

WIELKIE PRZEDSIĘBIORSTWA PRZEMYSŁOWE W POSZERZONEJ EWG

W gospodarce światowej poszczególne państwa opierają swoje wpływy i swoją politykę na potędze przemysłowej i handlowej. Potęga ta w świecie kapitalistycznym opiera się obecnie przede wszystkim na podboju rynków zagranicznych i tworzeniu wielkich przedsiębiorstw zarówno narodowych, jak i międzynarodowych. O roli jaką aktualnie odgrywają największe przedsiębiorstwa przemysłowe świata decyduje np. fakt, iż w 1972 roku 160 takich przedsiębiorstw i banków (z 8 tylko branży), działających w 10 wysoko rozwiniętych krajach kapitalistycznych, zatrudniało 14 mln osób i osiągało obroty w wysokości 486 mld dolarów i 21 mld dolarów czystego zysku¹. Szczególną rolę odgrywają niewątpliwie wielkie spółki międzynarodowe, które rozporządzają taką potęgą finansową, iż mogą wywierać istotny wpływ na światowe trendy gospodarcze, wywoływać kryzysy walutowe poprzez dokonywane transakcje pieniężne, nawet przy użyciu niewielkiej części swych ogromnych kapitałów, powodować trudności gospodarcze w różnych regionach świata². Ich potęgę i znaczenie ilustruje między innymi zestawienie 100 państw posiadających najwyższy produkt społeczny brutto i przedsiębiorstw osiągających roczny obrót powyżej 2 mld dol. W 1969 roku obejmowało ono 54 wielkie koncerny i tylko 46 państw. Największy koncern świata zajmował 15 pozycję i wyprzedzał takie kraje, jak Belgia i Luksemburg, Argentyna, Szwajcaria, Południowa Afryka, Pakistan, Dania, Turcja, Austria, Norwegia i inne³. Wśród tej grupy wielkich potentatów znajduje się też kilkanaście przedsiębiorstw zachodnioeuropejskich.

Czynnikami decydującymi o wielkości współczesnych kapitalistycznych przedsiębiorstw przemysłowych są niewątpliwie wymogi nowoczesnej technologii i stopień rentowności, utożsamiane z „ekonomią masowej

¹ *Die acht grössten Branchen der Welt.* „Wirtschaftswoche” nr 38/1973.

² Z taką oceną działalności i wpływów największych spółek międzynarodowych spotkać się można między innymi w sprawozdaniu 20 rzeczoznawców finansowych i gospodarczych współpracujących z Radą Społeczno-Gospodarczą ONZ a także w wielu publikacjach naukowych.

³ *Konzerne, mächtiger als Staaten.* „Wirtschaftswoche” nr 16/1973.

produkcji", a także przesłanki wynikające z klasowej struktury społeczeństwa kapitalistycznego, przy czym ta ostatnia przyczyna często jest pomijana przez ekonomistów burżuazyjnych. Na istotne zmiany w wielkości przedsiębiorstw zachodnioeuropejskich wpłynął także niewątpliwie rozwój procesu integracji oraz konieczność rywalizacji z potężnymi przedsiębiorstwami amerykańskimi i pojawienie się nowego konkurenta — Japonii. Najogólniej, zmiany te polegały na tworzeniu (w pierwszym etapie) w poszczególnych krajach członkowskich EWG dużych przedsiębiorstw narodowych, a pod koniec lat sześćdziesiątych, także na stopniowej akceptacji i realizacji rozwiązań międzynarodowych. Charakterystyczną cechą tego procesu jest nie tylko duża różnorodność występujących typów powiązań, ale i duża swoboda w doborze partnerów⁴. Mimo zaleceń teoretyków integracji zachodnioeuropejskiej i praktyków życia gospodarczego, według których duże, nowoczesne przedsiębiorstwa Europy zachodniej miały stać się jednym z głównych elementów realizacji programu integracyjnego, proces międzynarodowej kooperacji i koncentracji przemysłowej wyszedł poza ramy stworzone przez Europejską Wspólnotę Gospodarczą. Tę jedną z podstawowych sprzeczności współczesnego procesu integracji ekonomicznej Europy zachodniej ilustruje dobitnie załączona tabela⁵.

Międzynarodowe monopole i różnego rodzaju porozumienia monopolistyczne stanowią jedną z najważniejszych form bezpośredniej realizacji związków gospodarczych, równocześnie jednak występują jako siła hamująca rozwój tych procesów. Na pewnym etapie, międzynarodowe związki i porozumienia monopolistyczne przygotowują grunt dla integracji międzypaństwowej, bowiem istniejące między monopolami związki okazują się niedostateczne dla realizacji zysku monopolistycznego, dla opanowania i podziału rynku, dla łączenia kapitałów. Stąd rodzi się konieczność uzupełnienia prywatnomonopolistycznych form integracji, for-

⁴ Np. z danych opublikowanych w *Raporcie* Colonna na wiosnę 1970 r. („Financial Times” z 25 IX 1970) wynika, że w okresie od 1961 do pierwszego półrocza 1969 r. włącznie, w poszczególnych krajach członkowskich doszło ogółem do 1 861 fuzji i pochłonięcia jednej firmy przez drugą, ale tylko w 257 przypadkach były to transakcje obejmujące spółki akcyjne z terenu krajów członkowskich. Równocześnie zanotowano 820 przypadków nabycia przez spółki spoza EWG spółek krajów członkowskich, a w 215 przypadkach doszło do transakcji nabycia czy dokonania fuzji ze strony spółek Wspólnoty z innymi spółkami. W tym samym okresie bardziej luźne formy współpracy, jak np. wspólne przedsięwzięcia, podjęte zostały w 1 352 przypadkach między spółkami tych samych krajów Wspólnoty, 1 001 między spółkami z terenu różnych krajów Wspólnoty i 2 797 między spółkami z terenu Wspólnoty a spółkami spoza terenu EWG.

