

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 korporacji¹ 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 krajach². 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 kapitalistycznych³. Dynamikę ich rozwoju obrazuje z kolei fakt, że w ciągu ostatnich dwudziestu lat pro-

¹ 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”.

² 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.

³ 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).

dukcja przedsiębiorstw międzynarodowych rosła w tempie dwukrotnie wyższym od tempa wzrostu produktu globalnego w skali światowej. Produkcja podlegająca kontroli tych jednostek, a mierzona wartością sprzedaży filii zagranicznych na początku lat siedemdziesiątych przekroczyła globalną wartość eksportu krajów kapitalistycznych. W związku z tym nie są odosobnione poglądy, że przy utrzymaniu się tego trendu pod koniec bieżącego stulecia ponad połowa gospodarki światowej może być opanowana przez wielkie korporacje międzynarodowe. Można polemizować z wizją świata opanowanego przez „klub sześćdziesięciu”, wobec której nawet poglądy o skupieniu decydującej części produkcji świata kapitalistycznego w 300 - 400 gigantycznych przedsiębiorstwach wydają się umiarkowane⁴. Niemniej koncerny międzynarodowe, organizmy gospodarcze wyjątkowo sprawnie działające na arenie międzynarodowej, w istotny sposób oddziałują na międzynarodowe stosunki gospodarcze, w tym także na proces integracji regionalnej. Ich rozwój i skupianie w coraz większym stopniu władzy ekonomicznej stwarza swoistego rodzaju dualizm w strukturze systemu światowej gospodarki kapitalistycznej. Z jednej bowiem strony system ten składa się z poszczególnych państw narodowych z funkcjonującą polityką gospodarczą i określonymi jej instrumentami, z drugiej natomiast — coraz bardziej o rozmiarach czy lokalizacji produkcji, rynkach zbytu, kierunkach eksportu itp. decyduje niewielka grupa koncernów międzynarodowych. Jeżeli chciałbyśmy „nałożyć” to zjawisko na proces integracji regionalnej w Europie zachodniej, oparty głównie na współdziałaniu państw narodowych, z dodatkowymi elementami regulowania ponadnarodowego organów Wspólnoty, to zarówno zbieżność, jak i rozbieżność celów i metod działania ujawni się bardzo wyraźnie.

Europa zachodnia, a przede wszystkim strefa EWG, jest rejonem największej aktywności korporacji międzynarodowych, zarówno własnych, europejskich, jak i amerykańskich. Razem tworzą one gęstą sieć pokrywającą gospodarkę tego regionu⁵.

Wielkie przedsiębiorstwa międzynarodowe w szczególny sposób sprzyjają szybkiemu rozwojowi międzynarodowych powiązań ekonomicznych. Wśród strategicznych instrumentów ich działania kluczowe miejsce zajmuje polityka inwestycyjna, realizowana m. in. poprzez bezpośrednie inwestycje, szeroki system udziałów itp. Działalność ich wybiega jednak daleko poza same inwestycje i obejmuje takie dziedziny, jak przepływ technologii, towarów, systemów zarządzania, *marketing*. Zarówno tworzenie własnych przedsiębiorstw filialnych, jak i nabywanie udziału w kapitale akcyjnym innej spółki, fuzje czy różne formy współpracy produkcyjnej, naukowo-technicznej, kredytowo-finansowej, handlowej prowadzą do tworzenia trwałej sieci powiązań. Powiązania kapitałowe w skali międzynarodowej, jak i międzynarodowa kooperacja firm, stanowią produkcyjno-ekonomiczną podstawę internacjonalizacji życia gospodarczego, na której opierają się instytucje międzypaństwowe i przedsięwzięcia sprzyjające i przyspieszające procesy integracyjne. Z tego punktu widzenia wielkie przedsiębiorstwa rozwijające działalność międzynarodową — realizując integrację w skali mikro — mogłoby spełniać funkcję czynnika przygotowującego grunt do integracji w skali makroekonomicznej.

Wiele czynników wpłynęło na rozwój różnego typu porozumień między przedsiębiorstwami krajów zachodnioeuropejskich⁶. Generalnie można by je podzielić na

⁴ R. Lattes, *Tysiąc miliardów dolarów — ekonomika świata jutra*. Warszawa 1973.

