

podarstwo przypadalo więc 85 tys. DM)<sup>4</sup>. Jeszcze trudniejsza sytuacja istniała w pozostałych krajach EWG, gdyż przeciętna wielkość gospodarstwa była tam na ogół niższa niż w RFN. Stosowanie założeń tej polityki doprowadziło w praktyce do upadku wielu drobnych gospodarstw. W okresie 1963 - 1973 właśnie z tych powodów, jak należy sądzić, stopa migracji z rolnictwa w EWG wynosiła średnio rocznie 4,5%<sup>5</sup>.

Wzrost zależności gospodarstw rolniczych od dostaw środków produkcji i środków konsumpcji oraz uzależnienie ich od firm skupujących surowce rolnicze (co przejawia się w rosnącym znaczeniu umów kontraktacyjnych) oznacza, iż formalnie niezależni rolnicy stawali się faktycznie stopniowo pracownikami najemnymi firm kapitalistycznych, które w coraz wyższym stopniu przechwytywać zaczęły część wartości dodatkowej wytworzonej przez rolnictwo. Przypomina to w pewnym sensie znany już z przeszłości kapitalistyczny system nakładczy. W tej sytuacji bezcelowe, jak się wydaje, stają się wysiłki rządów tych krajów w kierunku likwidacji dysparytetu dochodów występującego na niekorzyść rolników. W polityce rolnej EWG tkwi bowiem zasadnicza sprzeczność polegająca na tym, że z jednej strony deklarowana jest chęć poprawy sytuacji dochodowej rolników, a równocześnie nie przeciwdziała się rosnącej zależności rolnictwa od korporacji produkujących środki produkcji rolniczej, przetwarzających surowce rolnicze lub zajmujących się ich handlem.

Dysparytet dochodów pogłębiany jest więc, jak sądzić należy, działalnością korporacji z agrokompleksu. Na przykład: w okresie 1970 - 1976 ceny surowców rolniczych w krajach EWG wzrosły o 31,7%, natomiast ceny środków produkcji dla rolnictwa — aż o 46%<sup>6</sup>. Pewną rolę w tym względzie odgrywają także spółdzielnie rolnicze, chociaż na obszarze EWG nie są one tak rozwinięte, jak np. w krajach skandynawskich. Zajmują się produkcją środków produkcji dla rolnictwa, dostarczają usług rolniczych, a niekiedy interesują się również przetwórstwem surowców rolniczych. Walka konkurencyjna z korporacjami zmusza je do wprowadzania podobnych metod działania, jakie stosują firmy kapitalistyczne, często ze szkodą dla producentów rolnych.

Zdzisław Pieścikowski (Poznań)

#### PANOWANIE MONOPOLI MIĘDZYNARODOWYCH NA WSPÓLNYM RYNKU ROLNYM

Wspólny rynek rolny jest ważną częścią ogólnego zakresu działania EWG. Bezpośredni jednak producenci wytworów rolnych, tj. chłopci, nie mają korzyści ze wspólnego rynku, korzystają z niego natomiast głównie kapitalistyczne przedsiębiorstwa przemysłu spożywczego i handlu produktami żywnościowymi, zwłaszcza międzynarodowe monopole, skupiające w swoich rękach obroty i przetwórstwo produktów rolnych. Państwowo-monopolistyczne zasady działania wspólnego rynku rolnego, jak wolny obrót towarowy w sektorze rolnym po zniesieniu ceł, wprowadzenie jednolitego poziomu cen produktów rolnych, ustanowienie granicznych opłat wyrównawczych

<sup>4</sup> Oszacowano na podstawie: R. Petersen, *Da schoiden die Geister*. „Deutsche Landwirtschaftliche Presse” nr 10/1970.

<sup>5</sup> P. Rainelli w: „Problèmes économiques” z 18 II 1976.

<sup>6</sup> J. Ertl w: „Bulletin d'Information du Ministère de l'Agriculture” nr 750/1970.

w handlu wewnątrz Wspólnoty i w handlu z krajami trzecimi, prowadzą nie tylko do ujednoczenia w pewnym stopniu warunków rynkowych dla wytworów krajów członkowskich Wspólnoty, lecz także ułatwiają międzynarodową ekspansję monopolii środków spożywczych i tworzą dla nich dogodne warunki do powiększania zysków. Szczególnie korzystne dla międzynarodowych monopolii są powiększone rynki, wolne od barier celnych.

