacie importu maszyn i urządzeń związanego z tą produkcją, następuje uszczuplenie zasobów dewizowych kraju. Przedsiębiorstwa wielonarodowe, z jednej, i rządy krajów udzielających gościny, z drugiej strony, mogą i istotnie często kierują się różną skalą ocen i priorytetów. Dążenie do rozwoju gospodarczego nie da się też pogodzić ani na dłuższą, ani na krótką metę z repatriacją kapitałów i zysków.

Nie ulega wątpliwości, iż status przedsiębiorstwa międzynarodowego jest w chwili obecnej niedopracowany i niedoskonały. Krytyka, z jaką się ono spotyka dotyczy głównie płaszczyzny politycznej. W aspekcie ekonomicznym przedsiębiorstwa te mają tendencję do rozwijania produkcji na wielką skalę, dążą do osiągania maksimum zysku i służą wielkim współczesnym cywilizacjom przemysłowym.

W wydanej ostatnio pracy pt. *L'entreprise internationale* M. Kolde¹¹ opublikował rezultaty ankiety na temat motywów, jakimi kierowały się 533 przedsiębiorstwa amerykańskie kreując filie za granicą. Aby uporządkować odpowiedzi według pewnej hierarchii, autor obliczył procentowy udział każdej z motywacji. Oto wyniki ankiety:

- 1) Obowiązujący system celny i system kontygentowania importu — utrudniający lub hamujący bezpośredni eksport 21%
- 2) Niższe koszty produkcji za granicą 20%
- 3) Konieczność wprowadzenia nowoczesnego systemu dystrybucji towarów (według wypróbowanego systemu amerykańskiego),

¹⁰ F. Braun, *L'investaire statistique des investissements étrangers en Europe*, dans *Les investissements étrangers en Europe*. Dunod 1968.

¹¹ M. Kolde, *L'entreprise internationale*. Paris 1967.

w miejsce przestarzałego, nieefektywnego systemu stosowanego w kraju osiedlania się	14 ⁰ / ₀
4) Konieczność stawienia czoła konkurencji ze strony przedsiębiorstw lokalnych lub nawet producentów rekrutujących się z kraju przedsiębiorstwa-matki, którzy już zainstalowali się lub zamierzają się uplasować na odnośnym rynku	14 ⁰ / ₀
5) Chęć wyeliminowania pośredników, agentów, przedstawicieli	11 ⁰ / ₀
6) Długofalowa polityka rozwoju przedsiębiorstwa	7 ⁰ / ₀
7) Zabiegi rządów państw obcych o założenie filii	6 ⁰ / ₀
8) Korzyści typu fiskalnego	4 ⁰ / ₀
9) Inne przyczyny	3 ⁰ / ₀

Prof. Guy de Carmoy w pracy *L'Economie Européenne Contemporaine* wysuwa następujące argumenty przemawiające za zakładaniem filii za granicą:

1) Chęć obejścia bariery celnej, uniknięcia kosztów dalekiego transportu i kontyngentów importowych.

2) Daleko idące uczulenie rynkowe właściwe Amerykanom (wołą raczej inwestować, aby uruchomić produkcję za granicą, aniżeli eksportować lub sprzedawać licencje).

3) Różnica w kosztach produkcji (koszty materiałowe i w szczególności koszty robocizny); co prawda korzyści te mogą być zneutralizowane mniejszą wydajnością pracy, ale tylko na krótką metę, gdyż przedsiębiorstwa amerykańskie szybko wprowadzają swoje metody pracy, swoją wysoką technikę itp.

4) Dodatkowy rozwój eksportu z USA produktów nie wytwarzanych w pierwszym etapie przez filię zagraniczną, części zamiennych itd.

5) Możliwość korzystania przez firmy międzynarodowe z dobrodziejstw wynikających z dużych rozmiarów filii i automatycznie zajmowanie w ten sposób pozycji uprzywilejowanej w stosunku do średnich lub małych przedsiębiorstw lokalnych.

6) Ułatwienie walki konkurencyjnej (filie korzystają z najnowszych osiągnięć technologicznych przedsiębiorstwa-matki).

7) Możliwość otrzymywania, przynajmniej w pierwszym okresie działalności filii, licznych przywilejów fiskalnych, wynikających z chęci przyciągnięcia przez obce rządy kapitałów amerykańskich.

