

BP 1000

OT 470

ELŻBIETA JANTON-DROZDOWSKA
Poznań



PROCES UMIEDZYNARODOWIENIA PRODUKCJI W EWG

W pogłębianiu międzynarodowej integracji gospodarczej w Europie Zachodniej coraz ważniejszą rolę pełni w ostatnim dziesięcioleciu umiędzynarodowienie produkcji. Proces ten rozumiany jest stosunkowo szeroko. Obejmuje on nie tylko bezpośrednie zagraniczne lokaty kapitałowe, realizujące się poprzez fuzje, absorpcje, nabywanie udziałów kontrolnych czy budowę od podstaw nowej jednostki produkcyjnej, ale też inne powiązania finansowe, takie jak tworzenie wspólnych filii, nabywanie udziałów mniejszościowych, umowy o kooperacji międzynarodowej i o udostępnianiu licencji. W przypadku EWG mamy do czynienia z dwoistym charakterem procesu umiędzynarodowienia produkcji. Z jednej strony bowiem składają się na niego operacje finansowe między firmami wspólnorynkowymi, a z drugiej takie operacje, w których obok przedsiębiorstw z państw członkowskich uczestniczą partnerzy spoza ugrupowania. Władze Wspólnoty odmiennie oceniają te dwa aspekty umiędzynarodowienia z punktu widzenia rozwoju integracji i tworzenia silnych korporacji wspólnorynkowych. Celem tego opracowania jest przedstawienie problemów związanych z dwoistością procesu internacjonalizacji produkcji oraz polityki Wspólnoty w dziedzinie przepływów kapitałowych. Ze względu na dostępność danych statystycznych podstawą analizy umiędzynarodowienia oraz sformułowania płynących z niej wniosków są operacje finansowe w formie fuzji, absorpcji, nabywania udziałów kontrolnych i mniejszościowych oraz tworzenia wspólnych filii.

1. WSPÓLNORYNKOWE PRZEDSIĘBIORSTWA MIĘDZYNARODOWE

Stan badań nad procesem umiędzynarodowienia produkcji wewnątrz EWG, w efekcie którego powstają międzynarodowe firmy wspólnorynkowe bez udziału kapitału zagranicznego (tzn. pochodzącego spoza EWG), uznać można za wysoce niezadowalający. Jest to zwłaszcza widoczne w zestawieniu z licznymi badaniami, dotyczącymi bezpośrednich inwestycji z krajów trzecich na obszarze Wspólnoty. Przytłaczająca część literatury dotyczy napływu kapitału amerykańskiego. Przyczyną takiej sytuacji jest z jednej strony brak lub nieporównywalność czy nieprzydat-

ność do analizy danych statystycznych, obejmujących przepływy kapitałowe w ramach ugrupowania integracyjnego, a z drugiej powodem wy-
daje się dominacja tradycyjnej teorii unii celnej i brak zwartej koncepcji
umiędzynarodowienia produkcji wewnątrz unii celnej.

Istnieje wiele koncepcji teoretycznych uzasadniających zagraniczną
ekspansję kapitałową przedsiębiorstw. Poświęcono im niemało miejsca
również w polskiej literaturze ekonomicznej¹, dlatego też rezygnuję
w tym miejscu z ich przytaczania. Przy wyjaśnianiu procesu internacjo-
nalizacji w ramach ugrupowania integracyjnego skoncentruję się tylko
na współzależności między międzynarodową integracją gospodarczą
a umiędzynarodowieniem produkcji. Między tymi procesami występuje
relacja dwustronna. Międzynarodowe grupy przemysłowe i bankowe, pro-
wadzące działalność poza granicami swego kraju są jedną z ważniejszych
sił napędowych rozwoju integracji, która niekoniecznie musi przybrać
postać instytucjonalną. Swoim działaniem jednostki te stwarzają prze-
słanki integracji rynków narodowych, zbliżenia struktur ekonomicznych
państw kapitalistycznych i przenoszenia wzorców rozwoju gałęzi, wy-
robów i metod produkcji. System filii zagranicznych wielkich przedsię-
biorstw, różne formy więzi i porozumień między nimi zbliżają gospo-
darki narodowe państw i zwiększają ich wzajemną zależność.

Jedną z przesłanek regionalnej integracji ekonomicznej w Europie
Zachodniej była również internacjonalizacja życia gospodarczego w tej
części Europy. Szczególnie silne były w latach pięćdziesiątych związki
kapitału zachodnioniemieckiego i francuskiego. Integracja Europy Za-
chodniej dokonywała się najpierw na szczeblu mikroekonomicznym.
W drugiej połowie lat pięćdziesiątych podjęto działania zmierzające do
instytucjonalnego zjednoczenia rynków Europy Zachodniej w jeden
obszar ekonomiczny. Po powstaniu EWG integracja ekonomiczna zaczęła
się rozwijać w sposób właściwy dla współczesnego kapitalizmu, a więc
coraz większą rolę zaczęły w niej odgrywać przedsiębiorstwa między-
narodowe, wspólne przedsięwzięcia i zagraniczne inwestycje bezpośrednie.

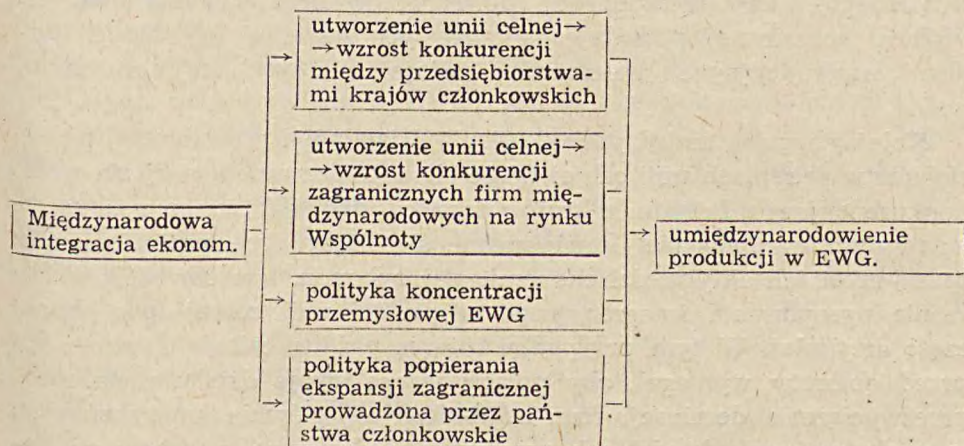
Umiędzynarodowienie produkcji w ramach Wspólnego Rynku wpływa
na przyspieszenie procesu integracji ekonomicznej krajów członkowskich,
przyspiesza bowiem rozwój wewnątrzgałęziowej specjalizacji produkcji
oraz sprzyja kształtowaniu się współzależnej i komplementarnej struk-

¹ W literaturze polskiej zob. np. E. Cyrson, *Korporacje wielonarodowe. Prawidłowości ekspansji zagranicznej*. Warszawa 1981, ss. 149-199; J. Cieślik, *Zarys teorii internacjonalizacji przedsiębiorstwa*. Warszawa 1987, ss. 59-93; M. Geldner, *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*. Warszawa 1986, ss. 64-85.

tury gospodarczej krajów Wspólnoty, jak również szybkiemu rozwojowi powiązań gospodarczych.