Jakkolwiek ustawodawstwo EWG wpływa w pewnym stopniu na ujednoczenie ekonomicznych warunków realizacji produkcji, to przecież nadal utrzymują się znaczne różnice w stosunkach rynkowych między poszczególnymi krajami. Wskutek dużej zależności przemysłu środków spożywczych od rolnictwa, wysokość zysków w tym przemyśle jest w znacznym stopniu określona wysokością cen produktów rolnych, ich ilością, jakością i terminami dostaw. Międzynarodowe monopole mogą dopiero wówczas w pełni wykorzystywać te warunki, gdy udaje im się zawiadnąć ekonomicznymi korzyściami płynącymi z możliwości dysponowania gruntami uprawnymi, najkorzystniejszymi ze względu na jakość gleby i położenie.

Tak samo kapitalistyczne przedsiębiorstwa i monopole spoza przemysłu spożywczego wybierają sobie najkorzystniejszą lokalizację dla swoich zakładów i walczą o jej uzyskanie. Jednak w rolnictwie ziemia jest nie tylko czynnikiem lokalizacji, terenem budowlanym, lecz głównym środkiem produkcji. Dobre, co do jakości i położenia, grunty uprawne nie dają się dowolnie pomnażać. Dlatego dysponowanie nimi zapewnia stale duże zyski. W walce o dysponowanie najkorzystniejszą lokalizacją dla produkcji monopole międzynarodowe górują nad wszystkimi innymi konkurentami. Mają potrzebną znajomość rzeczy i doświadczenie w skali międzynarodowej, by znaleźć i zawiadnąć tymi ośrodkami, posiadają kapitały konieczne dla rozwinięcia produkcji w odpowiednio wielkiej skali przy użyciu najnowocześniejszej techniki i dysponują także potrzebną siecią handlową dla zbytu wielkich ilości wyprodukowanych towarów.

Głównym instrumentem realizacji tych korzyści lokalizacyjnych przez międzynarodowe monopole przemysłu spożywczego jest kapitalistyczno-monopolistyczna pionowa integracja. Umowy plantacyjne z rolnikami są w ten sposób skonstruowane, że wielka część związanych z dogodną lokalizacją korzyści w zakresie kosztów, jakości i terminów dostaw przypada międzynarodowym monopolom i powiększa ich zyski.

Najkorzystniejsze lokalizacje w ramach EWG opanowywane są w coraz większym stopniu przez monopole międzynarodowe. W związku ze wzrostem produkcji w tych regionach i fabrykach mają możliwość zdobywania w walce konkurencyjnej coraz większych udziałów rynkowych i wypierania z rynku innych konkurentów, przede wszystkim przedsiębiorstw małych i średnich.

Znaczne korzyści uzyskiwane przez międzynarodowe monopole przemysłu spożywczego od czasu powstania EWG spowodowały szybki wzrost ich znaczenia na wspólnym rynku rolnym. W czasie organizowania EWG istniał tylko jeden monopol międzynarodowy przemysłu spożywczego z siedzibą w jednym z krajów EWG, mianowicie *Unilever*; co prawda tylko w swojej części holenderskiej, bo część brytyjska znajdowała się wówczas poza zasięgiem EWG. Wkrótce zaczął jednak rozbudowywać swoje pozycje szwajcarski koncern *Nestlé*, a obok niego inne monopole, głównie amerykańskie, kupując istniejące już przedsiębiorstwa i budując nowe. Zbudowały one lub nabyły w wielu krajach EWG liczne zakłady produkcji względnie przetwórstwa zup, mięsa i wyrobów mięsnych, ekstraktów pomidorów, konserw, keksów, serów, odżywek dla dzieci, mleka kondensowanego i produktów mlecznych, kawy, pokarmu dla zwierząt domowych, napojów niealkoholowych itp. Takie koncerny amerykańskie, jak *Swift*, *National Dairy Food*, *General Foods*, *Reynolds*, *Tobacco*, *Coca-Cola*, *Na-*

*Bisco*, *Corn Produkts*, *Kraftco*, mają w Europie często pokaźne udziały w obrotach rynkowych<sup>1</sup>.