8) Różne inne formy pomocy ze strony władz i instytucji lokalnych.

9) Możliwość optymalnej alokacji tak zasobów, jak i produktów w skali międzynarodowej, co pozwala na uniknięcie lub złagodzenie negatywnych skutków wynikających z istnienia rynków niedoskonałych.

10) Polityka obniżania jednostkowych kosztów wytwarzania w powiązaniu z poszerzeniem się ram rynków zbytu.

11) Konieczność stosowania polityki systematycznej integracji, tak wertykalnej, jak i horyzontalnej.

12) Uprzywilejowana, w porównaniu z małym lub średnim przedsiębiorstwem, pozycja spółki-giganta w dziedzinie badań naukowych i przeprowadzania eksperymentów laboratoryjnych, co w konsekwencji przyspiesza procesy postępu technicznego i technologicznego.

Prof. Charles Kindleberger¹² natomiast istotną przyczynę bezpośrednich inwestycji zagranicznych widzi nie tylko w przewadze finansowej, technicznej i organizacyjnej firm inwestujących, ale przede wszystkim w pewnej „niedoskonałości” rynku. Na ową niedoskonałość rynku składają się:

1) Niedoskonałość rynku dóbr. Fakt, że inwestor zagraniczny posiada przewagę w produktach określonej branży (np. w produktach kosmetycznych, farmaceutycznych, w pewnych artykułach spożywczych) i gałęzi przemysłu (np. w przemyśle samochodowym, opon, aparatów elektrycznych, elektronicznym, maszyn biurowych) i że unika angażowania się na rynkach, na których konkurencja przy pomocy cen jest żywsza (np. w dziedzinie włókiennictwa, odzieży, przemysłu młynarskiego) dowodzi, zdaniem prof. Kindlebergera, roli jaką w pojawianiu się bezpośrednich inwestycji zagranicznych odgrywają niedoskonałości rynku. Gdy owa przewaga, wynikająca ze zróżnicowania produkcji, a mająca swe źródło w międzynarodowym *marketingu*, znika, bezpośrednia inwestycja przestaje być atrakcyjna. Międzynarodowy *marketing* pozwala bowiem kierownictwu przedsiębiorstwa inwestującego organizowanie i wykorzystanie informacji zagranicznych w celu skoordynowania procesów planowania, kontroli i oceny efektywności zagranicznych operacji¹³.

2) Niedoskonałości rynku czynników produkcyjnych. Gdy chodzi o czynnik pracy, inwestor zagraniczny ma tylko niewielką przewagę, w dostępie do rynku pracy, albo nie ma jej wcale, wyjąwszy sprawę personelu technicznego i kierowniczego. Inwestor zagraniczny, dzięki swym rozmiarom i swojej renomie, posiada natomiast uprzywilejowany na ogół dostęp do rynku kapitału.

Główna jednak przewaga inwestora zagranicznego polega na rozporzą-

¹² C. Kindleberger, *American Business Abroad*. New Haven: Yale University Press, 1969; *United States Foreign Investments*. Chapt. 1, Massachusetts Institute of Technology. Cambridge 1970.

¹³ Por. *Comparative Analysis for International Marketing*. Allyn and Bacon. Boston 1967, s. 15.

dzaniu patentami, licencjami i *know-how* i te czynniki decydują o możliwości włączenia się do danej gałęzi działalności.

3) Interwencja władz publicznych. „Rząd — stwierdza prof. Kindleberger — może wprowadzić stawki celne w nadziei pobudzenia produkcji rodzimej, a potem spostrzec, że zachęcił jedynie spółki zagraniczne do osiedlania się na miejscu”. Teza ta sprawdziła się w szczególności w odniesieniu do Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej.

Procesy integracji w Europie zachodniej postawiły na porządku dziennym problemy gospodarki na wielką skalę. Pierwsze dziesięciolecie Wspólnego Rynku ujawniło, że to raczej firmy amerykańskie, a nie europejskie osiągnęły korzyść z owej formy integracji. Korporacje amerykańskie, przyzwyczajone do wielkich przedsięwzięć, posiadają bowiem możliwości techniczne i doświadczenie w zakresie gestii, potrzebne do skutecznej pracy na nowym rynku europejskim, liczącym 200 mln mieszkańców.