Z drugiej strony umiejdzynarodowienie procesów gospodarczych w Europie Zachodniej miało — poza ogólnie występującymi — dwa szczególne źródła. Jednym z nich był rozwój integracji w ramach EWG, drugim — chęć rywalizacji z kapitałem zagranicznym, głównie amerykańskim, zaangażowanym na obszarze Wspólnoty.

Wpływ międzynarodowej integracji gospodarczej na internacjonalizację produkcji przedstawić można przy pomocy następującego schematu:



Międzynarodowa integracja ekonomiczna, eliminując granice celne między państwami członkowskimi, spowodowała nasilenie walki konkurencyjnej na wspólnym rynku europejskim. Przedsiębiorstwa krajów uczestniczących w realizacji programu integracyjnego miały jednakowy (abstrahując na razie od barier pozataryfowych) dostęp do wszystkich rynków narodowych. Korzystne stało się więc dla firm zagrożonych konkurencją nawiązywanie różnych form współpracy oraz wchodzenie w ścisłe powiązania ekonomiczno-produkcyjne z rzeczywistymi lub potencjalnymi konkurentami zagranicznymi. Zachowania takie wiązały się ponadto z chęcią wykorzystania osiągnięć techniczno-produkcyjnych partnera oraz czerpania korzyści ze specjalizacji produkcji, co miało również prowadzić do podniesienia zdolności konkurencyjnej danej jednostki. Działania takie w większości przypadków prowadziły do koncentracji ekonomicznej *intra* EWG, co jest przejawem umiejdzynarodowienia produkcji.

Czynnikami wzmagającym dodatkowo proces umiejdzynarodowienia produkcji (szczególnie w formie inwestycji bezpośrednich) są ogranicze-

nia pełnej unii celnej, a więc bariery pozataryfowe, wynikające z polityki państwa w odniesieniu do rynków poszczególnych produktów lub usług, z zakupów państwowych, a także ze zróżnicowanych w poszczególnych państwach wymogów technicznych i bezpieczeństwa. Przeszkody te oznaczają zakłócenie nieskrępowanego przepływu towarów i podnoszą zainteresowanie producentów zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi w ramach unii celnej.

Na jeszcze jeden aspekt unii celnej należy tutaj zwrócić uwagę. Otóż utworzenie jednolitego obszaru celnego, oddzielonego od rynków krajów trzecich barierami celnymi oznacza taki wzrost rozmiarów rynku wewnętrznego, który prowadzi do powstawania firm wielozakładowych. Wymogi konkurencji powodują, że część tych zakładów (w różnych formach organizacyjnych) umieszczona zostaje w innych krajach ugrupowania.

Kolejny motyw umiędzynarodowienia działalności gospodarczej przedsiębiorstw w ramach unii celnej wiąże się z koniecznością podjęcia walki konkurencyjnej z firmami z krajów trzecich, działającymi na rynku wewnętrznym ugrupowania. Powiększanie się liczby tych przedsiębiorstw oraz wzrost ich aktywności ekonomicznej był m.in. konsekwencją utworzenia ugrupowania integracyjnego w postaci unii celnej (por. dalszą część artykułu). W tym przypadku interes państw członkowskich i ich przedsiębiorstw wymagał, aby połączyły one swoje działania na rzecz przewyciężenia dominacji firm zagranicznych, głównie amerykańskich, w wielu ważnych dziedzinach przemysłu. Jednym ze sposobów prowadzących do tego celu była koncentracja ekonomiczna w skali międzynarodowej.

Rozwój współczesnych gospodarek kapitalistycznych, podobnie jak procesów integracyjnych (szczególnie gdy są one ujęte w ramy instytucjonalne) nie jest oparty wyłącznie na mechanizmie rynkowym. Kurczenie się zakresu działania mechanizmu samoczynnej regulacji rynkowej jest zjawiskiem występującym we wszystkich prawie gospodarkach kapitalistycznych. Rośnie więc potrzeba regulacji państwowej, a w odniesieniu do coraz bardziej skomplikowanej dziedziny międzynarodowych stosunków gospodarczych — regulacji międzynarodowej. Stąd tak ważna rola przypada polityce przemysłowej realizowanej przez władze EWG. Działania podejmowane w ramach tej polityki mają m.in. na celu stymulowanie umiędzynarodowienia produkcji wewnątrz ugrupowania. Podobną rolę spełnia także popieranie przez rządy poszczególnych krajów członkowskich ekspansji zagranicznej swoich przedsiębiorstw.

O natężeniu związków gospodarczych krajów ugrupowania integracyjnego stanowią, obok więzi handlowych, także powiązania kapitałowe. Im są one silniejsze, tym wyższy jest stopień integrowania krajów

członkowskich i tym większa spoistość integracyjna ugrupowania. W przypadku EWG wyodrębnić można dwie grupy krajów pod względem wzajemnych powiązań kapitałowych. Pierwsza grupa obejmuje państwa, między którymi występują wysokie obroty w dziedzinie inwestycji bezpośrednich. Są to: Francja, RFN, Holandia i Wielka Brytania, które są zarówno najważniejszymi eksporterami, jak i importerami kapitału w formie inwestycji bezpośrednich. W ostatnich latach kraje te zanotowały nadwyżkę eksportu nad importem w zakresie zagranicznych inwestycji bezpośrednich (por. tab. 1, która ujmuje saldo obrotów tych państw z resztą świata). Wymienione państwa w największym stopniu powiązane są kapitałowo między sobą, a poza tym są poważnymi eksporterami kapitału do Belgii i Luksemburga. Drugą grupę krajów stanowią Belgia, Włochy i Dania, które odgrywają niewielką rolę w przepływach inwestycji bezpośrednich w EWG; nie są one powiązane między sobą znacznymi obrotami kapitałowymi, ich lokaty w innych krajach Wspólnoty są minimalne, a import kapitału (poza Belgią) również jest nieznaczny. Nie wymieniona wcześniej Irlandia jest jednostronnie przez import powiązana kapitałowo z Wielką Brytanią.