⁵ Kommission der Europäischen Gemeinschaften. „Generaldirektion Presse und Information” nr 8/1972, s. 4.

TABELA 1

Międzynarodowe powiązania w krajach EWG i z krajami trzecimi w okresie od 1966 - 1970 (w %)

Rok	Nabycie udziału		Wspólne towarzystwa filialne		Bezpośrednie tworzenie filii		Razem	
	EWG	inne	EWG	inne	EWG	inne	EWG	inne
1966	33	67	34	66	35	65	35	65
1967	34	66	33	67	37	63	35	65
1968	32	68	41	59	42	58	40	60
1969	40	60	35	65	39	61	38	62
1970	35	65	34	66	39	61	38	62

mami państwowomonopolistycznymi, czyli tworzenia ekonomicznych związków z bezpośrednim udziałem państw kapitalistycznych. Równocześnie, w ramach tych powstałych związków ekonomicznych z udziałem państw, dochodzi do nieuniknionej kolizji między zasadami prywatnej konkurencji i walki konkurencyjnej a systemem regulowania gospodarki przez państwo. Ponadto, sprzeczności rodzą się także na tle różnic między rozmiarami prywatnomonopolistycznych form integracji nie uwzględniających w zasadzie granic terytorialnych w świecie kapitalistycznym a stosunkowo wąskimi ramami regionalnych ugrupowań państwowomonopolistycznych, do jakich należy także Wspólny Rynek⁶.

Przystąpienie Wielkiej Brytanii do Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej wnosi nowy jakościowo element. Powiązania tego kraju z członkami EFTA, czy Stanami Zjednoczonymi, pozycja i określona orientacja przedsiębiorstw brytyjskich niewątpliwie odegra rolę w procesie dalszego kształtowania się porozumień międzynarodowych w skali wielkich przedsiębiorstw zachodnioeuropejskich. Równocześnie, grono formalnych pretendentów do zajęcia czołowej pozycji w Europie zachodniej powiększyło się o bardzo silnego rywala. Mimo bowiem, iż charakterystyczne dla okresu powojennego niskie tempo wzrostu produkcji w Anglii⁷ spo-

⁶ Na temat współzależności procesów integracji i monopolizacji na współczesnym etapie rozwoju kapitalizmu zob. m. in. M. M. Maksimowa, *Osnownyje problemy imperialistycznej integracji. Ekonomiczeskij aspekt*. Moskwa 1971, 355 ss.

⁷ Dla przykładu można podać przeciętną roczną stopę wzrostu wskaźnika produkcji przemysłowej:

	1965 - 1970	1970 - 1971
EWG	6,5	2,2
NRF	6,0	2,2
Wielka Brytania	2,5	0,9

Według „Perspectives” nr 1265 z 7 X 1972.

⁹ Przegląd Zachodni 5 - 6

wodowało opóźnienie w rozwoju szeregu gałęzi oraz osłabienie konkurencyjności towarów brytyjskich na rynkach światowych, kraj ten pozostaje nadal znaczną potęgą gospodarczą. W niektórych gałęziach przemysłu, a zwłaszcza w dziedzinie działalności naukowo-technicznej, może ona w pełni konkurować, nie tylko zresztą z sześcioma krajami kontynentalnej Europy. Największe monopole brytyjskie od dawna posiadały w Europie zachodniej silną pozycję zarówno pod względem produkcji, jak i eksportu. Znaczenie ich nie polega tylko na wysokim udziale w obrotach światowych, ale przede wszystkim na tym, że koncentrują one swoją działalność w takich dziedzinach, jak elektronika, energia nuklearna, kosmonautyka, przemysł naftowy, lotniczy. To właśnie wielkie monopole brytyjskie były głównymi zwolennikami przystąpienia Wielkiej Brytanii do Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej.

W związku z przedstawioną sytuacją rodzi się interesujące pytanie: jakie miejsce zajmą wielkie przedsiębiorstwa brytyjskie wśród potentatów EWG i jaką będą prowadzić politykę. Czy dojdzie do ostrej rywalizacji o prymat, czy też okażą się one zwolennikami rozwiązań ogólnoeuropejskich, bądź to poprzez kooperację z przedsiębiorstwami kontynentalnymi, bądź poprzez aktywne poparcie i uczestnictwo w europejskich spółkach wielonarodowych. Okres jaki minął od przystąpienia Wielkiej Brytanii do EWG nie pozwala jeszcze na udzielenie wyczerpujących odpowiedzi, szczególnie na ostatnie zagadnienia.

Przed analizą sytuacji jaka wytworzyła się w poszerzonej EWG, należałoby jednak, chociaż bardzo ogólnie, scharakteryzować nadzieje jakie wiążą brytyjskie przedsiębiorstwa przemysłowe z przystąpieniem do EWG oraz wskazać na niektóre z przewidywanych trudności. W dużym bowiem stopniu elementy te określają i wpływać będą na przyszłą politykę w odniesieniu do innych przedsiębiorstw zachodnioeuropejskiej wspólnoty. Obserwując w ciągu ostatnich lat zainteresowanie przemysłu brytyjskiego przystąpieniem do EWG można stwierdzić, że stosunek do propozycji integracyjnych nie był i nie mógł być tutaj jednolity. Dotyczy to zarówno różnych gałęzi przemysłu, jak i firm tego samego sektora przemysłowego i związane jest z różnicami w strukturze i organizacji, w poziomie naukowo-technicznym, możliwościach inwestycyjnych, w kierunkach i efektach eksportu, występującymi tak pomiędzy określonymi gałęziami przemysłu, jak i między firmami⁸. Stanowisko wielkich koncernów brytyjskich, chociaż także niejednolite, było w zasadzie pro-integracyjne. Nie obawiały się one walki konkurencyjnej w ramach zintegrowanej Europy, a w wielu przypadkach liczyły na przyspieszenie brytyjskiej ekspansji gospodarczej, jako wyniku — między innymi —