Ostatnio z ciekawą koncepcją przyczyny rozkwitu korporacji wielonarodowych wystąpił prof. Raymond Vernon z *Harvard Business School*. Uważa on, iż dynamiczny rozwój tych korporacji należy w znacznej mierze przypisać działaniu „międzynarodowego cyklu produktów”¹⁴. Stany Zjednoczone, jako największy masowy i najbardziej chłonny rynek świata, stanowią najkorzystniejsze „pole doświadczalne” dla wprowadzenia nowości produkcyjnych, dlatego tam też głównie opracowuje się nowe produkty. W drugim stadium są one eksportowane do krajów, zajmujących bezpośrednio po Stanach Zjednoczonych miejsce pod względem dochodu na 1 mieszkańca, a spółki amerykańskie angażują się na tych rynkach, inwestując poważne środki w sieć dystrybucyjną i kampanię reklamową. W trzecim stadium, kiedy rynek lokalny jest już dostatecznie opanowany i w dziedzinie chłonności rokuje nadzieje na przyszłość, przedsiębiorstwa amerykańskie, aby uzasadnić przystąpienie do produkowania na miejscu, poczynają kreować fabryki-filie. Wreszcie w stosunku do pewnych gałęzi wytwórczości istnieje jeszcze czwarte stadium: operacji wielonarodowych *sensu stricto*, polegających na rozszerzaniu fabryk tam, gdzie koszty produkcji są najniższe i na podejmowaniu eksportu na rynki krajów trzecich.

Teoria „cyklu produktów” pozwala lepiej zrozumieć motywy, którymi kierują się spółki amerykańskie, zakładając filie za granicą. Natomiast nie wyjaśnia ona dostatecznie, czy ten nowy element, jaki wnoszą do gospodarki światowej korporacje wielonarodowe, stanowiąc czynnik jej przekształcania, zapewnia im taką przewagę nad przedsiębiorstwami ściśle krajowymi, aby mogła ona wyrównać pewne ujemne aspekty ich rozwoju, np. natury politycznej.

¹⁴ Por. „Problèmes Economiques”, nr 1219, z 13 V 1971.

IV. KONSEKWENCJE TERYTORIALNEJ EKSPANSJI AMERYKAŃSKICH
I ZACHODNIOEUROPEJSKICH SPÓŁEK WIELONARODOWYCH

Do czasu II wojny światowej międzynarodowe stosunki gospodarcze między państwami opierały się głównie na bazie dwustronnych umów handlowych i rozliczeniowych. Przedsiębiorstwa zamierzające założyć filię w innym kraju, zobowiązane były skrupulatnie przestudiować obowiązujące tam ustawodawstwo w dziedzinie pracy, finansów, a w szczególności zapoznać się z ustawodawstwem celnym, które zakazywało dostaw z filii jednego kraju do siostrzanej filii, działającej na terenie innego kraju, albo z filii do kraju przedsiębiorstwa-matki. Obecnie operacje tego rodzaju są na porządku dziennym i należą do najbardziej opłacalnych. Zniesienie ograniczeń dewizowych, procesy integracyjne, polityka GATT — wszystko to ułatwiło i ożywiło stosunki międzyfilialne i stosunki filii z przedsiębiorstwem-matką. Należy wszakże podkreślić, że wystąpienie w pełni tych korzyści zależy od silnych i zasobnych przedsiębiorstw dysponujących „kapitałem ryzyka”, które skłonne są czekać przez pewien czas na wyniki spodziewanych dobrodziejstw, tj. na zysk płynący ze wspomnianych wyżej operacji.

W istocie rzeczy, w pierwszym okresie po II wojnie światowej jedynie wielkie przedsiębiorstwa amerykańskie mogły sobie pozwolić na tego rodzaju politykę, gdyż tylko one dysponowały odpowiednimi kapitałami i wysunęły się na plan pierwszy w dziedzinie postępu technologicznego. Konsekwencje tego terytorialnego rozprzestrzeniania się w skali światowej nie są jeszcze w pełni znane i zbadane, jest to bowiem zjawisko stosunkowo nowe.