⁵ Na początku lat siedemdziesiątych tylko w Europie zachodniej i USA działało ponad 7 tys. tego rodzaju korporacji. W dziesięciu państwach członkowskich EWG ponad 4500 rozwijało działalność w przynajmniej w dwóch krajach, a ponad 170 w co najmniej dwudziestu

⁶ Poza ogólnymi przesłankami rozwoju przedsiębiorstw międzynarodowych w Europie za-

porozumienia o charakterze koncentracyjnym i kooperacyjnym. Kooperacja jest, obok tworzenia własnych filii, drugim elementem strategii rynkowej największych przedsiębiorstw. Międzynarodowa kooperacja firm kapitalistycznych, to zjawisko, którego rozwój można było obserwować po II wojnie światowej, począwszy zwłaszcza od początku lat sześćdziesiątych. Co roku nawiązywano wiele jawnych i tajnych, pisemnych i ustnych porozumień między firmami przemysłowymi, handlowymi i instytucjami naukowo-badawczymi różnych krajów. Dotyczyły one współpracy w zakresie opracowania projektów technicznych i realizacji programów produkcyjnych, prowadzenia wspólnych badań i prac konstruktorskich, wzajemnego dostarczania informacji ekonomicznej, wspólnej reklamy i zbytu towarów, specjalizacji czy tworzenia wspólnych przedsiębiorstw. Pod pojęciem „międzynarodowej kooperacji” rozumie się długookresową współpracę między prawnie i ekonomicznie niezależnymi firmami z różnych państw, polegającą na koordynacji ich działalności w realizowaniu szeregu funkcji ekonomicznych na zasadach wzajemnych korzyści⁷. W rzeczywistości, przeplatanie się związków wynikających z przynależności od określonej grupy kapitałowej i powiązań kooperacyjnych jest bardzo złożone i utrudnia właściwe rozróżnienie porozumień kooperacyjnych od porozumień posiadających charakter koncentracyjny. Tym bardziej, że faktyczna integracja przedsiębiorstw wskutek pomyślnie rozwijającej się współpracy wybiega częstokroć znacznie poza warunki określone umową kooperacyjną. W następnych etapach w ślad za tymi porozumieniami następują często powiązania kapitałowe⁸. Chociaż kooperacja nie jest równoznaczna z koncentracją, to jednak stwarza sprzyjające warunki jej rozwoju. Zależy to m. in. od dysproporcji w wielkości i pozycji ekonomicznej partnerów. Często bowiem wielkie firmy wykorzystują kooperację w celu uzależnienia słabszych partnerów. Jest to niekiedy wygodniejsza i mniej zwracająca uwagę droga do przejęcia części udziału czy wchłonięcia określonego przedsiębiorstwa.

W integrującej się w ramach EWG Europie zachodniej zaistniały obiektywne przesłanki dla powstawania wielkich, międzynarodowych struktur przemysłowych. Koncerny różnych krajów bądź to wykupują firmy innych państw, dokonują fuzji, zakładają wspólne przedsiębiorstwa, bądź też zawierają różnego typu umowy kooperacyjne między sobą. Powstające wówczas nowe struktury — o nie zawsze wyraźnie sprecyzowanym kształcie organizacyjnym — posiadają charakter międzynarodowy czy to ze względu na zakres i teren działalności, czy własność kapitału. Zainteresowanie partnerami z innych krajów członkowskich jest bardzo różnorodne, uwarunkowane wieloma czynnikami. Znamienną cechą powiązań kapitałowych i innych porozumień międzynarodowych było to, że w zasadzie zawsze wychodziły one daleko poza ramy stworzone przez Europejską Wspólnotę Gospodarczą oraz to, że EWG nie zanotowała w okresie swej działalności zbyt wielu przypadków całkowitego łączenia się równorzędnych partnerów z różnych krajów. Oprócz trudności wynikających z różnic w ustawodawstwach podatkowych i przepisach prawa akcyjnego, największą przeszkodą były zróżnicowane interesy kapitału monopolistycznego poszczególnych

chodniej zaistniały jeszcze warunki szczególne: rozwój integracji w ramach EWG oraz rywalizacja z kapitałem zagranicznym, głównie amerykańskim.

⁷ R. A. Nowikow, J. W. Sziszkow, *Międzynarodowa kooperacja kapitalistycznych firm*. Moskwa 1973; M. Dobroczyński, *Międzynarodowa kooperacja przemysłowa w Europie*. „Sprawy Międzynarodowe” nr 3/1975, ss. 7 - 21.