⁸ Na ten temat zob. m. in. Pola Landau, *Anglia na rozdrożu*. PISM, Warszawa 1969, 402 ss.

poszerzenia rynku zbytu i koniecznych przeobrażeń wewnątrz brytyjskiego sektora przemysłowego. Towarzyszyć temu mogłaby poprawa konkurencyjności, co pozwoliłoby nie tylko na skuteczną rywalizację w ramach rozszerzonego ugrupowania, ale także na szybszy rozwój eksportu do krajów trzecich. Jest oczywiste, że nawet wielkie przedsiębiorstwa niektórych sektorów odczuwają poważne trudności (np. w produkcji i zbycie aparatów elektrycznych, gospodarstwa domowego, obuwnictwa, produkcji określonego typu obrabiarek, przemysłu przetwórczo-spożywczego i te gałęzie, które dotąd korzystały z taniego importu). Inne natomiast staną przed szerokimi możliwościami jakie stwarza np. rozszerzenie rynku, tak ważne dla gałęzi przodujących (elektronika, chemia). Pomyślna wydaje się też sytuacja dla przedstawicieli przemysłu samochodowego, włókienniczego i papierniczego. Równocześnie jednak istnieją przedsiębiorstwa, które w przystąpieniu W. Brytanii do EWG nie dostrzegają dla siebie żadnych korzyści. Stanowisko takie reprezentują np. niektórzy przedstawiciele przemysłu stoczniowego, wychodząc z założenia, że przemysł ten i tak produkuje na rynek światowy a więc członkostwo EWG nie stworzy żadnych nowych możliwości.

Ogólnie, za osiągalne i oczekiwane przez brytyjskie przedsiębiorstwa przemysłowe korzyści uznano przede wszystkim: łatwiejszy dostęp brytyjskich eksporterów, bez cła, do wielkiego i szybko rozwijającego się rynku „szóstki”, usunięcie zniekształceń wynikających z działania taryf celnych i innych ograniczeń, co umożliwi bardziej dynamicznym, kapitałochłonnym gałęziom przemysłu działanie na skalę ogólnoeuropejską, bez zahamowań wynikających z wolniejszego brytyjskiego tempa rozwoju gospodarczego oraz osiągnięcie korzyści związanych ze specjalizacją i produkcją na wielką skalę. Przemysł brytyjski liczy również na to, że będzie w dużym stopniu partycypował w korzyściach, jakie ujawnią się w zależności od stopnia likwidacji różnego rodzaju barier, nie związanych z ograniczeniami celnymi. Możliwości takie pojawiają się niewątpliwie, wraz z przechodzeniem od fazy unii celnej do pełniejszej unii gospodarczej. Dynamiczny wzrost brytyjskiego eksportu do pozostałych krajów EWG i możliwości szybszego wzrostu zaawansowanych technicznie lub opierających się na masowej produkcji gałęzi przemysłu, dzięki planowaniu produkcji i zbytu na skalę całej Wspólnoty, powinno w konsekwencji doprowadzić do stopniowego przyspieszenia tempa ogólnego rozwoju gospodarczego Wielkiej Brytanii. Wszystkie te czynniki, wraz z zaostrzeniem konkurencji na rynku wewnętrznym, winny odegrać rolę bodźca dla inwestycji, wzrostu wydajności i zmian strukturalnych, a w rezultacie doprowadzić do umocnienia pozycji konkurencyjnej eksporterów brytyjskich w stosunku do ich europejskich, amerykańskich i japońskich rywali na rynku światowym. Dla dalszych rozważań na te-

mat miejsca wielkich przedsiębiorstw brytyjskich w EWG wymienione nadzieje mają szczególne znaczenie. Jeżeli, z drugiej strony, następuje zmniejszenie ochrony przed importem artykułów przemysłowych z krajów EWG i utrata dotychczasowych przywilejów celnych z jakich korzystali brytyjscy eksporterzy w Irlandii, EFTA i krajach stosujących preferencyjny system *Commonwealthu*, to wydaje się, że rekompensata jest wystarczająca. W porównaniu bowiem z rynkiem, na którym Wielka Brytania korzystała z preferencji celnych, lub na który miała dostęp w ogóle bez ceł, rynek rozszerzonej EWG będzie miał dwukrotnie wyższą siłę nabywczą a jednocześnie będzie rynkiem szybciej się rozwijającym i bardziej zwartym pod względem geograficznym⁹. W kwestii tej wypowiedziano się również mniej entuzjastycznie, silniej akcentując trudności¹⁰, między innymi takie, jak zaostrzenie się konkurencji, konieczność wyrównawczego podniesienia płac itp. Wskazywano np., że w znacznej mierze znacjonalizowany brytyjski przemysł ciężki, borykający się od paru lat z głębokimi problemami strukturalnymi, znajdzie się w ramach EWG w jeszcze silniejszej konkurencji z Europą kontynentalną, co przyspieszy tylko recesję w przemyśle węglowym i stalowym. Podkreślano potrzebę daleko idącej racjonalizacji i modernizacji stoczni brytyjskich oraz konieczność wielkiego wysiłku w przebudowie wielu innych gałęzi i dokonania niezbędnych zmian strukturalnych w całym przemyśle. Według tych opinii na duże korzyści liczyć mogą przede wszystkim takie gałęzie przemysłu, jak przemysł chemiczny, posiadający znaczne powiązania międzynarodowe czy spożywczy, o bardzo ugruntowanej pozycji.