Najbardziej atrakcyjne dla lokat inwestycji zagranicznych dziedziny gospodarki to przemysł, handel i inne usługi (przede wszystkim banki i towarzystwa ubezpieczeniowe). Najmniejsze zainteresowanie zagranicznych inwestorów wywołują rolnictwo i transport.

Z uwagi na istniejące liczne ograniczenia prawne, fiskalne i administracyjne, które utrudniają integrację kapitałową EWG oraz ze względu na utrzymującą się ciągle konkurencję kapitału amerykańskiego i japońskiego, stopień powiązania państw członkowskich między sobą w dziedzinie przepływów inwestycji bezpośrednich odstaje znacznie od poziomu integracji w dziedzinie handlu, choć znaczenie tych pierwszych dla procesu integracji jest nie mniejsze².

Szczegółowa analiza statystyczna ewolucji umiedzynarodowienia produkcji w EWG i powstawania wspólnorynkowych korporacji transnarodowych zostanie przeprowadzona w dalszej części tekstu, z uwzględnieniem udziału kapitału firm międzynarodowych, pochodzących spoza obszaru Wspólnoty.

2. KAPITAŁ ZAGRANICZNY W EKONOMICIE WSPÓLNEGO RYNKU

W procesie umiedzynarodowienia produkcji w EWG poza firmami lokalnymi uczestniczą również korporacje, mające swą stałą siedzibę

² *The Cost of „non-Europe”. Obstacles to Transborder Business Activity. Basic Findings.* Volume 7. Luxembourg 1988, ss. 4-5.

Tabela 1

Saldo inwestycji bezpośrednich wybranych krajów EWG, USA i Japonii w latach 1976 - 1986 (w mln ECU)

KRAJ	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
RFN	- 966	- 1086	- 1561	- 2017	- 2632	- 3208	- 1688	- 1761	- 2410	- 5470	- 7884
FRANCJA	- 599	- 495	+ 520	+ 547	+ 136	- 1956	- 1537	- 252	+ 91	- 21	- 2532
HOLANDIA	- 687	- 1014	- 849	- 774	- 1062	- 1751	- 1764	- 1498	- 2610	- 4020	- 2207
WIELKA BRYTANIA	- 2171	- 858	+ 2157	- 1997	- 878	- 5684	- 2527	- 3350	- 10577	- 7507	- 7923
EWG-10	- 3862	- 895	- 2372	- 3693	- 2923	- 11024	- 5663	- 6313	- 15680	- 16241	- 23839
EWG-12	- 3557	- 416	- 1488	- 2707	- 1970	- 9593	- 4214	- 4620	- 13506	- 13704	- 20477
USA	- 6785	- 7173	- 6413	- 9768	- 1684	+ 14247	+ 16633	+ 12956	+ 28354	+ 2913	- 3819
JAPONIA	- 1673	- 1412	- 1846	- 1942	- 1525	- 4241	- 4195	- 3578	- 7585	- 7642	- 14346

Import kapitału oznaczony jest znakiem +, a eksport -.

Źródło: Eurostat Revue 1976 - 1985, Statistical Office of the European Communities, Luxembourg 1987, s. 88; „Eurostat Balance of Payments, Quarterly Data” nr 2/1987, Luxembourg 1988, s. 21.

poza obszarem ugrupowania. Napływ kapitału zagranicznego do gospodarki Wspólnoty w drugiej połowie lat pięćdziesiątych i w latach sześćdziesiątych wiązał się niewątpliwie z jej utworzeniem oraz z kolejnymi etapami jej rozwoju (strefa wolnego handlu, unia celna, częściowy wspólny rynek)³. W tym czasie był to głównie kapitał amerykański. W okresie przygotowawczym do pełnego wdrożenia unii celnej między państwami członkowskimi znoszono bariery celne, uruchamiając efekt kreacji handlu i częściowo już wtedy efekt przesunięcia. Przedsiębiorstwa międzynarodowe, lokując w tym czasie swój kapitał w ekonomice EWG, miały na celu umocnienie swoich pozycji na tym rynku przed wprowadzeniem unii celnej oraz innych przewidywanych ograniczeń w obrocie towarowym i kapitałowym z krajami trzecimi. Pamiętać należy także o tym, że napływ kapitału amerykańskiego w tym okresie był kontynuacją ekspansji korporacji amerykańskich w Europie Zachodniej, datującej się z czasów realizacji Planu Marshalla. Nie bez znaczenia był także fakt, że w krajach Wspólnego Rynku dobiegała końca restauracja i rozbudowa przemysłów tradycyjnych i rozpoczynano rozwój nowych gałęzi, których wyroby mogłyby wyeliminować częściowo konieczność importu z USA. Poza tym rozwój procesów integracyjnych miał być według prognoz ekonomistów zachodnioeuropejskich czynnikiem przyspieszającym wzrost gospodarczy państw członkowskich, głównie dzięki rozwojowi nowoczesnych gałęzi przemysłu. Fakt ten miał przyczynić się do zmniejszenia luki technologicznej dzielącej Europę Zachodnią od USA.

Po utworzeniu unii celnej (lipiec 1968) wystąpił efekt przesunięcia handlu⁴, który przejawiał się we wzroście wymiany handlowej między krajami członkowskimi przy jednoczesnym spadku powiązań z państwami spoza unii. Eksport kapitału do EWG przez międzynarodowe firmy spoza ugrupowania miał więc niejako zastępować eksport towarów. Warunkiem sprzyjającym zagranicznej ekspansji kapitałowej na rynku Wspólnoty były trudności w finansowaniu inwestycji w krajach EWG, które wiązały się z przyspieszonym tempem inwestowania jako następstwem strukturalnej przebudowy ekonomiki tego regionu. Z uwagi na długi okres tworzenia wspólnego rynku kapitałowego (docelowo: usunięcie wszystkich ograniczeń we wzajemnych obrotach kapitałowych oraz całokształt przedsięwzięć, zmierzających do wspólnego finansowania in-

³ Por. *Les investissements americains dans la CEE*. W: *Documentation européenne*. Bruxelles 1970; J. Pelkmans, *Market Integration in the European Community*. The Hague 1984, ss. 130 - 133.