⁸ A. Düren, *Multinationale Unternehmen als politisches Problem*. „Europa-Archiv” nr 14 /1972, ss. 481 - 482.

państw. Dało się to wyraźnie zaobserwować w trakcie opracowania statutu tzw. spółki europejskiej⁹. Nie bez znaczenia były też czynniki narodowościowe¹⁰.

Z inicjatywami łączenia poszczególnych firm w międzynarodowe wystąpiła w ramach EWG najwcześniej Francja. Pierwsze propozycje dotyczyły utworzenia w przemyśle samochodowym ugrupowania na wzór EWWiS opartego na porozumieniu w sprawie cen i specjalizacji poszczególnych firm w produkcji różnych typów samochodów. Zgłoszono także inicjatywę utworzenia porozumienia głównych producentów aluminium: francuskiego *Pechinet*, włoskiego *Montecatini* i zachodnioniemieckiego *Vereinigte Aluminium Werke*.

Pierwszą międzynarodową spółką EWG było zachodnioniemiecko-belgijskie towarzystwo akcyjne *Agfa-Gevaert*, powstałe na początku 1964 r. Było to porozumienie dwóch równorzędnych wielkich firm, które jednak nie znalazło zbyt wielu naśladowców. W nowo powstałej spółce równy udział miał zachodnioniemiecki *Bayer* i belgijski koncern *Gevaert*; penetrowała ona rynki ponad 20 krajów¹¹.

Równe (po 50%) udziały zachowały także zachodnioniemiecki koncern *Hoechst* i holenderski *Googovens* w powstałym po fuzji w 1972 r. potężnym kompleksie metalurgicznym *Estel Pierure*, przy czym pierwsze próby porozumienia miały miejsce już na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych. Dopiero jednak wspomniana fuzja utwierdziła powiązania między kapitałem zachodnioniemieckim a holenderskim. Jako przykłady rozwiązań ogólnoeuropejskich posłużyć mogą porozumienia zawarte między *Hoechst* i *Roussel-Uclaf*, *Bayer* i *Rohne-Poulence*, *Pennaroya* i *Preussag*, *DEMAG* i *Richter*, *Philips-Siemens-AEG* i *CGE*, *Hoechst* i brytyjską grupą *Reed*. Szczególne znaczenie posiadały porozumienia obejmujące tzw. strategiczne przemysły rozwojowe: lotniczy, żeglugi międzyplanetarnej, elektroniki i przemysłu atomowego. Pozytywne rezultaty przyniosła np. współpraca zachodnioniemiecko-brytyjsko-holenderska w zakresie opracowania technologii wzbogacania uranu. Zachodnioniemiecka firma *Messerschmitt-Bölkow* uczestniczyła od 1969 r. w utworzonym wraz z dwoma firmami brytyjskimi oraz włoską i holenderską konsorcjum, mającym na celu opracowanie i wprowadzenie nowego modelu samolotu w miejsce nieudanego amerykańskiego modelu *Spitfaitera*. Wiele umów w sprawie montażu wozów, wspólnej produkcji części oraz filii sprzedaży zawartych zostało między zachodnioniemieckimi, francuskimi i włoskimi producentami samochodowymi. Szeroki zakres współpracy przewidywało porozumienie zawarte między zachodnioniemiecką firmą *NSU Motorenwerke AG* a francuską *S. A. Andre Citroen*: utworzenie wspólnego biura projektowego nowego typu samochodu oraz udostępnienie przez *NSU* licencji silnika nowego typu¹². Wiele firm, wchodząc w różnego typu porozumienia międzynarodowe, dążyło za wszelką cenę do zachowania narodowego charakteru własności i równie często do zajęcia czołowej pozycji w nowo powstałych strukturach organizacyjnych. Dotyczy to przede wszystkim udziału kapitału zachodnioniemieckiego w rozwiązaniach ogólnoeuropejskich. Tak np. było w przypadku porozumienia zawartego między *Vereinigte*

⁹ H. Groeben, H. O. Vetter, O. A. Friedrich, *Europäische Aktiengesellschaft*. Bonn 1972; W. Scharnagl, *Konzern Europa. Wunsch und Wirklichkeit*. München 1972.

¹⁰ Wielu autorów i praktyków życia gospodarczego wskazuje na ich znaczenie i rolę np. w fiasku realizacji porozumienia *Citroena* z *Fiatem*.