Tych kilka bardzo ogólnych uwag, a właściwie prezentacja różnych poglądów, nie wyczerpuje oczywiście zagadnienia. Jednakże od przystąpienia Wielkiej Brytanii do EWG minęło jeszcze zbyt mało czasu, aby ocenić, czy oczekiwane przez brytyjskie przedsiębiorstwa przemysłowe korzyści okazały się realne i w jakim terminie i zakresie będą mogły być praktycznie odczuwalne. Trudno też w tej chwili ocenić, na ile przewidywane trudności faktycznie pociągną za sobą negatywne skutki i jaki będzie stopień ich nasilenia. Można natomiast dokonać próby określenia pozycji, jaką zajęły w Europejskiej Wspólnocie Gospodarczej przedsiębiorstwa brytyjskie w momencie poszerzenia EWG. Przedtem należy

⁹ Poglądy te obrazują przede wszystkim brytyjski i francuski punkt widzenia: Jean Declémy, *Grande-Bretagne: espoir d'une expansion de un fois plus rapide*. „Le Monde” z 29 VI 1971. Na przełomie czerwca i lipca 1971 w „Financial Times” ukazał się cykl artykułów zatytułowany: *Britain and EEC*. W omawianej kwestii wypowiadał się m. in. Colin Jones, *Weighing up the opportunities*.

¹⁰ *Grossbritanniens EWG-Beiritt aus wirtschaftlicher Sicht*. „Neue Zürcher Zeitung” nr 298 z 31 X 1971.

jednak poczynić pewne zastrzeżenia odnośnie do wiarygodności danych liczbowych, które były podstawą poniższych rozważań. Wątpliwości te wynikają z faktu, że przedsiębiorstwa europejskie nie sporządzają swych bilansów według jednolitych metod oraz, że — na ogół w obrotach przedsiębiorstw uwzględnia się również obroty filii zagranicznych kontrolowanych w 50% lub w większym stopniu. Ponieważ nie jest to jednak regułą, niektóre dane (np. dotyczące *Siemensa*) nie obejmują w ogóle obrotów filii, w innych — obroty filii uwzględniane są w stopniu proporcjonalnym do udziału spółki macierzystej. Ponadto, ze względu na zmiany parytetów walutowych w końcu 1971 r. wszelkie porównania między krajami oraz latami poprzednimi stały się jeszcze trudniejsze.

Jeżeli zestawilibyśmy 500 największych pod względem obrotów przedsiębiorstw przemysłowych Europy zachodniej, to pierwsze miejsce w tej grupie zajmuje Wielka Brytania ze 161 przedsiębiorstwami, drugie NRF (104 przedsiębiorstwa) i trzecie Francja (81 przedsiębiorstw). Bardziej reprezentatywnym zespołem wydaje się jednak grupa 100 największych przedsiębiorstw Europy zachodniej i tutaj obraz nieco się zmienia¹¹.

TABELA 2

Ilość przedsiębiorstw poszczególnych krajów w grupie 100 największych

	1966	1967	1968	1969	1970	1971
NRF	25	26	22	29	31	31
Wielka Brytania	38	36	35	34	33	30
Francja	15	14	18	17	16	15
Włochy	6	7	7	7	6	6
Szwecja	4	4	4	3	4	7
Holandia	4	4	5	4	4	5
Szwajcaria	5	6	7	5	4	5
Belgia	4	4	3	2	3	3
Luksemburg	1	1	1	1	1	1
	102	102	102	102	102	103

Uwaga: Sumy 102 i 103 wynikają z dwukrotnego uwzględniania spółek angielsko-holenderskich: *Shell* i *Unilever* oraz z zaliczenia od 1971 r. spółki *Dunlop-Pirelli* do przedsiębiorstw Wielkiej Brytanii i Włoch.

Wyraźny awans przedsiębiorstw zachodnioniemieckich (mimo recesji lat 1967 - 1968) i regularne zmniejszanie się ilości przedsiębiorstw brytyjskich jest tendencją bardzo widoczną. W roku 1971 NRF znalazła się po raz pierwszy na czele tabeli, wyprzedzając Wielką Brytanię. Trze-

¹¹ Większość danych zaczerpnięto z artykułów: *Les premières entreprises d'Europe*. „Perspectives” nr 1231 z 25 XII 1971 i „Perspectives” nr 1265 z 7 X 1972 oraz listy 100 największych przedsiębiorstw zachodnioeuropejskich publikowanych regularnie w „Die Zeit”.

cie miejsce w „klubie 100” zajmuje Francja, reprezentowana tam 15 przedsiębiorstwami (wskutek fuzji *Péchiney* i *Ugine Kulhman*). Mimo widocznych postępów francuskich gigantów przesuujących się w górę listy¹², ogólna ich liczba pozostaje jednak w stosunku 1 : 2, zarówno w odniesieniu do NRF, jak i Wielkiej Brytanii.

Tendencję do poprawiania swojej pozycji w klasyfikacji wykazują przede wszystkim firmy zachodnioniemieckie: 20 przedsiębiorstw polepszyło bądź zachowało swoje miejsce w tabeli, chociaż najwyżej dotąd notowane przedsiębiorstwo *Volkswagenwerk* przeżywa pewne trudności, czego wyrazem jest spadek z 3 na 5 pozycję¹³. Równocześnie, znaczna ilość spółek brytyjskich (14) cofa się, jeśli pominąć awans *British Petroleum* (z 5 na 3 pozycję).

Zróznicowaną rangę i miejsce przedsiębiorstw uwidacznia ponadto ich pozycja w górnej części tabeli. Mimo że na czele znajdują się trzy przedsiębiorstwa brytyjskie, w pierwszej pięćdziesiątce znajduje się ich tylko 12, podczas gdy zachodnioniemieckich jest 21, wobec 9 francuskich i 4 włoskich.

Ograniczające dalsze rozważania już tylko do państw członkowskich EWG i Wielkiej Brytanii można porównać łączne obroty branych pod uwagę przedsiębiorstw, co w pełni potwierdza uwidocznioną już tendencję.