⁴ Zob. B. Balassa, *Trade Creation and Diversion in the European Common Market: an Appraisal of the Evidence*. W: *European Economic Integration*. New York 1975, ss. 108 - 112.

westycji, w oparciu o wspólnie uzgodnioną politykę ekonomiczną), państwa członkowskie traktowały napływ kapitału zagranicznego jako warunek umożliwiający im szybki wzrost gospodarczy. Nie ograniczano w tym okresie rozmiarów inwestycji zagranicznych lokowanych w gospodarce ugrupowania, nie wprowadzano także żadnego rozróżnienia między kapitałami pochodzącymi z państw trzecich i od partnerów ze Wspólnego Rynku.

Rozważając związek międzynarodowej integracji gospodarczej w ramach EWG i zwiększenia napływu kapitału zagranicznego na obszar tego ugrupowania, nie można pominąć tak ważnego czynnika, jakim był charakter konkurencji we Wspólnym Rynku. Otóż przed powstaniem Wspólnoty rynki narodowe państw członkowskich były od siebie oddzielone, a konkurencja zagraniczna miała niewielkie znaczenie. W niektórych krajach, np. we Francji, istnienie rozległego sektora publicznego oraz polityka państwa jeszcze bardziej ją ograniczały. Sprzyjało to ukształtowaniu się względnie trwałych struktur oligopolistycznych lub nawet monopolistycznych na rynkach narodowych większości państw⁵. W latach sześćdziesiątych, gdy cła w obrocie towarowym między krajami członkowskimi były stopniowo znoszone, konkurencja na poszczególnych rynkach wewnętrznych nasilała się. Międzynarodowa integracja gospodarcza w początkowym okresie swego rozwoju stworzyła bowiem warunki pozwalające na przewyciężenie ograniczeń konkurencji, wiążących się z niewielką liczbą producentów, czasem także nabywców oraz z indywidualizacją podaży. Ponadto w wyniku rozszerzenia rynku w wielu dziedzinach załamywały się monopolistyczne narodowe struktury rynkowe i w konsekwencji obniżały się bariery wejścia na poszczególne rynki, które wcześniej mogły hamować napływ kapitału zagranicznego. W rezultacie załamywania się ustalonych struktur rynkowych wzrastała intensywność konkurencji, aż do reaktywowania w niektórych przypadkach konkurencji cenowej. Sprzyjało to procesom łączenia się przedsiębiorstw w formie wchłonieć, gdzie stroną silniejszą często okazywały się przedsiębiorstwa spoza ugrupowania, głównie amerykańskie.

Poza tym kapitał zachodnioeuropejski charakteryzował się stosunkowo niską konkurencyjnością wobec amerykańskiego. Przewaga tego ostatniego wiązała się z wyższością korporacji transnarodowych USA inwestujących na obszarze Wspólnego Rynku. Uwarunkowana ona była przewagą firm amerykańskich w dziedzinie badań naukowych i prac do-

⁵ Por. J. J. Carré, P. Dubois, E. Malinvaud, *Rozwój gospodarki francuskiej*. Warszawa 1978, s. 145.

świadczalno-konstrukcyjnych, organizacji i zarządzania oraz wydajności pracy.

Kolejnym efektem integracji, który sprzyjał napływowi kapitału zagranicznego do EWG, było znaczne powiększenie rozmiarów rynku. Odizolowane od siebie wcześniej rynki wewnętrzne państw członkowskich okazywały się często zbyt wąskie dla zakrojonych na szeroką skalę operacji korporacji transnarodowych. Po utworzeniu unii celnej rynek Wspólnoty zbliżył się swymi rozmiarami do rynku amerykańskiego i umożliwił zastosowanie typowych dla firm tego kraju sposobów organizacji produkcji i zbytu. Momentem bardzo znaczącym dla podejmowania decyzji inwestycyjnych było też to, że podjęcie produkcji w jednym z krajów członkowskich umożliwiało, dzięki zniesieniu barier celnych w ramach Wspólnego Rynku, zdobycie dla danej grupy towarów całego obszaru ugrupowania. Tak szeroki rynek zbytu, przy wykorzystaniu stosowanych dla obszaru amerykańskiego metod produkcji i organizacji, umożliwił osiągnięcie korzyści skali.

Motywy lokowania zagranicznych inwestycji bezpośrednich na obszarze EWG, które ściśle wiązały się z rozwojem integracji, oddziaływały na przedsiębiorstwa międzynarodowe w latach bezpośrednio poprzedzających powstanie Wspólnego Rynku oraz w pierwszym okresie jego istnienia, wzmacniając ogólnoeconomiczne motywacje eksportu kapitału. W latach 1961 - 1970 amerykańskie inwestycje bezpośrednie w EWG wzrosły z 3104 mln dolarów do 11 774 mln dolarów (o 279^{0/0})⁶. Po 1970 r. znacznie trudniej wiązać dalszy napływ kapitału zagranicznego do Wspólnoty z przytoczonymi wyżej efektami integracji. Ich znaczenie malało dla państw trzecich wskutek wystąpienia różnych procesów przystosowawczych, a także w wyniku stopniowego obniżania stawek celnych we wspólnej zewnętrznej taryfie ugrupowania (efekt Rundy Kennedy'ego i Rundy Tokijskiej).

Analiza ilościowa umiejdzynarodowienia produkcji w EWG przeprowadzona zostanie w oparciu o dane statystyczne, obejmujące operacje fuzji i absorpcji, nabywania udziałów kontrolnych i mniejszościowych, tworzenie filii oraz wspólnych filii. W latach 1961 - 1987 wyodrębniono okresy, jednorodne ze względu na charakter danych statystycznych, ujmujących różne formy umiejdzynarodowienia, cały przemysł lub tylko wybrane grupy przedsiębiorstw.

Do 1970 r. różne formy umiejdzynarodowienia produkcji, w których uczestniczyły przedsiębiorstwa EWG z jednej strony i z państw spoza ugrupowania z drugiej, stanowiły większość w ogólnej ich liczbie (por.

⁶ Zob. J. Pelkmans, *op. cit.*, s. 133.

Tabela 2

Umiejdzynarodowienie produkcji w EWG w latach 1961 - 1969* (liczba operacji)

LATA	TWORZENIE FILII		Kooperacja, nabywanie udziałów, tworzenie wspólnych filii		Fuzje, przejęcia kontroli	
	kraj EWG w EWG	kraj trzeci w EWG	między firmami EWG	między firmami EWG i państw trzecich	między firmami EWG	z udziałem firm z państw trzecich
1961	241	351	104	362	19	102
1962	232	348	114	343	11	85
1963	195	379	61	228	28	82
1964	273	476	123	335	34	110
1965	247	409	140	364	17	70
1966	320	467	112	289	31	93
1967	328	496	104	292	32	115
1968	304	381	160	387	35	105
1969	160	239	83	197	50	57

* dla 1969 r. dane obliczono za pierwsze półrocze.