¹¹ Bericht markt — und Branchenbild des Industriesektors Fotochemie der Bundesrepublik Deutschland in Auftrage der Kommission der Europäischen Gemeinschaften — Generaldirektion Wettbewerb. Brüssel 1973, ss. 38, 39.

¹² Wprawdzie współpracujące firmy zachowały niezależność, ale od początku przewidywano, że partnerstwo to doprowadzi do ściślejszego zespolenia obu firm („Die Welt” z 5 VI 1964).

Flugtechnische Werke a firmą holenderską *Fokker*, które faktycznie oznaczała przekształcenie firmy *Fokker* w filię *VFW*¹³. Przykładem porozumienia kooperacyjnego o specjalizacji, traktowanego często w literaturze zachodniej jako modelowego przykładu koncentracji realizowanej metodami kooperacji, było porozumienie między zachodnioniemiecką firmą *MAN (Maschinenfabrik Augsburg-Nürnberg AG)* a francuską firmą *Saviem*. Porozumienie to pozostawiało odrębną osobowość prawną i własnościową każdego z partnerów. Jednakże umowa kooperacyjna objęła cały cykl produkcyjny od stadium prac badawczo-rozwojowych oraz uzgodnienia w zakresie warunków sprzedaży.

Szczególnie efektywnym środkiem rozwiązywania problemów specjalizacji jest tworzenie wspólnych przedsiębiorstw. Jest to bardzo rozpowszechniona forma współpracy między firmami. Np. *Bayer BASF* i *Hoechst* zbudowały wspólnie z francuskimi concernami *Rhone-Poulenc* i *Saint Gobain-Pechiney* szereg kombinatów chemicznych. Forma ta, oprócz wielu elementów kooperacji, bardzo często wykorzystywana jest do rozwiązania względnie umocnienia powiązań kapitałowych. W takim wypadku rozgraniczenie między kooperacyjnym a koncentracyjnym charakterem porozumienia staje się wręcz niemożliwe¹⁴.

Mimo wyraźnego wzrostu tendencji, do porozumień, nie należy zapominać, że niejednokrotnie blokowane były także inicjatywy, jeżeli nie gwarantowały one korzystnego układu dla określonego przedsiębiorstwa. Tak np. *Siemens* bardzo długo odrzucał wszelkie propozycje wysuwane przez angielski concern *ICL* pod adresem concernów *Siemens*, *AEG-Telefunken*, *Philips*, *Compagnie Internationale pour l'Informatique* dotyczące utworzenia silnej europejskiej grupy komputerowej, która realizowałaby projekt budowy w latach osiemdziesiątych wielkiego europejskiego systemu komputerowego¹⁵. Nie ulega wątpliwości, że główną przeszkodą była obawa, iż realizacja tego przedsięwzięcia na proponowanych przez *ICL* warunkach wzmocniłaby pozycję tej firmy, zwłaszcza w stosunku do *Siemensa*. *Siemens* sam bowiem zainwestował znaczne sumy w program elektronicznego przetwarzania danych, dążąc do zajęcia czołowego miejsca w zachodnioeuropejskim przemyśle komputerowym.

Mimo docenienia konieczności tworzenia wielkich, międzynarodowych korporacji, klasyczne mechanizmy zrastania się, centralizacji kapitału okazały się niejednokrotnie nieodpowiednie do celów koncentracji na skalę ogólnoeuropejską (w ramach EWG). Oprócz przeszkód natury prawnej i podatkowej, niemałą rolę odgrywały „nacjonalizmy ekonomiczne” i antagonizmy między burżuazją poszczególnych krajów.

W tej sytuacji kooperacja międzynarodowa spełniała rolę nowego rodzaju powiązań gospodarczych, będąc równocześnie dogodnym instrumentem zapewnienia i rozszerzenia więzi między firmami różnych krajów. W ramach EWG ta forma współpracy znalazła dogodny grunt. Tym niemniej aktywniejsze zastosowanie współpracy kooperacyjnej jako instrumentu integracji gospodarczej, a zwłaszcza uznanie porozumień w sprawie specjalizacji produkcji i zbytu, wywoływało zawsze poważne rozbieżności. Najbardziej rozgałęzione i ścisłe więzi kooperacyjne w ramach EWG istnieją między firmami RFN a Francji¹⁶. Między firmami tych krajów zawarto też

¹³ *Auswahl von 120 bedeutenden Zentralisationsvorgängen (Fusionen, Beteiligungen, Gründungen, Kooperationsabkommen) in der westdeutschen Wirtschaft im Jahre 1969.* „DWI—Berichte” nr 5/1970, s. 40.