TABELA 3

Łączne obroty przedsiębiorstw poszczególnych państw, znajdujących się na liście 100 największych (w mln DM)

	1968	1969	1970	1971
NRF	101,5	163,0	203,9	219,9
Wielka Brytania	166,2	173,0	184,4	183,4
Francja	68,4	70,1	80,9	87,9
Włochy	34,7	36,4	37,9	39,8
Holandia	45,7	48,3	54,7	64,1
Belgia	7,9	6,5	10,4	10,5
Luksemburg	3,9	4,2	4,8	5,6

Uwaga: Obroty spółek dwunarodowych (*Shell*, *Unilever*, *Dunlop-Pirelli*) przypisano po połowie Wielkiej Brytanii, Holandii i Włochom.

Niemiecka Republika Federalna nie tylko wyprzedziła Wielką Brytanię, ale szybko powiększa swoją przewagę i w roku 1972 proces ten nie został zahamowany, chociaż przewidywano wyraźne ożywienie działalności przedsiębiorstw brytyjskich. W ciągu czterech lat będących przed-

¹² Awans *Péchiney* o 15 miejsc w rezultacie dokonanej fuzji, *ICFP* o 4 miejsca, *ELF* i *Citroëna* o 7, *Peugeot* o 5, *Michelin* i *Thomson-Brand* o 8, *Usinor* o 6.

¹³ W prasie zachodnioniemieckiej pisało się nawet o „zmięczeniu *Volkswagena*”.

miotem analizy, wzrost obrotów przedsiębiorstw zachodnioniemieckich jest bardzo wyraźny (ponad 200%), chociaż różny w poszczególnych grupach przemysłu. Przedsiębiorstwa brytyjskie natomiast wykazują tylko nieznaczny wzrost obrotów — zaledwie o około 10% — a w 1971 nastąpiło nawet załamanie tej tendencji. Mimo widocznych postępów Francji i Holandii, przedsiębiorstwa obu państw, wraz z włoskimi, pozostają daleko w tyle. Decyduje to o fakcie, że głównymi rywalami, przynajmniej w najbliższych latach, będą przedsiębiorstwa zachodnioniemieckie i brytyjskie.

Jeżeli do takiej rywalizacji dojdzie, jej wyniki rozstrzygną się nie w ogólnej skali wielkich przedsiębiorstw, a przede wszystkim w poszczególnych gałęziach czy rodzajach wytwórczości. Stąd bardziej interesujące mogą być zestawienia, obrazujące układ sił właśnie w poszczególnych gałęziach przemysłu. Tak np. na czele przedsiębiorstw zaliczanych do grupy „hutnictwo żelaza, metalurgia, rury i górnictwo” znajduje się *British Steel* (W. Brytania) z obrotem 11,2 mln DM w 1971 r., ale następne przedsiębiorstwo brytyjskie zajmuje dopiero 11 pozycję. W pierwszej dziesiątce znalazło się natomiast 6 przedsiębiorstw zachodnioniemieckich, z których największe, *Thyssen*, niewiele ustępuje liderowi (w 1971 r. obrót — 10,3 mln DM). Porównanie między tymi gigantami wypada zdecydowanie na korzyść *Thyssena*, jeżeli uwzględnimy, że przy mniej więcej równych obrotach zatrudnia on tylko 96 tys. osób, wobec 238 tys. zatrudnionych przez *British Steel*. Świadczy to bowiem o istnieniu dużej różnicy w wydajności pracy. Również w innych przedsiębiorstwach brytyjskich wydajność jest niższa od zachodnioniemieckiej, a nawet — w niektórych przypadkach — od francuskiej. Obserwujemy to na przykład w przemyśle chemicznym i samochodowym, czyli w przemyśłach należących do grupy przodujących.

Podobnie jak w hutnictwie, wielkim spółkom chemicznym przewodzi brytyjskie *ICI* (z obrotem 13 mln DM w 1971 r.), ale w dziesiątce największych tylko ono reprezentuje W. Brytanię. Tuż za nim znajdują się firmy zachodnioniemieckie: *Hoechst*, *BASF* i *Bayer*. Pod względem wielkości obrotów, każde z nich niemal dorównuje liderowi (12,7 mln DM, 12,1 mln DM, 11,9 mln DM)¹⁴. W przemyśle samochodowym, wśród 10 największych producentów w 1971 r. znalazła się tylko jedna spółka brytyjska, *BLMC*, z obrotem 9,9 mln DM, znacznie ustępująca *Volkswagenwerke* (17,3 mln DM) i *Daimler Benz* (12 mln DM).

W pierwszej dziesiątce spółek przemysłu elektrycznego i elektronicz-

¹⁴ Należy również odnotować, że „Financial Times” z 26 VII 1972, publikując listę największych dwudziestu firm chemicznych Europy zachodniej za 1972 r., na pierwszym miejscu wymienia *BASF AG* z obrotem 4278 mln dol., następnie *Farbwerke Hoechst* (4251 mln dol.), a dopiero na trzecim miejscu *ICI* (4218 mln dol.).

nego, czterej producenci zachodnioniemieccy wykazują się łącznym obrotem ponad 32 mln DM, podczas gdy obroty znajdujących się w tej grupie dwóch spółek brytyjskich osiągają zaledwie 10,5 mln DM.

Przemysł spożywczy jest natomiast absolutną domeną Wielkiej Brytanii. Zdecydowaną przewagę nad przedsiębiorstwami zachodnioniemieckimi posiada też holendersko-brytyjska spółka naftowa *Royal Dutch Shell* i brytyjskie *British Petroleum* oraz przedsiębiorstwa przemysłu lotniczego.

Nie zawsze wielkość przedsiębiorstwa jest równoznaczna z osiąganiem wysokich zysków, które przecież dla firm kapitalistycznych są celem ich działalności i warunkiem określonej egzystencji. Należy więc zaznaczyć, że spośród stu najzyskowniejszych przedsiębiorstw zachodnioeuropejskich znajdują się aż 63 firmy brytyjskie, przewyższając tym samym przedsiębiorstwa zachodnioniemieckie¹⁵.