Największymi międzynarodowymi monopolami w zachodnioeuropejskim przemyśle spożywczym są jednak niewątpliwie firmy *Unilever* i *Nestlé*. *Unilever* dysponuje w rozmaitych krajach EWG wysokimi udziałami rynkowymi, np. na rynku margaryny, olejów jadalnych, tłuszczów, żywności mrożonej, kremów mrożonych, herbaty, ryb. Dalszym ważnym zakresem ich działania w sektorze środków żywności są napoje, produkty mleczne, mięso i wyroby mięsne, słodycze i zupy<sup>2</sup>.

Koncern *Nestlé* ma w krajach EWG wysokie udziały w obrotach na rynku mleka kondensowanego, gotowych zup, odżywek dla dzieci, kawy w proszku, potraw gotowych, żywności mrożonej, słodyczy i konserw owocowych. W 1976 r. posiadał w krajach EWG liczne fabryki: w Belgii — 2, Danii — 5, Francji — 31, W. Brytanii — 18, Włoszech — 12, Holandii — 10, RFN — 27, Irlandii — 1.

Należałoby wskazać tutaj na jeszcze jeden międzynarodowy monopol w zachodnioeuropejskim przemyśle spożywczym, powstały w połowie 1973 r., a mianowicie brytyjsko-francuską spółkę holdingową *Generale Occidentale*, która obejmuje jako główne grupy przemysłowe z jednej strony *Cavenham Foods* w W. Brytanii z obrotem rocznym w 1973 r., wynoszącym ponad 7 mld franków, z około 80 tys. pracowników oraz fabrykami w W. Brytanii, Francji, RFN, Holandii, Szwecji, Austrii. Drugą grupą główną jest francuska *Generale Alimentaire* z obrotem w 1973 r. około 2 mld franków. Przedsiębiorstwa tego nowego monopolu środków spożywczych produkują i sprzedają głównie pieczywo i wyroby cukiernicze, desery, słodycze, żywność mrożoną, konserwy luksusowe, przyprawy, a także sery, ocet i musztardę. W W. Brytanii koncern dysponuje także około trzema tysiącami sklepów spożywczych<sup>3</sup>.

Obok tych monopolii międzynarodowych istnieją w niektórych krajach EWG rozmaite monopole działające przeważnie w granicach własnego kraju, ale mające znaczny wpływ w swoich branżach. Należy do nich przede wszystkim brytyjski koncern *Associated British Foods*, mający około 25-procentowy udział w brytyjskim rynku mąki i chleba. We Francji należy do nich przede wszystkim francuski koncern *BSN-Gervais-Danone*. Jest to największe francuskie przedsiębiorstwo przerobu mleka, produkujące głównie jogurt, świeży ser, środki odżywcze dla dzieci, makarony, lecz także piwo, wody mineralne i napoje bezalkoholowe. Posiada spółki filialne w niektórych krajach europejskich. W W. Brytanii koncern *Unigate* jest nadal największym, po koncernie *Nestlé*, koncernem mleczarskim w zachodniej Europie. Przeważnie na rynku brytyjskim, ale posiada już większą ilość spółek filialnych w krajach zamorskich, a także po jednej w Danii i Francji<sup>4</sup>.

Do tych monopolii środków spożywczych, przodujących w swoich branżach o zasięgu krajowym, należy w RFN koncern *Oetker*, we Włoszech koncern *Buitoni-Peruggina*, w Holandii *Heineken*, w Danii *Plumrose*. Eksportują one także do innych krajów EWG i posiadają tam również pewną ilość przedsiębiorstw.

Międzynarodowe monopole przemysłu spożywczego posiadają w krajach EWG mocną pozycję. We Włoszech monopole te miały w 1971 r. „30% udziału w ogólnych obrotach branży i 25% w zainwestowanym w niej kapitale, we Francji 16% udziału

<sup>1</sup> „Der Verbraucher” z. 1/1973, s. 3, Hamburg.

<sup>2</sup> Tamże.

<sup>3</sup> Por. „Die Weltbühne” z 24 IV 1976, nr 16, s. 511 Berlin; „Finanz und Wirtschaft” z 12 V 1973, nr 36 s. 21, Zürich.

<sup>4</sup> „Nachrichten”. Internationale Union der Lebensmittel- und Genussmittelarbeiter-Gewerkschaften nr 1/1973, s. 10, Genf.

w obrotach i 15% w kapitale”<sup>5</sup>. W 1972 r. udział ten podniósł się już we Francji do 20%<sup>6</sup>. Udział kapitału zagranicznego w przemyśle spożywczym RFN ustalono w 1973 r. na 48%<sup>7</sup>.