Źródło: Dane według: *La politique industrielle de la Communauté. Mémoire de la Commission au Conseil. Commission des Communautés Européennes, Bruxelles 1970, s. 92.*

tab. 2), chociaż tempo rozwoju powiązań kapitałowych między firmami Wspólnoty było znacznie wyższe. Najbardziej popularną formą było tworzenie filii zagranicznych. Ta forma umiejdzynarodowienia produkcji stanowiła 58^{0/0} wszystkich operacji, podczas gdy fuzje i przejęcia kontroli tylko 11^{0/0}. Po wstąpieniu do EWG kolejnych państw (znaczenie ma przede wszystkim Wielka Brytania) proporcje udziału w internacjonalizacji produkcji krajów członkowskich i trzecich zmieniły się. Jednakże od 1974 r. odnotować należy ponownie zmniejszający się udział przedsiębiorstw z krajów Wspólnoty w tych operacjach przy rosnącej aktywności firm pochodzących spoza Wspólnego Rynku (por. tab. 3 i 4).

Wysoki był przede wszystkim udział kapitału z USA, którego napływ zaczął rosnąć po 1976 r., natomiast na mniej więcej stałym poziomie pozostawał udział kapitału szwajcarskiego i japońskiego. Szczególnie silny wzrost umiejdzynarodowienia produkcji z udziałem kapitału spoza ugrupowania, w tym także z USA, zaznaczył się na przełomie lat siedemdziesiątych i osiemdziesiątych. Miało to niewątpliwie związek z osłabieniem pozycji przedsiębiorstw wspólnorynkowych, wiążącym się z pogorszeniem się ogólnej koniunktury gospodarczej w Europie Zachodniej.

Wspólnorynkowe sprawozdania dotyczące operacji umiejdzynarodowienia produkcji zostały od 1983 r. oparte na nowych zasadach, co zwią-

Tabela 3

Udział kapitału z krajów członkowskich i państw trzecich w umiejdzynarodowieniu produkcji w EWG w latach 1973 - 1978 (w %)

LATA	EWG	USA	Szwajcaria	Japonia	Kraje skandynawskie	Inne kraje
1973	73	12	6	2	2	5
1974	79	10	4	1	3	3
1975	77	7	5	1	2	8
1976	67	8	6	2	3	14
1977	71	9	5	2	2	11
1978	64	14	5	1	2	14

Źródło: Opracowano na podstawie: *Huitième Rapport sur la politique de concurrence*. Bruxelles-Luxembourg 1979, s. 202; *Neuvième Rapport sur la politique de concurrence*. Bruxelles-Luxembourg 1980, s. 164.

Tabela 4

Udział kapitału z krajów członkowskich i państw trzecich w umiejdzynarodowieniu produkcji w EWG w latach 1973 - 1981 (w %)

LATA	Kapitał pochodzący z EWG	Kapitał z państw trzecich
1973	73	27
1974	79	21
1975	77	23
1976	67	33
1977	71	29
1978	64	36
1979	55	45
1980	44	56
1981	43	57

Źródło: jak przy tabeli 3 oraz *Douzième Rapport sur la politique de concurrence*. Bruxelles-Luxembourg 1983, s. 169.

zane było ze zmianą założeń badawczych. Uniemożliwia to porównywanie danych statystycznych, ujmujących lata osiemdziesiąte z okresami wcześniejszymi⁷. Publikowane w raportach o konkurencji dane statystyczne pozwalają na zobrazowanie ewolucji umiejdzynarodowienia produkcji tylko w grupie 1000 największych przedsiębiorstw EWG, wyodrębnionych ze względu na udział ich obrotów i zatrudnienia w łącznych obrotach i zatrudnieniu w przemyśle ugrupowania.

⁷ Por. *Troisième Rapport sur la politique de concurrence*. Bruxelles-Luxembourg 1984, s. 208.

Tabela 5

Operacje umiędzynarodowienia produkcji w EWG w latach 1982 - 1987*

LATA	Fuzje, absorpcje, nabywanie udziałów kontrolnych	Nabywanie udziałów mniejszościowych	Tworzenie wspólnych filii	Łącznie
Operacje wspólnorynkowe				
1982/83	38	9	8	55
1983/84	29	8	11	48
1984/85	44	10	15	69
1985/86	52	20	20	92
1986/87	75	21	16	112
Operacje z udziałem firm zagranicznych				
1982/83	20	4	15	39
1983/84	25	9	26	50
1984/85	18	12	27	57
1985/86	30	22	27	79
1986/87	17	12	45	74

* okres statystyczny trwa od 1 czerwca pierwszego roku do 31 maja roku następnego.

Zródło: *Seizième Rapport sur la politique de concurrence*. Bruxelles-Luxembourg 1987, s. 238 - 243;

Dix-septième Rapport sur la politique de concurrence. Bruxelles-Luxembourg 1988, s. 247 - 253.

W okresie 1982 - 1987 liczba operacji finansowych prowadzących do umiędzynarodowienia produkcji w EWG wzrastała, przy czym wzrost ten w odniesieniu do operacji wspólnorynkowych wyniósł 103,5⁰/_o a w przypadku operacji z udziałem kapitału spoza ugrupowania — 89,6⁰/_o. Różny był również w poszczególnych okresach statystycznych udział w tych przedsięwzięciach przedsiębiorstw wspólnorynkowych i firm z państw trzecich. W analizowanych formach umiędzynarodowienia produkcji udział operacji, w których uczestniczył tylko kapitał pochodzący z państw członkowskich, wynosił: w okresie 1982/83 — 58,5⁰/_o, 1983/84 — 48,9⁰/_o, 1984/85 — 54,8⁰/_o, 1985/86 — 53,8⁰/_o, 1986/87 — 60,2⁰/_o. Pamiętać należy jednakże o tym, że dane zawarte w tab. 5, które są podstawą analizy, odnoszą się tylko do największych przedsiębiorstw, a więc tych, które przejawiają największą aktywność w dziedzinie operacji kapitałowych. Mniejsze firmy wspólnorynkowe w znacznie mniejszym stopniu zainteresowane są zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi, porzeczając na tradycyjnym handlu.