W sześciu porównywanych dotąd grupach przemysłu: samochodowym, stalowym, chemicznym, urządzeń elektrycznych i elektronicznych, naftowym i środków spożywczych, wśród pierwszych dwudziestu największych przedsiębiorstw świata, w każdej grupie znajdujemy 15 przedsiębiorstw zachodnioniemieckich i tylko 10 brytyjskich, których jednak czysty zysk łącznie (2 036 mln dol. w 1972 r.) zdecydowanie przewyższa zyski osiągane przez największe przedsiębiorstwa zachodnioniemieckie (687 mln dol.). Równocześnie nie można pominąć faktu, że w porównaniu z rokiem 1971 czysty zysk przedsiębiorstw brytyjskich zwiększył się o 14 mln dol., natomiast zachodnioniemieckich — o 132 mln dol.¹⁶

Grupie najbardziej zyskowych przedsiębiorstw w 1972 r. przewodziły:

<i>Royal Dutch/Shell</i>	— brytyjsko-holenderskie	— 705 mln dol.
<i>Unilever</i>	— brytyjsko-holenderskie	— 332 mln dol.
<i>ICI</i>	— brytyjskie	— 229 mln dol.

Pierwsze przedsiębiorstwo zachodnioniemieckie, *BASF*, znalazło się na 7 miejscu (128 mln dol. czystego zysku).

Przytoczone powyżej dane (za krótki tylko czas) są tylko ilustracją pomocniczą, niemniej wydają się bardzo interesujące. Osiągane zyski warunkują przecież, między innymi, wielkość wydatków na badania, waloryzację wynalazków, rozszerzanie i powiększanie produkcji itp., co ostatecznie decyduje o konkurencyjności firm.

Rywalizacja między przedsiębiorstwami przemysłowymi przebiega

¹⁵ „Frankfurter Rundschau” z 2 I 1973.

¹⁶ Obliczeń dokonano na podstawie tabel statystycznych zamieszczonych w „Wirtschaftswoche” nr 38/1973. Również z tych tabel zaczerpnięto dane do zestawienia zamieszczonego w tekście.

obecnie według zasady: „nowy towar na nowy rynek”. Drugą część tego hasła realizuje się coraz częściej poprzez zagraniczną działalność przedsiębiorstwa. Jest to chyba jedna z najmniej zbadanych dziedzin działalności współczesnych przedsiębiorstw kapitalistycznych, które skutecznie bronią swych tajemnic. Zjawisko bezpośrednich inwestycji za granicę oznacza pojawienie się nowego typu konkurencji międzynarodowej — konkurencji w dziedzinie czynników produkcji. Stąd, jednym z ewidentnych sprawdzianów konkurencyjności przemysłu, jest zdolność przedsiębiorstw do eksportowania całokształtu ich działalności poza granice kraju macierzystego. Niestety, nie dysponujemy danymi, które pozwoliłyby na porównanie przedsiębiorstw zachodnioniemieckich i brytyjskich, pod względem udziału filii zagranicznych w produkcji i zatrudnieniu. Mimo że przedsiębiorstwa zachodnioniemieckie — których dynamika na rynkach światowych jeszcze obecnie znajduje raczej wyraz w ich zdolności eksportu towarów, niż w tworzeniu zakładów przemysłowych za granicą — pod względem wartości produkcji zagranicznej znacznie ustępują innym przedsiębiorstwom, to jednak z kolei duża liczba krajów, w których dokonują nakładów określa korzystną sytuację (pozycję) dla dalszej ekspansji¹⁷.

Wprawdzie ocena wzajemnego zaangażowania kapitałowego obu państw może mieć dla dalszych rozważań tylko pośrednie znaczenie, jednak godna jest uwagi. Wartość inwestycji brytyjskich w NRF (rejestrowanych od 1961 r.) na dzień 31 grudnia 1970 r. wynosiła 2 153,1 mln DM. Wielka Brytania zajmowała czwarte miejsce wśród największych inwestorów (po USA, Szwajcarii, Holandii), a w porównaniu z rokiem 1969 — kwota inwestycji wzrosła o 307,3 mln DM. Natomiast wśród krajów przyjmujących inwestycje zachodnioniemieckie, Wielka Brytania w końcu 1970 r. znajdowała się na 11 miejscu, a suma zachodnioniemieckich nakładów inwestycyjnych skierowanych do tego kraju wynosiła 594,2 mln DM, co w porównaniu z rokiem 1969 — oznaczało wzrost o 166 mln DM¹⁸.

Należy jednak podkreślić, że przedsiębiorstwa zachodnioniemieckie, których polityka ekspansyjna opierała się przede wszystkim na intensyfikacji eksportu¹⁹, obecnie coraz przychylniej odnoszą się do programu

¹⁷ Interesujący artykuł na ten temat, pióra Rolfa Jungnickela i Georga Koopmanna ukazał się w „Wirtschaftsdienst” nr 5/1972 (*Wie multinational sind die deutschen Unternehmen?*).

¹⁸ Dane zaczerpnięto z artykułu: *Bilans des investissements directs allemands a l'étranger et étrangers en Allemagne*. „Problèmes Économiques” z października 1971.

¹⁹ Np. w latach 1957-1965 udział eksportu i produkcji zagranicznej w podwyższeniu obrotu przedsiębiorstw zachodnioniemieckich kształtował się na poziomie 14% i 2%. Dla przedsiębiorstw brytyjskich wielkości te kształtowały się w od-

inwestycji produkcyjnych za granicą. Polityka taka spotyka się z pełnym poparciem rządu federalnego, a sytuacja na zachodnioniemieckim rynku finansowym sprzyja tym operacjom. Jeżeli jeszcze porównamy ogólny bilans inwestycji zagranicznych NRF i Wielkiej Brytanii — 22 000 mln dol. i 5 000 mln²⁰ — to zrozumiała będzie także przewaga brytyjska w zyskach osiągniętych z tych inwestycji²¹.