Systematyczna ekspansja przedsiębiorstw za granicę oznacza w pierwszej fazie odpływ kapitałów z kraju przedsiębiorstwa-matki. W sferze bilansu handlowego kraju eksportującego kapitały zakładanie przez przedsiębiorstwo zagranicznych filii oznacza wzrost eksportu (zwłaszcza dóbr inwestycyjnych i części zamiennych). W dalszej jednak kolejności, tj. z chwilą gdy przedsiębiorstwa filialne włączają się do procesu produkcji (co zresztą jest ich głównym zadaniem i celem) — rozmiary eksportu kurczą się, co niekorzystnie odbija się na bilansie handlowym. Ostatecznie nie oznacza to jednak straty ani dla kraju przedsiębiorstwa-matki, ani dla samego przedsiębiorstwa, bowiem zmniejszające się wpływy z tytułu eksportu towarowego zostają sukcesywnie wyrównane wpływami kapitałowo-pięniężnymi (zyski) i z tytułu świadczonych usług. Oczywiście i tutaj występuje pewien moment ryzyka, gdyż realizacja konkretnych przedsięwzięć nie zawsze przebiega zgodnie z wyżej przedstawionym schematem teoretycznym. W szczególności dużą rolę odgrywa tu element czasu. Występują również przypadki ponoszenia strat przez

przedsiębiorstwo-matkę, najczęściej są one jednak trudne do statystycznego uchwycenia.

Z drugiej strony, czynniki natury podatkowo-celnej lub socjalnej (np. mniejsze koszty robocizny za granicą) mogą się nagle zmienić i przekreślić całą kalkulację zysku. Podobnie rozwój procesów technologicznych stosowanych w przedsiębiorstwach konkurencyjnych może postawić pod znakiem zapytania osiągnięcie planowanego zysku lub zysku w ogóle. Co więcej, nowoczesne metody transportu, np. konteneryzacja i automatyzacja ładunków i związany z tym spadek opłat za świadczone usługi, może zachęcać raczej, do zwiększenia rozmiarów eksportu bezpośredniego kosztem inwestycji produkcyjnych za granicą (dotyczy to zwłaszcza dóbr przemysłu lekkiego). Z kolei korzyści płynące z niższych kosztów siły roboczej za granicą mogą być zneutralizowane bardzo niską siłą nabywczą miejscowej ludności. Całą kalkulację, na której oparto decyzje inwestycji poza granicami kraju, mogą również zniweczyć zmiany w parytecie pieniężnym lub polityce podatkowej. Wszystkie te okoliczności i trudności nie zdołały jednak przeszkodzić rozwojowi przedsiębiorstw międzynarodowych.

Jeśli wyłączyć przedsiębiorstwa naftowe, można powiedzieć, że większość pierwszych firm międzynarodowych (po II wojnie światowej) wywodziła się z Europy zachodniej. *Nestle, Philips, Unilever, Royal Dutch, Imperial Chemical Industries* i inne utrzymują od dawna liczne filie za granicą. Ogromny wzrost ilościowy przedsiębiorstw międzynarodowych w ostatnim dziesięcioleciu zawdzięczać należy jednak przede wszystkim aktywności przedsiębiorstw pochodzenia amerykańskiego. Jest to zatem zjawisko raczej nowe. Szczególną aktywność firmy te wykazały od chwili podpisania przez kraje „szóstki” traktatu rzymskiego. I tak np. P. Barber¹⁵ skonstatował, że między r. 1960 i 1965 około 2000 przedsiębiorstw amerykańskich zaangażowało się w około 600 wielkich operacjach za granicą, głównie w Europie, a szczególnie w krajach EWG. Każdy niemal tydzień przynosi nowe wiadomości na temat wykupu firm europejskich przez duże, finansowo silne przedsiębiorstwa amerykańskie.

Ta inwazja kapitałów amerykańskich nie zawsze jednak jest mile widziana i niekiedy, pod naciskiem opinii publicznej, prowadzi do interwencji ze strony rządów poszczególnych państw. Chodzi tu w szczególności o utrzymanie narodowego charakteru przemysłu krajowego.