Odminną taktykę stosują działające na obszarze Wspólnoty filie korporacji zagranicznych (tzn. spoza EWG), z których niewiele tylko wchodzi do grupy 1000 pierwszych jednostek przemysłowych Wspólnego Rynku. Po uwzględnieniu pozostałych przedsiębiorstw okaże się, że tendencja zaobserwowana do 1981 r., utrzymuje się również w okresie 1982 -

-1987. Oznacza to, że udział zagranicznych korporacji transnarodowych w procesie internacjonalizacji produkcji w EWG wynosi ciągle ponad 50%.

W odniesieniu do operacji z udziałem kapitału pochodzącego spoza Wspólnoty interesujące jest zjawisko szybkiego zwiększania się przypadków tworzenia wspólnych filii. W okresie 1982-1987 liczba przedsięwzięć kapitałowych w tej formie wzrosła z 15 do 45, tzn. trzykrotnie, podczas gdy wzrost ilości fuzji, absorpcji i przejmowania udziałów kontrolnych oraz mniejszościowych wyniósł tylko 20,8% (24 do 29 operacji). Świadczy to z jednej strony o wzroście siły ekonomicznej największych przedsiębiorstw wspólnorynkowych i ich pozycji jako partnerów wobec kapitału zagranicznego oraz o utrzymującym się zainteresowaniu rynkiem EWG korporacji transnarodowych pochodzących z państw trzecich. Z drugiej strony fakt ten dowodzi, że również firmy wspólnorynkowe chętnie wiążą się z dużymi korporacjami zagranicznymi. Głównym motywem takich posunięć są potrzeby restrukturyzacji oraz względy technologiczne.

Inwestycje zagraniczne we Wspólnym Rynku koncentrują się głównie w dynamicznie rozwijających się gałęziach przemysłu, zwłaszcza w przemyśle elektronicznym, elektrotechnicznym i chemicznym⁸. W niektórych dziedzinach transnarodowe korporacje amerykańskie są monopolistami w skali Wspólnoty, np. w produkcji obwodów scalonych i maszyn elektronicznych. Ocena napływu kapitału zagranicznego do EWG może być dokonywana z różnych punktów widzenia. Przede wszystkim należy rozróżnić punkt widzenia poszczególnych państw członkowskich i Wspólnoty jako całości. Kwestie te przedstawione zostaną w dalszej części tekstu, a w tym miejscu stwierdzić można, że do najczęściej zgłaszanych zastrzeżeń wobec rosnącej roli korporacji zagranicznych w ekonomice Wspólnoty zaliczyć można⁹:

1) obawę przed utratą kontroli w poszczególnych dziedzinach przemysłu do takiego stopnia, który spowodowałby przeniesienie centrum dyspozycyjnego poza granice Wspólnoty i w konsekwencji ograniczenie wpływu na decyzje gospodarcze dotyczące ekonomiki państw członkowskich;

2) groźbę opanowania przez kapitał zagraniczny dziedzin gospodarki o podstawowym znaczeniu. Chodzi przede wszystkim o gałęzie decydujące o dynamice rozwoju całej gospodarki (energetyka jądrowa, elektronika, automatyka, przemysł obronny) i o badania prowadzone w tych dziedzinach, gdzie przedsiębiorstwa zagraniczne dostarczają gotowych roz-

⁸ Zob. *Quinzième Rapport sur la politique de concurrence*. Bruxelles-Luxembourg 1986, ss. 230-234.

⁹ Zob. Z. Grzelak, *Suwerenność a działanie kapitalistycznych przedsiębiorstw międzynarodowych*. Warszawa 1982, s. 62.

wiązań technologicznych, technicznych i organizacyjnych poprzez import licencji i *know-how*, hamując tym samym rozwój badań prowadzonych przez firmy miejscowe;

3) wzrastającą konkurencją ze strony filii korporacji transnarodowych względem produkcji krajowej i wypieranie tej ostatniej nie tylko z rynku wewnętrznego, ale również z rynków zagranicznych.

3. POLITYKA WSPÓLNOTY WOBEC KORPORACJI TRANSNARODOWYCH

Głównym problemem i źródłem różnic zdań przy określaniu kryteriów i konkretnych kierunków regulacji działalności korporacji transnarodowych jest pogodzenie konieczności kontroli działania tych przedsiębiorstw i ograniczenia w związku z tym swobody ich aktywności ekonomicznej z zasadą wolnej konkurencji (we współczesnym rozumieniu tego słowa) i popierania tendencji do internacjonalizacji produkcji. Zanim przedstawiona zostanie polityka Wspólnoty wobec zagranicznych i wspólnorynkowych korporacji transnarodowych, niezbędne jest sięgnięcie do podstawowych regulacji państw członkowskich, wybranych ze względu na ich pozycje w dziedzinie obrotów kapitałowych. Prowadzą one bowiem, podobnie jak pozostałe kraje Wspólnego Rynku, suwerenne działania w zakresie importu inwestycji bezpośrednich, które nie zawsze są zgodne ze stanowiskiem EWG.

Najbardziej rozpowszechnionym kierunkiem kontroli nad bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi w poszczególnych krajach EWG jest regulowanie pierwotnych strumieni kapitału zagranicznego, a więc etapu wejścia po raz pierwszy obcej inwestycji na obszar danego państwa. Kontrola napływu kapitału w tym momencie wiąże się z faktem, że nowo powstające przedsiębiorstwa zagraniczne powodują najwięcej konfliktów, ponieważ proces ich adaptacji jest względnie długi i zwykle nie odbywa się bez problemów społeczno-ekonomicznych. Natomiast firmy już działające, będące trwałym ogniwem danej gospodarki, zintegrowane z nią, nie wywołują takich konfliktów. Regulacja ta (w ogólnym ujęciu) polega na ustanowieniu określonego porządku dla pierwotnych strumieni kapitału obcego oraz na określeniu zakresu działania korporacji transnarodowych na rynku danego kraju¹⁰.

W Wielkiej Brytanii napływ kapitału obcego i działalność firm zagranicznych regulowane są prawem o kontroli operacji walutowych

¹⁰ Omówienie regulacji narodowych oparto na: *National Legislation and Regulations Relating to Transnational Corporations*. Centre on Transnational Corporations. United Nations, New York 1978, ss. 276-279, oraz: A. J. Bezrukow, *Gosudarstwiennyje regulirowanije dejatelnosti mezdunarodnyh monopolij w EEC*. Moskwa 1982, ss. 22-28.

z 1947 r., uzupełnionym i znowelizowanym w 1967 r. i 1974 r. Znowelizowany akt wymaga uzyskania zezwolenia Banku Anglii na dokonanie inwestycji, a w przypadku lokat zagranicznych przewyższających wartość 1 mln funtów szterlingów dodatkowo specjalnej zgody Ministerstwa Skarbu. Zamknięte dla inwestycji zagranicznych pozostają obszary sektora publicznego.