W świetle poczynionych uwag i spostrzeżeń nasunąć się może kolejne pytanie: jaką postawę przyjmą wielkie koncerny brytyjskie wobec przedsiębiorstw kontynentalnej „szóstki”. Dotychczasowe rozważania wykazały, że mimo iż przedsiębiorstwa brytyjskie w zakresie działalności zagranicznej górują nad swymi zachodnioniemieckimi rywalami, tylko w niektórych dziedzinach mogłyby sięgnąć po zdecydowany prymat w Europejskiej Wspólnocie Gospodarczej. Stąd wydaje się, że nastąpi raczej wzmocnienie istniejącej od dawna tendencji do rozwiązań w skali zachodnioeuropejskiej. Różnego typu powiązania istniały już od dawna, teraz jednak można by oczekiwać ich intensyfikacji. Wprawdzie bezpośrednio przed przystąpieniem Wielkiej Brytanii do EWG nasilił się tam znacznie proces koncentracji: w okresie od stycznia do września 1972 r. fuzje objęły 979 przedsiębiorstw z łącznym kapitałem 1 889 mln funtów sterlingów, podczas gdy przez cały 1971 r. przeprowadzono fuzję 884 przedsiębiorstw z aktywami około 1 100 mln funtów sterlingów. Podobne zjawisko „zbrojenia się” można było jednak zaobserwować w krajach „szóstki” przed wejściem w życie traktatu rzymskiego. Przedsiębiorstwa brytyjskie chcą wejść na Wspólny Rynek skonsolidowane i silne, tylko takie warunki bowiem gwarantują korzystną pozycję.

Brytyjczycy od dawna głosili, że Europie potrzebne jest łączenie sił i interesowali się problemami fuzji wielkich spółek zachodnioeuropejskich. Czy jednak zechcą oni bezpośrednio uczestniczyć w tzw. spółkach europejskich, które — jak dotąd — nie poczyniły większych postępów, pozostaje, przynajmniej dotąd, problemem nie rozstrzygniętym. W pierwszych miesiącach 1973 r. zaobserwować można było liczne próby wykupywania przez wielki kapitał brytyjski przedsiębiorstw w krajach członkowskich Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Od początku roku do połowy sierpnia przeprowadzono około 150 takich transakcji. W posiadanie brytyjskie przeszły 52 przedsiębiorstwa francuskie, 40 — holenderskich, 27 — belgijskich, 23 — zachodnioniemieckie i 6 włoskich²².

wrotnym stosunku 12% i 20% (Według K. Nehls, *Internationale Konzerne — Monopolmacht Klassenkampf*. „IPW Forschungshefte” nr 1/1973, s. 28).

²⁰ „Wirtschaftsdienst” nr 12/1971.

²¹ Zyski z inwestycji zagranicznych w mln dolarów: USA — 8 838; W. Brytania — 3 190; NRF — 884.

²² Według oświadczenia Londyńskiej Izby Handlowej (cyt. za „Die Wirtschaft” z 5 IX 1973: *Monopole zwischen Euphorie und Ernüchterung*).

Równocześnie Komisja EWG wykazuje zwiększone zainteresowanie problematyką spółek wielonarodowych. Grupa robocza pod przewodnictwem Spinelliego przedłoży pierwsze wnioski w tej sprawie we wrześniu, a w październiku należy się spodziewać debaty na ten temat między ministrami „dziewiątki”. Interesujące będzie stanowisko Wielkiej Brytanii. Jak dotąd, szczególne zainteresowanie w tej kwestii wykazała Dania, opracowując nawet własny memoriał²³.

Wydaje się, że można oczekiwać wzrostu liczby i form różnego rodzaju porozumień monopolistycznych, a niezbyt precyzyjnie sformułowane artykuły 85 i 86 traktatu rzymskiego, mówiące o zasadach konkurencji i jej ograniczaniu nie będą stanowiły istotnej przeszkody. Jednakże proces międzynarodowej koncentracji, zgodnie z ogólnościową tendencją, będzie wzbogacał się o nowe formy i ewoluował w kierunku kooperacji. Przemawia za tym zarówno doświadczenie 15 lat istnienia EWG, rozwój ogólnościowych trendów gospodarczych, jak i duży stopień odrębności przedsiębiorstw brytyjskich i głęboko zakorzeniony izolacjonizm Brytyjczyków.

W ostatnich latach, w gospodarce kapitalistycznej obserwujemy szybki wzrost liczby porozumień kooperacyjnych zawieranych między firmami. Jest to forma powiązań przedsiębiorstw, oparta na umowach o współpracy produkcyjnej, naukowo-technicznej i handlowej, przy czym jednostki uczestniczące zachowują swoją samodzielność²⁴. Kooperacja między wielkimi firmami oznacza niemal zawsze racjonalizację potencjału techniczno-ekonomicznego współpracujących firm. Mając na uwadze wszystkie korzyści jakie przynoszą tego typu rozwiązania, przy równoczesnym zachowaniu odrębności, można przypuszczać, że będą one dominować w najbliższej przyszłości w stosunkach między przedsiębiorstwami brytyjskimi i Europy kontynentalnej. W ostatnim dziesięcioleciu, zarówno w państwach członkowskich EWG, jak i w Wielkiej Brytanii powstały wielkie przedsiębiorstwa przemysłowe. Zachowały one jednak przeważnie narodowy charakter i nadal nie dorównują amerykańskim gigantom przemysłowym. Dla wszystkich oczywista jest konieczność tworzenia wielkich wielonarodowych zjednoczeń produkcyjnych, jednakże klasyczne mechanizmy zrastania się, centralizacji kapitałów, okazały się niejednokrotnie nieodpowiednie dla celów koncentracji na skalę międzynarodową. Oprócz istnienia przeszkód natury prawnej, podatkowej, nie małą rolę odgrywają „nacionalizmy ekonomiczne” i antagonizmy między burżuazją krajów zachodnioeuropejskich. W tej sytuacji, kooperacja mię-

²³ „Les Echos” z 26 VII 1973.