Przedsiębiorstwa amerykańskie bynajmniej nie są jedynymi korporacjami wielonarodowymi. W ostatnich latach jesteśmy bowiem świadkami wyłaniania się międzynarodowych przedsiębiorstw pochodzenia

¹⁵ P. Barber, *Les entreprises internationales*. „Analyse et Prévision” (octobre, 1966).

europejskiego i japońskiego, co uważać należy za defensywną próbę (mocno spóźnioną) przeciwstawiania się inwazji przedsiębiorstw USA. Przedsiębiorstwa te usiłują bardziej skutecznie konkurować z potęgą wielkich firm amerykańskich przez zastosowanie w procesach produkcji i w obrocie towarowym najbardziej nowoczesnych metod i techniki, przy użyciu poważnych nakładów kapitałowych. Ma to doprowadzić do podniesienia poziomu gospodarki europejskiej na wyższy, bardziej konkurencyjny poziom. Silniejsze z tych przedsiębiorstw rozwijają działalność w skali światowej, zwracając szczególną uwagę na chłonny rynek amerykański. Bezpośrednie inwestycje dokonane przez firmy zagraniczne na terenie Stanów Zjednoczonych w końcu 1968 r. wynosiły łącznie około 11 mld dol., przy czym w latach 1966 - 1968, w wyniku ekspansji i wkraczania na olbrzymi rynek amerykański coraz większej liczby firm zagranicznych, którym udało się zgromadzić odpowiednie środki na ten cel, wzrosły one o 25%. Większość stanowiły inwestycje firm brytyjskich (3,4 mld dol.), kanadyjskich (2,6 mld dol.), holenderskich (1,7 mld dol.) i szwajcarskich (1,2 mld dol.). Ponadto, mniejsze sumy zainwestowały firmy francuskie, zachodniemieckie i japońskie.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie (związane z działalnością przedsiębiorstw wielonarodowych) stanowiły jednak zaledwie 1/7 ogólnej sumy inwestycji nieamerykańskich na terenie Stanów Zjednoczonych, wynoszącej w końcu 1968 r. 76 mld dol. Natomiast spośród ogólnej kwoty 133 mld dol. amerykańskich inwestycji za granicą, inwestycje bezpośrednie stanowiły aż 64 mld¹⁶. Coraz większa ekspansja przedsiębiorstw europejskich i japońskich na kontynencie amerykańskim stanowi dowód, że na całym świecie wielkie korporacje wyrastają ponad granice państw. Można by stąd wysnuć wniosek, iż odziedziczona w wyniku długowiecznej ewolucji historycznej struktura polityczna świata stanowi przestarzałe i zbyt krępujące ramy dla współczesnej gospodarki.

Inwestycje zagraniczne wielu firm, głównie amerykańskich i w mniejszym stopniu krajów Europy zachodniej nabrały zarówno pod względem ilości, jak i jakości nowego, rewolucyjnego charakteru. W wyniku ich działalności wyłoniły się duże przedsiębiorstwa międzynarodowe, powstały całkowicie odmienne metody zarządzania, dystrybucji i sprzedaży oraz produkcji, składające się na nowy styl życia gospodarczego. Pod tym względem zmiany, jakie już zaszły i jakich należy się spodziewać w najbliższej przyszłości, dadzą się porównać do zmian przyniesionych przez „rewolucję przemysłową” mniej więcej dwa stulecia temu. Ostateczny rewolucyjny efekt tych inwestycji polegać będzie na roz-

¹⁶ Por. *Survey of current business*. Department of Trade, Washington 1969, s. 35.

mieszczeniu baz produkcji na terenie całego świata, czyli, inaczej mówiąc, na internacjonalizacji procesów produkcji. Założycielem takich baz, a co za tym idzie — twórcą podstaw gospodarki światowej jest spółka międzynarodowa, czy też światowa.

Przedsiębiorstwa te, z powodu dużej roli, jaką odgrywają w życiu gospodarczym poszczególnych państw i ich dynamicznego rozwoju, spotykają się z krytyką (mniej natury doktrynalnej, co praktycznej) i utrudnieniami. O ile krytyka ma swoje źródło przede wszystkim w krajach osiedlania się filii, o tyle trudności występują głównie w krajach przedsiębiorstwa-matki.

Postawa krytyczna w kraju osiedlania się filii nie dotyczy z reguły faktu, iż firma międzynarodowa jest przedsiębiorstwem-gigantem. Ogromne rozmiary przedsiębiorstwa traktuje się po prostu jako oczywistą konsekwencję wielkich rynków. Te duże dimensje przedsiębiorstwa w dobie likwidacji barier gospodarczo-polityczno-narodowych z konieczności prowadzą do procesu umiędzynarodowienia produkcji i powstawania spółek międzynarodowych.