W pewnych krajach EWG udziały rynkowe międzynarodowych monopolii są znacznie wyższe. I tak, we Włoszech cztery największe przedsiębiorstwa każdej branży miały w 1972 r. następujące udziały rynkowe: środki spożywcze dietetyczne i dla dzieci — 98%, konserwy mięsne — 93%, żywność mrożona — 91%, czekolada i środki spożywcze zawierające kakao — 75%, konserwy rybne — 53%, konserwy owocowe i warzywne — 53%. We Francji proporcje te wyglądają następująco: buliony i zupy — 84%, makarony — 78%, przyprawy — 71%, żywność głęboko mrożona — 65%, cukier — 56%, oleje i tłuszcze — 54%, przetwory młynarskie — 38%, czekolada i cukry — 33%, konserwy owocowe i warzywne — 26%<sup>8</sup>. Także w W. Brytanii proces koncentracji jest daleko zaawansowany. „W kilku sektorach przemysłu spożywczego najwyżej po kilka firm dzieli się większą częścią rynku, np. w przemyśle piekarniczym, żywności mrożonej, sproszkowanej kawy, kremów mrożonych, biszkoptów”<sup>9</sup>. Tylko w RFN koncern *Unilever* dysponował w 1971 r. następującymi udziałami w obrotach rynkowych: margaryną — 75%, tłuszczami spożywczymi — 50%, olejami jadalnymi — 35%, żywnością mrożoną — 65%, lodami — 60%, zupami w puszkach — 45%, produktami rybnymi — 50%. Udziały koncernu *Nestlé* w obrotach rynkowych przedstawiały się w tym roku następująco: trwałe produkty mleczne — 45%, odżywki w słoikach dla dzieci — 41%, gotowe zupy — 46%, płynne przyprawy — 81%, mieszanki zamiastek kawy — 68%, kawa rozpuszczalna — 35%, gotowe potrawy — 20%, przetwory kartoflane — 17%<sup>10</sup>.

Międzynarodowe monopole przemysłu spożywczego opanowują w krajach EWG przede wszystkim takie branże, których produkty wykazują stosunkowo wysoki stopień przetworzenia przemysłowego, dają się łatwo transportować na duże odległości, są stosunkowo trwałe i którymi można szybko powiększyć obroty.

Obok przemysłu margaryny, w którym od dawna koncern *Unilever* zajmuje jednoznacznie dominujące stanowisko, wymienić należy tutaj przede wszystkim przemysł zamrażalniczy. Międzynarodowe monopole zajmują w tej branży bezspornie dominujące stanowisko. Przewodzi tutaj *Unilever*, który w różnych krajach ma udziały rynkowe „znacznie przekraczające 50%”<sup>11</sup>. Na drugim miejscu uplasował się *Nestlé* ze znacznymi udziałami rynkowymi w W. Brytanii (także w Szwecji). Znany jest także *ITT* ze swymi towarami marki „Grokko” i „Gronlad” w Belgii, Holandii i RFN.

W niektórych krajach monopole operujące w granicach narodowych mają, obok monopolii międzynarodowych, poważne udziały rynkowe. Należy tutaj w RFN *Oetker*, w W. Brytanii *Ross* i *Cavenham*, we Francji *Bonduelle*.

Międzynarodowe monopole grają nadal wielką rolę w przemyśle mleczarskim, przede wszystkim w produkcji mleka kondensowanego i sera ale też w produkcji uszlachetnionych świeżych wyrobów, jak np. jogurt. Należy tutaj również w pewnym stopniu produkcja odżywek dla dzieci i wyrobów dietetycznych. Dominuje w tej branży przede wszystkim koncern *Nestlé*. „Tylko dla koncernu *Nestlé* doi się na ca-

<sup>5</sup> „Neue Zürcher Zeitung” z 4 VI 1975, Fernausgabe nr 126, s. 14.

<sup>6</sup> Jw., z 15 IV 1973, Fernausgabe nr 103, s. 18.

<sup>7</sup> *Deutscher Bundestag 7. Wahlperiode. Drucksache, 7/3210; Agrarbericht der Bundesregierung 1975. Bonn 6 II 1975, s. 103.*

<sup>8</sup> „Neue Zürcher Zeitung” z 4 VI 1975, Fernausgabe, nr 126, s. 14.