²⁴ Jedną z ciekawszych pozycji ukazujących ten problem z punktu widzenia ekonomii marksistowskiej jest książka R. A. Nowikowa i J. W. Sziszkowa, *Międzynarodowa kooperacja kapitalistycznych firm*. Moskwa 1972, 285 ss.

dzy przedsiębiorstwami spełnić może rolę nowego rodzaju powiązań gospodarczych, umożliwiających rozszerzenie rozmiarów międzynarodowej koncentracji przedsiębiorstw, może stać się także dogodnym instrumentem zapewnienia i rozszerzenia więzi techniczno-ekonomicznych między firmami różnych krajów, z ominięciem przeszkód o charakterze instytucjonalnym i politycznym. W krajach Europy zachodniej kooperacja przemysłowa znalazła bardzo dogodny grunt i szerokie zastosowanie w różnych formach²⁵, chociaż aktywniejsze zastosowanie kooperacji międzyfirmowej jako narzędzia integracji gospodarczej, a zwłaszcza uznanie porozumień w sprawie specjalizacji w dziedzinie produkcji i zbytu, wywołuje nadal poważne rozbieżności. Najbardziej rozgałęzione i ściśle więzi kooperacyjne w ramach EWG istnieją między firmami Francji a NRF²⁶, chociaż w wielu międzynarodowych programach wspólnej produkcji uczestniczy od dawna także Wielka Brytania (np. w Europejskiej Organizacji Rozwoju i Konstrukcji Kosmicznych Rakiet Nośnych, czy w projekcie i budowie samolotu *Concorde*, autobusu powietrznego itd.).

Problem wyboru partnera nie jest chyba sprawą najistotniejszą. Poglądy i przewidywania różnią się tutaj zasadniczo. Szczególnie Francuzi obawiają się układów angielsko-zachodnioniemieckich. Inni uważają, że w obliczu potęgi zachodnioniemieckiej, Anglicy bardziej będą skłonni do porozumień z Francuzami.

Jeżeli przedsiębiorstwa zachodnioeuropejskie chcą rzeczywiście zbliżyć się do swoich najgroźniejszych rywali, to wymagać to będzie autentycznych rozwiązań europejskich, takich, w których uczestniczyć będą wielkie przedsiębiorstwa różnych państw członkowskich Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. O większej konkurencyjności przedsiębiorstw zachodnioeuropejskich w stosunku do przedsiębiorstw amerykańskich, po przystąpieniu Wielkiej Brytanii do EWG, nie będzie decydować poprawa ich pozycji w tabeli zestawiającej sto największych potęg pod względem ogólnej sumy obrotów, kapitałów czy zatrudnienia, a myślenie i działanie kategoriami europejskimi. Niemniej, warto jeszcze na zakończenie spojrzeć na nowo powstały układ: Europa „dziewięciu” a Stany Zjednoczone. Na liście największych przedsiębiorstw świata, zwraca uwagę

²⁵ Liczba porozumień kooperacyjnych zawieranych każdego roku przez kraje Wspólnego Rynku zwiększyła się w latach 1963-1967 od 25 do 363, to znaczy 16-krotnie, a udział tych porozumień w ogólnej liczbie różnego typu posunięć, zmierzających do koncentracji, zwiększył się w tym samym czasie z 8,3% do 39,9%.

W latach 1961-1969 firmy krajów EWG zawarły pomiędzy sobą oraz z firmami krajów trzecich 3 800 porozumień o kooperacji, a tylko 1 077 o połączeniu kapitałów (zob. R. A. Nowikow, *Międzynarodowa kooperacja firm prywatnych — nowa forma więzi ekonomicznych między krajami kapitalistycznymi*. „Sprawy Międzynarodowe” z. 2/1972, ss. 27-28).

²⁶ „Die Zeit” nr 48 z 27 XI 1970.

TABELA 3

Ilość przedsiębiorstw przypadająca na sto największych

	1966	1967	1968	1969	1971
Stany Zjednoczone	68	68	67	60	56
Europa „dziewięciu”	28	24	25	30	34

umacnianie się tam pozycji przedsiębiorstw zachodnioeuropejskich. Siła przedsiębiorstw amerykańskich jest oczywiście przeważająca. Potwierdza to szczególnie analiza poszczególnych gałęzi przemysłu, wysokość obrotów i zysków²⁷. Niemniej, wielu ekonomistów za Zachodzie uważa, że rozszerzona EWG wydaje się zdolna do zmniejszenia, a nawet przewyżnienia, dystansu dzielącego ją od USA. Równocześnie jednak można oczekiwać wyprzedzenia jej przez Japonię²⁸.

Rola przedsiębiorstw brytyjskich na obecnym etapie trudna jest do określenia. Czy wchodząc w skład Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej sprzyjać będą rozwojowi Europy zachodniej, poprawianiu jej pozycji konkurencyjnej w stosunku do USA, co sugerował Servan-Schreiber, czy staną się przysłowiowym koniem trojańskim USA w Europie, jak obawiał się tego gen. de Gaulle?.

²⁷ „Wirtschaftswoche” nr 38 z 14 IX 1973. Ponadto, ciekawe spostrzeżenia i szczegółowe informacje opatrzone komentarzem zawiera artykuł: *Les cent premières entreprises industrielles du monde*. „Perspectives” nr 1275 z 16 XII 1972.

²⁸ *Die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Gemeinschaft*. „Neue Zürcher Zeitung” nr 131 z 14 V 1972.