Zastrzeżenia natomiast wysuwa się odnośnie do polityki ekspansji przedsiębiorstw międzynarodowych w drodze wykupu sieci dystrybucji lub wykupu istniejących przedsiębiorstw narodowych, tj. do ekspansji typu finansowego, nie prowadzącej do wzrostu produkcji, rozwoju technologii, *know-how* itp. Krytyka przedsiębiorstw międzynarodowych ze strony ośrodków syndykalistycznych, reprezentujących interesy świata pracy, dotyczy głównie funkcjonowania aktualnego systemu ekonomicznego w ogóle. Koncentruje się ona wokół braku stabilności siły roboczej w tych przedsiębiorstwach oraz zwłaszcza w przypadkach fuzji z przedsiębiorstwami narodowymi na polityce daleko idących kompresji personelu.

Władze publiczne wysuwają z kolei zastrzeżenia odnośnie do dużej swobody przedsiębiorstw międzynarodowych w dziedzinie zagranicznego transferu pieniężnego i zagranicznej polityki handlowej. I tak np. w okresach trudności, w których znalazł się frank francuski (lata 1968 - -1969) zaobserwowano zjawisko odpływu z Francji kredytów krótkoterminowych, co w konsekwencji jeszcze bardziej osłabiło pozycję franka. Z kolei trudna sytuacja, w jakiej znalazła się NRF, była w znacznej mierze spowodowana tymi właśnie ruchami: gdy kraj ten podnosi stopę procentową celem zahamowania przegrzanej koniunktury, przyciąga jednocześnie ogromny potok kapitału, gdy natomiast obniża stopę, powoduje dodatkowe przegrzanie gospodarki. W ogóle należy sądzić, iż znaczna część napięć i kryzysów, jakie wystąpiły w łonie międzynarodowego systemu walutowego, pozostaje prawdopodobnie w bezpośrednim lub co najmniej pośrednim związku z działalnością przedsiębiorstw wie-

lonarodowych. Tzw. falujące kapitały (*floating capital*), które spowodowały spekulację walutami na niebywałą skalę, były w gruncie rzeczy przede wszystkim olbrzymimi funduszami płynnych korporacji międzynarodowych, które starały się zabezpieczyć przed dewaluacją. Równocześnie zauważono, że na płaszczyźnie polityki handlowej podział rynków między filie przedsiębiorstwa międzynarodowego może prowadzić do daleko idących zmian w bilansach handlowych dwóch państw (krajów — partnerów). Z drugiej strony, gwałtowny wzrost eksportu w krajach zakładania filii, który przypisywany jest działalności przedsiębiorstwa międzynarodowego i który znajduje swe korzystne odbicie w bilansach handlowych, jest następnie neutralizowany odpływem dewiz pod postacią dywidend, co z kolei znajduje swe ujemne odbicie w bilansach płatniczych. Wiadomo również, iż filie korporacji amerykańskich, zwłaszcza w krajach słabo rozwiniętych, mają faktycznie wyższe zyski niż je oficjalnie podają, ukrywając poważną ich część w takich pozycjach, jak „koszty materiałowe”, „usługi” i „inne”¹⁷.

Troska rządów udzielających gościny ma więc swoje źródło w fakcie, że przedsiębiorstwa międzynarodowe stają się coraz większą potęgą gospodarczą. Wynika ona stąd, iż pole podlegające decyzji spółki macierzystej szybko się rozszerza. Jednocześnie decyzje te związane są z celami, które nie uwzględniają — przynajmniej nie w pierwszej kolejności — interesów jakiegokolwiek z rządów udzielających gościny. W określonym przypadku decyzja ta może sprzyjać interesom danego rządu; w innym — może być dlań niekorzystna. Ale przedsiębiorstwo międzynarodowe nie może brać pod uwagę, przy sposobności podejmowania decyzji, interesów każdego z rządów (byłoby to zresztą praktycznie niemożliwe) i tym bardziej nie decyduje na rzecz korzyści ich wszystkich. Co więcej, strzec się ono będzie przed ustąpieniem życzeniu jakiegoś rządu, z obawy stworzenia precedensu, na który inne mogłyby się powołać.