<sup>9</sup> „Der Verbraucher” z. 1/1975, s. 4.

<sup>10</sup> „Nestlé — Umschau” z 1 IX 1971, nr 1, Frankfurt a. M.

<sup>11</sup> „Der Verbraucher”, jw., s. 10.

łym obszarze EWG jeden milion krów”<sup>12</sup>. Odpowiednio do tego *Nestlé* ma poważny udział w rynku mleczarskim kapitalistycznych krajów Europy, szacowany w 1970 r. na około 25%, w tym w rynku francuskim 65%<sup>13</sup>.

Dalsze działające tutaj międzynarodowe monopole, to głównie *CPC International*, *Kraftco* i *Unilever*.

W przemyśle spożywczym EWG ważną rolę gra także produkcja konserw owocowych i warzywnych. Należy przy tym wziąć pod uwagę, że niektóre kraje (Francja, Belgia, Holandia) są krajami o silnym eksporcie, podczas gdy RFN i W. Brytania importują wielkie ilości konserw. W tej branży dokonuje się we wszystkich krajach EWG szybki proces koncentracji. Udziały rynkowe czynnych na terenie Wspólnoty międzynarodowych monopolii, przede wszystkim *Nestlé* (z *Libby*), *Unilever*, *Cavenham*, *Cadbury Schweppes*, stale rosną. Głównie w krajach eksportowych EWG działa kilka przedsiębiorstw produkcji konserw owocowych i warzywnych, grających ważną rolę na rynkach międzynarodowych. Należą tu m. in. *Bonduelle* (Francja), *Continental Foods* (Belgia), *Beauvais-Plumrose* (Dania).

Przy zaopatrzeniu ludności w mięso i produkty mięsne rola przemysłu mięsnego — w stosunku do rzemiosła rzeźniczego — stale rośnie. W przemyśle mięsnym dominuje pod względem obrotów w różnych krajach pewna liczba wielkich przedsiębiorstw kapitalistycznych, zaznacza się już jednak przenikanie względnie powstawanie międzynarodowych monopolii. Koncern *Unilever* posiada zakłady w W. Brytanii, Belgii, Holandii i RFN. *Herta K. G.* (Schweisfurth RFN) produkuje także we Francji, Belgii i Austrii i eksportuje do innych kilku krajów. Duński koncern *Plumrose* jest właścicielem pewnej ilości przedsiębiorstw w RFN i Holandii.

Z powyższego (niekompletnego) przedstawienia pozycji międzynarodowych monopolii w przemyśle spożywczym wynika, że stanowisko ich jest tam dominujące przy równoczesnej tendencji dalszego wzrostu ich znaczenia. Przewodzą przy tym *Unilever* i *Nestlé*.

Reakcje międzynarodowych monopolii na państwowo-monopolistyczne zarządzenia EWG i wpływ, jaki wywierają na ich treść, umacniają wyraźnie ich dominującą pozycję na wspólnym rynku rolnym EWG. Reakcje te idą zasadniczo w dwóch kierunkach:

- 1) wykorzystywania środków sterowania stosowanych przez EWG i rządy państw członkowskich,
- 2) wywierania wpływu na powstawanie i treść dyrektyw EWG.

Ad 1. Międzynarodowe monopole przemysłu spożywczego wykorzystują dla swojej ekspansji zarówno korzyści wynikające z zarządzeń EWG, zmierzających do ujednoczenia rynku (np. cła wewnętrzne, regulaminy rynkowe dla produktów rolnych), jak też stosowane przez poszczególne kraje EWG państwowe środki popierania „swoich” międzynarodowych monopolii. Jeżeli takie środki są w pewnych krajach niekorzystne dla określonych monopolii, wówczas wywołują one reakcje wyrażające się przede wszystkim zmianą rodzaju lub zaniechaniem produkcji, przeniesieniem jej, a w końcu zamknięciem zakładu produkcyjnego. *Nestlé* np. wychodził z założenia, „że subsydia eksportowe, nierówne jeszcze w poszczególnych krajach EWG, w przyszłości zostaną zrównane, co doprowadzi do przesunięcia handlowych przepływów towarowych”. Spowodowało to koncern *Nestlé* „do wyciągnięcia pewnych konsekwencji”.

<sup>12</sup> „Unsere Zeit” z 30 XII 1975, nr 7, Düsseldorf.