¹⁴ W tym właśnie aspekcie można by dyskutować, „do jakiego typu porozumień należałoby zaliczyć porozumienie *Afga-Gevaert*.”

¹⁵ „*The Times*” z 9 III 1970; „*Handelsblatt*” z 9 II 1972; „*Neue Zürcher Zeitung*” z 11 VII 1973.

¹⁶ „*Die Zeit*” z 27 XI 1970.

najwięcej porozumień zmierzających do wzajemnych połączeń kapitałowych¹⁷. W wielu międzynarodowych programach produkcyjnych uczestniczyła też od dawna W. Brytania, a po przystąpieniu tego kraju do EWG powiązania firm brytyjskich z kontynentalnymi wyraźnie się nasiliły¹⁸.

Ponieważ korporacje międzynarodowe na obecnym etapie rozwoju kapitalizmu upowszechniają się coraz bardziej, ustanawiane przez nie międzynarodowe powiązania zataczają coraz szersze kręgi. Prowadzi to do wykształcenia się coraz bardziej gęstej i trwałej sieci łączącej niejako gospodarki narodowe różnych krajów. Narastanie wzajemnych zależności kapitałowych i powiązań kooperacyjnych prowadzi do wykształcenia się wielkich kompleksów przemysłowych. Przyspiesza się w ten sposób międzynarodowe uspołecznienie produkcji, stanowiące jedną z podstaw integracji regionalnej. Jest to główny efekt integrujący działalności międzynarodowych korporacji zachodnioeuropejskich.

Prowadząc działalność zagraniczną, wielkie firmy zmuszane są niekiedy do uzgadniania swoich poczynań z partnerami z innych krajów. W praktyce oznacza to realizację wspólnej polityki gospodarczej, która — choć w wąskim zakresie i ściśle określonych dziedzinach — stanowić może przesłanki wspólnej polityki Wspólnoty. Pozytywnych dla procesu integracji zachodnioeuropejskiej skutków działalności międzynarodowych korporacji można by jeszcze wymienić kilka. Stąd też spotyka się wiele poglądów w literaturze ekonomicznej podkreślających integrujący efekt działalności międzynarodowych koncernów. Nie uwzględniają one najczęściej całej złożoności problemów charakterystycznych dla wzajemnych zależności między działalnością międzynarodowych przedsiębiorstw a integracją regionalną. W rzeczywistości, ocena roli międzynarodowych korporacji w procesie integracji zachodnioeuropejskiej nie może być jednoznaczna. Z jednej bowiem strony działalność ich sprzyja niewątpliwie powiązaniom między gospodarkami krajów integrujących się, a z drugiej — wywołuje zjawiska utrudniające ten proces.

Równoległe z narastaniem powiązań kapitałowych, produkcyjnych i innych między przedsiębiorstwami krajów członkowskich EWG, przebiega czasami proces równie ścisłego wiązania się z przedsiębiorstwami państw pozostających poza ugrupowaniem. W przypadku Europy zachodniej, a ściśle — jednego z ugrupowań integracyjnych: Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, zasadnicze trudności rodzą się właśnie na tle różnic między rozmiarami i ukierunkowaniem przestrzennym prywatnomonopolistycznych porozumień a stosunkowo wąskimi ramami ugrupowania regionalnego, jakim jest EWG. Interesy sporej części korporacji zachodnioeuropejskich zdecydowanie wybiegają poza granice terytorialne Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej. Np. na ogólną liczbę porozumień (zakładane filie, wspólne przedsiębiorstwa, udziały) zawartych w latach 1966 - 1970 przez przedsiębiorstwa krajów członkowskich EWG podnad 60% przypadało na porozumienia z przedsiębiorstwami krajów nie należących do Wspólnoty¹⁹. Szerokie zagraniczne powiązania (podyktowane często wyborem „lepszego” partnera czy dogodniejszymi warunkami realizacji zysku) muszą wpływać dezorganizująco na wysiłki EWG zmierzające do tworzenia unii ekonomicznej, uniezależnienia się od stanu gospodarki i polityki ekonomicznej partnerów spoza EWG. Równocześnie „wyjście” wielkich korporacji poza obszar EWG zmniejsza ich

¹⁷ *Unternehmenskonzentration in der Europäischen Gemeinschaft. Information — Wettbewerb*. Kommission der Europäischen Gemeinschaften. „Generaldirektion Presse und Information” nr 8/1972, s. 7.