W zagranicznej działalności inwestycyjnej spółek amerykańskich za granicą występują jednak, obok momentów natury ekonomicznej, również elementy natury politycznej wywołane narodową odrębnością władz politycznych kraju przedsiębiorstwa-matki i kraju, w którym rozwija swą działalność filia. Oskarżenie, że zagraniczne przedsiębiorstwa należące do jakiejś firmy amerykańskiej muszą zależeć od swej firmy macierzystej w USA, a z kolei ona musi uwzględniać żądania Waszyngtonu — zawierają istotny element prawdy. W konsekwencji przedsiębiorstwo międzynarodowe rzuca, w miarę swego rozwoju, wyraźne wyzwania

¹⁷ P. A. Baran, P. M. Sweezy, *Notes on the Theory of Capitalism. Problems of Economic Dynamics and Planning. Essays in Honour of M. Kalecki*, Warszawa 1964.

nie suwerenności gospodarczej władz tych wszystkich krajów, w których się osiedla.

Na ogół jednak rządy krajów Europy zachodniej odnoszą się przychylnie do eksportu kapitałów amerykańskich, z zachowaniem jednak ograniczeń wypływających z krajowego ustawodawstwa (zresztą podobne ograniczenia obowiązują również w Stanach Zjednoczonych, np. tzw. ustawa antytrustowa).

Trudności w kraju przedsiębiorstwa-centrali związane są głównie z akcją protestacyjną syndykatów skierowaną przeciw rozprzestrzenianiu się firm amerykańskich za granicą. Reprezentują one pogląd, iż proces ten prowadzi do zaniechania produkcji pewnych części składowych w kraju macierzystym na rzecz sprowadzenia ich z filii zagranicznej. Najczęściej tak na rynku USA, jak i na rynkach krajów trzecich dochodzi również do konkurencji gotowych wyrobów wytwarzanych przez filie przedsiębiorstw amerykańskich i takich samych lub podobnych towarów produkowanych w kraju macierzystym.

Powstaje wreszcie pytanie, gdzie, to jest w jakich krajach, osiedlają się przedsiębiorstwa międzynarodowe i w jakiej dziedzinie przemysłu posiadają one istotne znaczenie.

Przedsiębiorstwa międzynarodowe nie mogą — rzecz zrozumiała — działać w krajach obozu socjalistycznego. Obecność ich w tych krajach oznaczałaby bowiem stworzenie obcych, kapitalistycznych enklaw, oderwanych od naszego systemu społeczno-ekonomicznego i kierujących się własnymi prawami. Niewiele też takich przedsiębiorstw działa w krajach rozwijających się, gdzie, jak dotąd, przeważająca większość inwestycji posiada charakter bezpośredni albo też charakter tzw. spółki holdingowej. Rzecz bardzo charakterystyczna, iż w Japonii, która należy obecnie do światowej czołówki wysoko rozwiniętych krajów kapitalistycznych, działa niewielka tylko ilość filii zagranicznych, posiadających charakter spółek wielonarodowych, przypominających raczej filie „spółki holdingowej”. Kapitał większości z nich należy do obcych przedsiębiorców w stopniu nie sięgającym 50%, a poza tym nie są one zintegrowane z całokształtem operacji partnera zagranicznego. Przedsiębiorstwa międzynarodowe (głównie pochodzenia amerykańskiego lub europejskiego) starają się na ogół o ograniczenie rynku swej filii w Japonii do rynku miejscowego i najczęściej unikają mieszania ich operacji z operacjami znajdujących się na zewnątrz spółek macierzystych czy też innych ich filii. Czynią to zresztą z konieczności, bowiem polityka gospodarcza rządu japońskiego, podobnie jak wielowiekowa tradycja nie toleruje ingerencji zagranicznych przedsiębiorstw w wewnętrzną gospodarkę kraju. Podobnie, jeśli przedsiębiorstwa międzynarodowe in-

westujące w Japonii usiłują stosować politykę integracyjną w skali rynku światowego, spotykają się ze zdecydowanym przeciwdziałaniem¹⁸.

Ten stan rzeczy pozwala przedsiębiorstwu międzynarodowemu na rozwijanie jego cech specyficznych (o których była mowa wyżej) prawie wyłącznie w regionie północnoatlantyckim. Jest to zupełnie zrozumiałe, biorąc pod uwagę podobne modele gospodarcze, zbliżone koncepcje prawno-ekonomiczne oraz stabilizację polityczną i gospodarczą. Ponadto nigdzie indziej nie nastąpiło wystarczające otwarcie rynku dzięki obniżeniu barier celnych i stopniowej likwidacji innych ograniczeń w sferze wymiany międzynarodowej.