<sup>13</sup> „Nachrichten”. Internationale Union der Lebensmittel- und Genussmittelarbeiter — Gewerkschaften nr 1 - 2/1971, s. 13.

cji”<sup>14</sup>, polegających np. na tym, że „w następstwie obniżenia subwencji dla przemysłu i rolnictwa nastąpiło zamknięcie pewnych europejskich fabryk Nestlé, jak fabryk w Gap (południowa Francja), których głównym przedmiotem produkcji były wyroby gospodarstwa mlecznego na eksport”<sup>15</sup>. Tylko w 1972 r. koncern nabył lub otworzył 9 nowych fabryk, ale w tym samym roku zamknął 12<sup>16</sup>. Dla sfinansowania chwilowo powiększonych nakładów spowodowanych takimi przestawieniami produkcji, Nestlé stworzył sobie ze zakumulowanych zysków osobny fundusz na pokrycie ryzyka związanego z integracją. W ciągu kilku lat odprowadzono na ten fundusz kwoty sięgające rocznie 75 mln franków. Powstałe rezerwy „dające kierownictwu przedsiębiorstwa znaczną część środków finansowych, umożliwiających mu swobodę działania w odpowiednim momencie”<sup>17</sup>, wykazano w zamknięciu rachunkowym za 1970 r. w kwocie 635 mln franków<sup>18</sup>. Wprawdzie w następnych latach nie wykazywano tej specjalnej rezerwy odrębnie, to jednak ta liczba pozwala zorientować się, jak wielkie kapitały mógł zaangażować tylko jeden koncern międzynarodowy, by walczyć o swoją supremację na rynku EWG. O konsekwencje takich lub podobnych posunięć dla robotników tych fabryk i rolników monopole nie troszczą się. W interesie gromadzenia zysków godzą się także na wypłatę swoim byłym pracownikom odszkodowań wywalczonych przez związki zawodowe.

Ad 2. Międzynarodowe monopole przemysłu spożywczego stosują także często praktykę wpływania na powstawanie i treść dyrektyw EWG. Wpływ ten przebiega z reguły dwiema drogami. Po pierwsze, monopole próbują przeforsować swoje specjalne interesy za pośrednictwem „swego” państwa i jego przedstawiciele w instytucjach EWG. I tak, koncern *Unilever* umiał wpłynąć na rząd holenderski, aby przeszkodził od lat planowanemu wprowadzeniu przez EWG podatku od margaryny, który miał dopomóc do uzyskania oszczędności w subwencjonowaniu nadwyżek masła. Równocześnie koncern ten uzyskał zwolnienie od cła zewnętrznego EWG dla surowców wyjściowych do produkcji margaryny<sup>19</sup>, w ten sposób nie tylko zabezpieczając sobie dalszą dochodową produkcję margaryny w obrębie EWG, lecz uzyskując w stosunku do innych producentów margaryny decydującą przewagę. Koncern oparował bowiem handel surowcami wyjściowymi i ich obróbkę, a także uzależnił w ten sposób od siebie dotąd suwerenne fabryki margaryny.

Po drugie, monopole międzynarodowe organizują sobie wpływy przez zakładanie i działalność związków przedsiębiorców w ramach EWG. Takim związkiem przedsiębiorców przemysłu spożywczego w EWG jest np. *Euroglaces*. Jego prezydentem jest kierownik centralnego wydziału sprzedaży przedsiębiorstwa *Langnese — Iglo GmbH* w Hamburgu, będącego filialną spółką *Unilever*. Celem tego związku przedsiębiorców jest „ujednoczenie w krajach EWG ustawodawstwa dotyczącego przemysłowego wytwarzania lodów. Nowe dyrektywy EWG powinny zastąpić bardzo różniące się od siebie zarządzenia poszczególnych krajów EWG, które częściowo odpowiadają jedynie wymogom rzemieślniczej produkcji lodów”<sup>20</sup>. Ten program działania służy przede wszystkim monopolom międzynarodowym, głównie koncernowi *Uni-*

<sup>14</sup> „Neue Zürcher Zeitung” z 5 V 1976, Fernausgabe, nr 122, s. 4.

<sup>15</sup> „Nachrichten”. Internationale Union der Lebensmittel- und Genussmittelarbeiter — Gewerkschaften nr 4/1971, s. 10 i nr 3, s. 3.

<sup>16</sup> „Finanz und Wirtschaft” z 9 VI 1973, nr 44, s. 13.