We Francji do połowy lat sześćdziesiątych obowiązywał system prawny z 1939 r., który regulował transakcje walutowe i zagraniczne inwestycje bezpośrednio, dokonywane na obszarze tego kraju. W 1966 r. uchwalono nowe prawo odnoszące się do kapitałów zagranicznych. Rozszerzało ono kompetencje organów rządowych w zakresie kontroli nad działalnością firm zagranicznych i ograniczało wzajemne przekazywanie własności przez właścicieli pochodzących z państw obcych. Dla wszystkich napływających z zagranicy inwestycji bezpośrednich wymagana jest autoryzacja Ministerstwa Finansów. Jednakże strumienie kapitału zagranicznego do wysokości 2 mln franków francuskich, przeznaczone na działalność handlową, nie są objęte wymogiem autoryzacji, podobnie jak inwestycje nie przekraczające 1 mln franków i kierowane do rzemiosła. Z obowiązku uzyskania zezwolenia wstępnego zwolnione są także inwestycje napływające z krajów EWG, w przypadku których wymagane jest tylko potwierdzenie, że dokonywane są w walutach zagranicznych. Zagraniczni inwestorzy nie mogą lokować kapitału w przedsiębiorstwach sektora publicznego i w ograniczonym zakresie w takich dziedzinach, jak oprogramowanie komputerów, ubezpieczenia, górnictwo i obrona narodo-

wa. W Belgii i Luksemburgu wymagana jest autoryzacja Instytutu Walutowego Belgii i Luksemburga, gdy transfer kapitału w celu dokonania inwestycji realizowany jest przez oficjalne zagraniczne rynki walutowe. Natomiast w przypadku strumieni kapitałowych, przepływających przez wolne rynki walutowe, nie obowiązuje uzyskanie autoryzacji. Bez względu na źródło kapitału inwestor musi otrzymać specjalne zezwolenie Instytutu, gdy lokuje inwestycje w przedsiębiorstwach turystycznych oraz w dziedzinie poszukiwań i eksploatacji ropy naftowej i gazu ziemnego. Sektorami zamkniętymi dla inwestycji zagranicznych są: pośrednictwo ubezpieczeniowe i przedsiębiorstwa transportowe. Szczególne warunki stawia się też firmom biorącym udział w pracach publicznych, gdzie przynajmniej dwie trzecie kapitału musi znajdować się w posiadaniu przedsiębiorstw belgijskich. Podobne formalności obowiązują w Holandii.

W Hiszpanii autoryzacja rządu wymagana jest w przypadku wszystkich inwestycji zagranicznych, poza tym lokaty pochodzące z państw obcych podlegają obowiązkowi rejestracji w rejestrze inwestycji Ministerstwa Handlu. Sektor zamknięty dla inwestycji zagranicznych stanowi

obroną narodową; największa liczba ograniczeń dotyczy usług publicznych i prywatnych przedsięwzięć użyteczności publicznej oraz górnictwa, rafinerii ropy naftowej oraz transportu.

W RFN nie wymaga się specjalnych zezwoleń na ulokowanie na tym rynku kapitału zagranicznego. Banki handlowe zobowiązane są jedynie do sporządzania raportów o poszczególnych operacjach z udziałem korporacji zagranicznych, jeżeli ich wartość przekracza 100 mln marek lub (i) przedsiębiorstwo zagraniczne przejmuje ponad 10% kapitału akcyjnego firmy krajowej. Nie ma więc żadnych sankcjonowanych prawem ograniczeń kapitału zagranicznego, inwestowanego w RFN.

Podobnie przedstawia się sytuacja we Włoszech, gdzie także nie istnieje żadna podstawa prawna dla reglamentacji pierwotnych strumieni kapitału zagranicznego. Instytucje kredytowe zobowiązane są jedynie do sporządzania raportów o transakcjach kapitałowych korporacji transnarodowych pochodzących z zagranicy, a dokonywanych na obszarze Włoch. Zamknięte dla inwestycji zagranicznych są przedsiębiorstwa sektora publicznego; poza tym władze starają się ograniczać napływ kapitału obcego do sfery bankowości, przedsiębiorstw żegluga morskiej i transportu lotniczego.

Poszczególne państwa Wspólnego Rynku nie zawsze konsekwentnie stosują przepisy prawne, odnoszące się do inwestycji zagranicznych; czynią tak przede wszystkim z tego powodu, że kapitał zagraniczny jest ważnym składnikiem rozwoju gospodarczego każdego z krajów EWG. Mówić można raczej o selektywnej polityce, regulującej napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich, co sprowadza się do podejmowania działań albo ograniczających obce lokaty w danym kraju (wtedy gdy zagraża to interesom określonych gałęzi lub sektorów) albo przyciągających zagraniczne środki finansowe. Stymulowanie wzrostu zagranicznych inwestycji bezpośrednich pokrywa się najczęściej z polityką pobudzania inwestycji wewnętrznych w całej gospodarce lub w poszczególnych jej gałęziach. Często z konkretnymi warunkami inwestowania kapitału zagranicznego wiąże się realizacja określonych celów społeczno-gospodarczych, np. aktywizacja regionów słabiej rozwiniętych lub rozwiązywanie określonych problemów, jak zmniejszanie energochłonności produkcji. Środki wykorzystywane przez rządy poszczególnych krajów, które mają przyciągać obce kapitały, to przede wszystkim różne formy pomocy finansowej, zwolnienia i ulgi podatkowe oraz korzystne warunki kredytowania.

Z przytoczonych w ogólnym zarysie uregulowań prawnych dotyczących zagranicznych inwestycji bezpośrednich płynie wniosek, że poza Francją żadne z państw członkowskich nie wprowadziło sankcjonowanego prawem rozróżnienia między kapitałem pochodzącym z krajów EWG

i z państw trzecich. Stan taki nie sprzyja rozwojowi powiązań kapitałowo-produkcyjnych między przedsiębiorstwami wywodzącymi się z państw Wspólnoty, nie jest zgodny także z polityką władz EWG w tej dziedzinie.