¹⁸ Np. w Europejskiej Organizacji Rozwoju i Konstrukcji Kosmicznych Rakiet Nośnych w projekcie i budowie samolotów Concorde, autobusu powietrznego itp.

¹⁹ *Unternehmenskonzentration in der Europäischen . . .*, op. cit., s. 4.

zainteresowanie dalszym rozwojem integracji w ramach tego ugrupowania, również osłabiając integracyjne wysiłki Wspólnoty.

Obraz międzynarodowych powiązań kapitału i współpracy w Europie zachodniej byłby niepełny, gdybyśmy nie uwzględnili roli korporacji amerykańskich. Napływ kapitału amerykańskiego do Europy stał się szczególnie silny od końca lat pięćdziesiątych²⁰. Można by przytaczać liczne przykłady przejmowania przez kapitał amerykański poszczególnych przedsiębiorstw w Europie zachodniej²¹. Wydaje się, że monopolom amerykańskim udało się stworzyć własną bazę wytwórczą, która pozwoliłaby uniezależnić się od tworzonych przez mechanizm integracyjny barier. Korporacje amerykańskie, oprócz zakładania własnych filii i przeciwstawiania się tą drogą skutkom procesów integracyjnych, dokonują licznych fuzji, wykupują przedsiębiorstwa zachodnioeuropejskie względnie zawierają różnego typu umowy kooperacyjne. Jest to wyraźnie destrukcyjna rola kapitału amerykańskiego w procesie integracyjnym obejmującym kraje członkowskie EWG, bowiem wskutek tego wyraźnemu ograniczeniu ulegają możliwości dokonywania podobnych operacji między przedsiębiorstwami krajów członkowskich EWG²². Nie dzieje się to zresztą wbrew woli zainteresowanych, gdyż faktem jest to, że przedsiębiorstwa zachodnioeuropejskie częstokroć same zabiegają o porozumienia z koncernami amerykańskimi, zapewniając sobie tym samym dopływ kapitału i najnowszych osiągnięć technicznych.

Dezintegrujący efekt działalności międzynarodowych korporacji wiąże się także z ich oddziaływaniem na gospodarkę państw Wspólnoty i to zarówno krajów macierzystych, jak i przyjmujących. Przede wszystkim korporacje, prowadząc politykę inwestycyjną podyktowaną własną strategią, ignorują konieczność racjonalnego rozmieszczenia sił produkcyjnych, pogłębiając tym samym gałęziowe i geograficzne dysproporcje w gospodarce danego kraju. Polityka taka pogłębia jeszcze nierównomierny rozwój regionów EWG, będący jedną z istotnych przeszkód na drodze dalszego rozwoju integracji. Można by jeszcze wskazać na negatywne oddziaływanie korporacji międzynarodowych na bilanse płatnicze poszczególnych krajów, na osłabianie tradycyjnych mechanizmów regulowania gospodarką kapitalistyczną. Należałoby także podkreślić, że wiele zaburzeń w funkcjonowaniu światowego systemu gospodarki kapitalistycznej (jak np. kryzysy: walutowy, surowcowy) spowodowanych jest m. in. działalnością korporacji międzynarodowych. Stwarza to dodatkowe utrudnienia dla rozwoju procesu integracyjnego.

Wobec tak wielostronnego i wielopłaszczyznowego oddziaływania korporacji międzynarodowych na proces integracji w ramach EWG, polityka władz tego ugrupowania pełna jest sprzeczności. Z jednej strony popiera ona koncentrację i centralizację kapitału zachodnioeuropejskiego, sprzyja jego międzynarodowym powiązaniom, szerokiej ekspansji zagranicznej, dąży do stworzenia takich prawnych, politycznych i ekonomicznych warunków, które pobudzałyby rozwój „spółek europejskich” uznanych

²⁰ Już w 1961 r. spośród 1 000 największych przedsiębiorstw amerykańskich — 460, a w 1964 — 700 posiadało filie w Europie. W latach 1958-1963 Amerykanie założyli po drugiej stronie Atlantyku 2 181 przedsiębiorstw, z czego 404 we Francji, 311 w RFN, 309 w Belgii i Luksemburgu („Entreprise” z 11 XII 1965). Obecnie na terenie dziesięciu największych krajów zachodnioeuropejskich działa ponad 7 tysięcy spółek należących do kapitału amerykańskiego.