<sup>17</sup> „Neue Zürcher Zeitung” z 6 V 1968, Fernausgabe, nr 123, s. 11.

<sup>18</sup> „Schweizerische Handelszeitung” z 29 IV 1971, nr 17, s. 5, Zürich.

<sup>19</sup> E. Piehl, *Die Europäische Gemeinschaft und das international organisierte Kapital*. „WSI — Studien” nr 26/1974, ss. 40 - 41, Köln.

<sup>20</sup> „Tiefkühl — Praxis International” nr 4/1969, s. 6, Frankfurt a. M.

lever, które na całym obszarze EWG produkują i sprzedają wody. W innych gałęziach produkcji panują zasadniczo podobne stosunki.

Ogólnie stwierdzić można, że międzynarodowe monopole przemysłu spożywczego zajmują na wspólnym rynku rolnym dominującą pozycję i opanowują go w wysokim stopniu, a podłożem tej pozycji monopoli jest ich siła kapitałowa i międzynarodowe powiązania.

Heinz Lahnert (Lipsk)

### PRZEDSIĘBIORSTWA MIĘDZYNARODOWE W PROCESIE INTEGRACJI ZACHODNIOEUROPEJSKIEJ

Rozwój wielkich przedsiębiorstw z szeroką siecią różnego typu zagranicznych zakładów filialnych stanowi jedną z najbardziej znamienitych cech gospodarki światowej okresu powojennego. Kapitalizm w swoim rozwoju wytworzył kilka podstawowych form monopolizacji. Współczesne formy różnią się od dawniejszych głównie tym, że nie zadowolają się już działalnością na terenie rodzimego kraju i eksportem wyrobów. Wyższy poziom uspołecznienia sił wytwórczych zmusił wielkie przedsiębiorstwa świata kapitalistycznego do szukania nowych sposobów ekspansji. Polegają one nie tylko na nowych metodach zdobywania rynków zagranicznych, ale na zakładaniu własnych filii produkcyjnych za granicą. Istotą strategii międzynarodowych korporacji<sup>1</sup> jest dążenie do wytworzenia i realizowania zysków w skali całego świata. Ich plany, stosowane środki i działanie mają zapewnić najbardziej sprzyjające warunki społeczne, polityczne i ekonomiczne do pomnażania kapitału.

Abstrahując od licznych definicji, najogólniej można przyjąć, że o wielonarodowości przedsiębiorstwa decyduje jego działalność w przynajmniej dwóch krajach<sup>2</sup>. Będą to więc zarówno firmy posiadające własne filie za granicą (w zasadzie narodowe, ale prowadzące międzynarodową działalność), jak i w pełnym tego słowa znaczeniu międzynarodowe (charakteryzujące się międzynarodowym podziałem kapitału akcyjnego i wielonarodowym składem kadry kierowniczej). Znana powszechnie jest ich potęga, wysoka efektywność ekonomiczna, zdolność oddziaływania na światowe trendy gospodarcze, wywoływania kryzysów walutowych, powodowania trudności gospodarczych w różnych regionach świata. Niektóre z nich posiadają roczny obrót przewyższający produkt społeczny brutto rozwiniętych państw kapitalistycznych<sup>3</sup>. Dynamikę ich rozwoju obrazuje z kolei fakt, że w ciągu ostatnich dwudziestu lat pro-

<sup>1</sup> W bogatej literaturze dotyczącej tej problematyki używa się zamiennie wielu określeń, np. „przedsiębiorstwa międzynarodowe”, „wielonarodowe”, „korporacje międzynarodowe i wielonarodowe”, „spółki międzynarodowe”, „koncerny międzynarodowe”, „monopole międzynarodowe”.

<sup>2</sup> Jest to dosyć powszechnie przyjmowana definicja, chociaż często zawężana dodatkowymi kryteriami, np.: posiadaniem przynajmniej sześciu filii zagranicznych lub 25% aktywów, względnie 25% sprzedaży za granicą. *Multinational Corporations in World Development*. Department of Economic and Social Affairs. United Nations, New York 1973, s. 195.

<sup>3</sup> Np. w 1969 r. 54 wielkie przedsiębiorstwa legitymowały się obrotem powyżej 2 mld dolarów, podczas gdy produkt społeczny brutto w podobnej wysokości osiągnęło 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 inne (*Konzerne, mächtiger als Staaten*. „Wirtschaftswoche” nr 16/1973).