Jeśli z kolei chodzi o dziedziny przemysłowe, w których rozwijają swą działalność przedsiębiorstwa międzynarodowe, to można wysunąć tezę, iż występują one przede wszystkim w gałęziach produkcyjnych, tj. o skomplikowanej technice i technologii. Istnieją jednak wyjątki, np. w przemyśle spożywczym (spółki: *Nestle* czy *Corn Product*), które wyłamują się z tej ogólnej tendencji.

Istnieje jednak jeszcze inna dziedzina, która staje się „międzynarodowa”, może szybciej jeszcze, niż sektor przemysłowych gałęzi produkcyjnych. Chodzi mianowicie o bankowość. Strumienie kapitałowe przechodzą przez wielkie banki w sposób całkowicie zintegrowany, pod scentralizowaną kontrolą i w ramach wspólnej strategii. A właśnie taki rozwój działalności sprawia kłopoty rządowi udzielającym gościny. Co więcej, banki te odgrywają zasadniczą rolę jako oparcie ekspansji międzynarodowych przedsiębiorstw przemysłowych.

Reasumując należy stwierdzić, iż mimo tych wszystkich ujemnych zjawisk związanych z pierwszymi krokami w kierunku ogólnoświatowej struktury produkcji, nie ulega jednak kwestii, że inicjatywa firm amerykańskich i amerykańska technologia wywierają wpływ na zagranicę nie w drodze tradycyjnych procesów obejmujących przepływ towarów, lecz raczej w drodze międzynarodowego przepływu czynników produkcji, będącego rezultatem różnic w stanie rynków poszczególnych krajów. Podczas gdy tradycyjna analiza opierała się na założeniu, że do wzrostu produkcji prowadzi zwiększona wydajność związana ze specjalizacją poszczególnych krajów w określonych dziedzinach wytwarzania, o tyle obecnie wydaje się, że wzrost produkcji zależy od upowszechnienia na skalę międzynarodową nowych technik produkcyjnych.

Miejsce dawnego systemu narodowych producentów i międzynarodowych handlowców zajęły obecnie międzynarodowe zakłady produkcyjne, spełniające rolę najważniejszego ogniwa łączącego gospodarki narodowe poszczególnych krajów. Sądzić również należy, iż wzrost produkcji

¹⁸ M. Y. Yoshino, *Japan as Host to the International Corporation*. W: *The International Corporation (Symposium)*. The M. I. T. Press, Cambridge 1970.

międzynarodowej w ciągu najbliższych dwóch lub trzech dziesięcioleci może stanowić główną bazę dla rozwiązania bardzo drażliwych problemów krajów słabiej rozwiniętych (oczywiście przy wyeliminowaniu procesów eksploatacji tychże krajów). Innym efektem produkcji międzynarodowej jest już obecnie występująca tendencja do standaryzacji płac, a nawet do zrównania wszystkich czynników kosztów.

Można wysunąć tezę, że rozwój wielkich korporacji międzynarodowych w XX w. okaże się w dalszej konsekwencji skuteczniejszym środkiem wyrównywania płac, rent i stopy oprocentowania na terenie całego świata, niż handel prowadzony na konkurujących ze sobą rynkach przez niewielkich kupców. Istnieje tu analogia z korporacjami ogólnokrajowymi, które po 1890 r. przyczyniły się w Stanach Zjednoczonych do wyrównania płac, stopy oprocentowania i rent wewnątrz granic swego kraju. Osiągnęły to, zaciągając pożyczki na najtańszym rynku (tj. w Nowym Jorku) i inwestując tam, gdzie można było osiągnąć najlepsze rezultaty z punktu widzenia poziomu kosztów i rynku zbytu. Wynikły stąd przepływ kapitału i zmiany w zapotrzebowaniu na siłę roboczą przypuszczalnie bardziej przyczyniły się np. do podniesienia poziomu płac na Południu i obniżenia tam stopy procentowej niż handel prowadzony przez spółki lokalne lub też ograniczony bezpośredni przepływ czynników produkcji¹⁹.

¹⁹ Por. Ch. Kindleberger, *International Economics*. Homewood Richard Irwin, 1968, s. 400.