²¹ Chociażby na przykładzie przejmowania przez kapitał amerykański spółek zachodniorniemieckich (H. T a m m e r, *Imperialismus im Fieber der Machtkonzentration*. Berlin 1970, s. 78).

²² Należałoby jednak podkreślić w tym miejscu, że poczucie zagrożenia ze strony kapitału amerykańskiego stało się z kolei bodźcem dla przedsiębiorstw krajów członkowskich EWG do nawiązywania ściślejszej współpracy.

za jeden z ważnych elementów realizacji zachodnioeuropejskiej unii ekonomicznej. Z drugiej strony nie potrafi przedsięwziąć skutecznych środków przeciwko negatywnym skutkom oddziaływania korporacji międzynarodowych na integrację zachodnioeuropejską. Nie wdając się w szczegółową analizę postanowień Wspólnoty w tej kwestii stwierdzić można, że — jak dotąd — nie został jeszcze wypracowany taki model regulowania działalnością międzynarodowych koncernów w EWG, który zapobiegałby lub pomagałby w zwalczaniu ich negatywnego wpływu na integrację w ramach Wspólnoty. Wydaje się, że taki mechanizm kontroli mógłby powstać i spełniać swoją rolę jedynie w warunkach wspólnej polityki państw członkowskich EWG. Wobec jednak jej braku i przy wyraźnym trendzie rozwojowym międzynarodowych korporacji oraz przewadze w dłuższej perspektywie — jak się wydaje — negatywnych dla procesu integracji regionalnej skutków ich działalności, trudno zakładać, aby międzynarodowe korporacje stały się czynnikiem integrującym Europejską Wspólnotę Gospodarczą.

Hanka Dmochowska (Poznań)

WSPÓLCZESNY PROTEKCJONIZM CELNY KRAJÓW EWG

Rozwój procesów integracyjnych w światowej gospodarce kapitalistycznej pościągnął za sobą pojawienie się nowych tendencji w polityce celnej krajów kapitalistycznych. Traktat Rzymski z 1957 roku z jednej strony dał początek procesom tworzenia się zamkniętych stref bezcłowego handlu, a z drugiej aktywnemu wykorzystywaniu zespołowego protekcjonizmu celnego.

„Podstawą Wspólnoty — głosi artykuł 9 traktatu o EWG — jest unia celna, która obejmuje całą wymianę towarową i opiera się na zakazie stosowania między jej Członkami ceł przywozowych i wywozowych oraz wszelkich podobnych im w skutkach opłat, jak również na wprowadzeniu wspólnej taryfy celnej w ich stosunkach z krajami trzecimi”¹.

Podstawą unii celnej jest utworzenie jednolitego obszaru celnego, wolnego od barier taryfowych, który otacza wspólna zewnętrzna taryfa celna. Początek likwidacji barier celnych wewnątrz EWG datuje się od 1959 r., a zakończenie tego procesu miało miejsce w połowie 1968 r. W tym właśnie okresie Wspólny Rynek został otoczony zewnętrzną ścianą celną. Na światowym rynku kapitalistycznym pojawiło się więc zamknięte ugrupowanie celne, na które przypada 1/3 obrotów handlu zagranicznego krajów kapitalistycznych. EWG współcześnie stanowi jeden z większych rynków zbytu, pochłaniając około 40% eksportu świata kapitalistycznego.

W związku z tym nasuwają się pytania, jak rozpatrywać pojawienie się unii celnej EWG: czy jako osłabienie, czy też wzmocnienie protekcjonizmu celnego; jako rezygnację z taryfowo-celnych środków walki konkurencyjnej czy też przejście do nowych form ich przejawiania się. Współczesna zachodnia teoria ekonomiczna skłonna jest do oceny tych zjawisk jako zasadniczych zmian polityki handlu zagranicznego, likwidację ceł i przejście do bezcłowego handlu, jako zwycięstwo idei wolnego handlu. Jednakże utworzenie unii celnej wcale nie oznacza przejścia do zasad wol-

¹ Traktat w sprawie utworzenia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej („Wspólny Rynek”) Rzym, dnia 25 marca 1957 r., część druga, dział I, artykuł 9, s. 955.