Jest to istotne, ponieważ władze EWG nie podejmują — jak dotąd — odrębnych przedsięwzięć dotyczących korporacji transnarodowych czy w ogóle kapitału zagranicznego. Do końca lat sześćdziesiątych ani Komisja, ani Rada Wspólnot Europejskich nie określały konsekwentnie swojego stanowiska wobec firm międzynarodowych, pozostawiając tę sferę inicjatywie państw członkowskich. Od początku lat siedemdziesiątych podjęto na szczeblu Komisji działania zmierzające do wypracowania wspólnej polityki przemysłowej. W końcu marca 1970 r., opierając się na wynikach analiz grup roboczych, Komisja sporządziła i opublikowała bogato udokumentowane memorandum w sprawie polityki przemysłowej¹¹. Ważną jego część zajęły problemy koncentracji ekonomicznej i powstawania międzynarodowych korporacji wspólnorynkowych o dużej skali produkcji. Aby stworzyć przedsiębiorstwom możliwości rozszerzania działalności gospodarczej poza granice narodowe i umiejdzynarodowienia produkcji w skali ugrupowania Komisja postulowała następujące przedsięwzięcia¹²:

1) harmonizację lub zmianę przepisów prawnych w ramach narodowych i w skali Wspólnoty, aby umożliwić spółkom nawiązywanie współpracy w różnych dziedzinach, uruchamianie filii na obszarze innych państw oraz fuzje międzynarodowe. Zróznicowanie obowiązujących w poszczególnych krajach przepisów stanowi barierę dla umiejdzynarodowienia produkcji, która wynika z różnorodności usankcjonowanych prawem form koncentracji możliwych do wykorzystania w państwach członkowskich oraz z określenia i traktowania przez normy prawne tych samych form;

2) zmianę przepisów podatkowych, aby były neutralne w stosunku do przepływów kapitałowych i fuzji o charakterze międzynarodowym. Art. 101 Traktatu Rzymskiego stawia wymóg neutralności przepisów podatkowych w odniesieniu do konkurencji międzynarodowej. Polityka podatkowa, realizowana w oparciu o system podatkowy każdego państwa, może być jednym z ważnych elementów konkurencji ze względu na wpływ podatków na alokację zasobów, co wiąże się z przepływem czynników produkcji. W tej dziedzinie dopracowano się w EWG m.in. ujednolicenia stopy podatku od wartości dodanej oraz od zysków i dywidend, a także wyeliminowano podwójne opodatkowanie;

¹¹ Zob. *La politique industrielle de la Communauté. Mémorandum de la Commission au Conseil*. Bruxelles 1970.

¹² Por.: jw. s. 138.

3) prowadzenie akcji zachęcającej przedsiębiorstwa do włączania się w proces integracyjny na szczeblu mikroekonomicznym. Za podstawowy sposób zachęcania przedsiębiorstw szczególnie małych i średnich do uczestniczenia w umiędzynarodowieniu produkcji uznaje się publikację i udostępnianie firmom wyników prowadzonych w tej dziedzinie badań naukowych, szczególnie akcentuje się przy tym korzyści, płynące z uruchomienia produkcji w innych krajach ugrupowania oraz nawiązywania współpracy kapitałowej i produkcyjnej, głównie w aspekcie wzrostu konkurencyjności względem państw trzecich;

4) tworzenie na obszarze Wspólnoty klimatu politycznego, sprzyjającego rozwojowi różnego rodzaju więzi między przedsiębiorstwami z krajów członkowskich.

Stanowisko władz EWG pozostaje w dalszym ciągu bardzo przychylnie wobec umiędzynarodowienia produkcji wewnątrz ugrupowania i, co za tym idzie, tworzenia wspólnorynkowych korporacji transnarodowych. Argumentowane jest to przede wszystkim koniecznością podniesienia konkurencyjności firm wspólnorynkowych wobec zagranicznych oraz potrzebami wzrostu eksportu kapitału na rynki państw trzecich. W świetle ogólnych regulacji prawnych stanowisko Komisji i Rady rozciąga się także w praktyce na zagraniczne korporacje transnarodowe, działające na rynku EWG.

Mówiąc o polityce EWG wobec korporacji międzynarodowych wyróżnić można dwa etapy, w których ona się przejawia. Pierwszy to etap wejścia zagranicznej inwestycji bezpośredniej na rynek Wspólnoty. W zasadzie jest sprawą wewnętrzną każdego państwa członkowskiego, czy i na jakich warunkach przyjmowane będą zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Jednakże lokaty zagraniczne, które mieszczą się całkowicie w ramach Wspólnoty, a więc ulokowanie kapitału w przedsiębiorstwie jednego państwa członkowskiego przez spółkę już działającą w innym kraju EWG (bez względu na to, czy jest to firma wspólnorynkowa, czy np. amerykańska), korzystają z zasady wolności ich uruchamiania w rozumieniu artykułów 52 - 58 Traktatu Rzymskiego. Każda krajowa lub zagraniczna korporacja, istniejąca w jakimkolwiek państwie członkowskim, jest uprawniona do działania w dowolnym kraju EWG na warunkach określonych w Traktacie Rzymskim. Realne istnienie wcześniej uruchomionej w kraju Wspólnoty korporacji transnarodowej uprawnia ją więc do korzystania z postanowień traktatowych o swobodzie ruchu kapitału wewnątrz ugrupowania, wyrażonej w artykułach 67 - 73. Tak więc ogólne postanowienia Wspólnoty stwarzają takie same warunki dla ruchu kapitału, pochodzącego z przedsiębiorstw ugrupowania i z firm zagranicznych. Jest to okoliczność sprzyjająca napływowi i zwiększaniu się bezpośrednich inwestycji zagranicznych do tego regionu.

Drugi etap przejawiania się polityki EWG w stosunku do korporacji transnarodowych wiąże się z traktowaniem tych przedsiębiorstw oraz ich stanu posiadania w sytuacji, gdy są one już ulokowane na obszarze ugrupowania. Również w tym względzie wszystkie państwa członkowskie prowadzą autonomiczne działania w ramach swojej polityki przemysłowej. W zasadzie, co wynika z postanowień prawa o spółkach, nie dyskryminują one przedsiębiorstw będących własnością zagraniczną lub częściowo kontrolowanych przez zagraniczną spółkę macierzystą, traktując je tak samo, jak firmy krajowe.

Trudno więc mówić o istnieniu odrębnej polityki EWG wobec zagranicznych korporacji transnarodowych. Brak szczegółowych postanowień odnoszących się do tych przedsiębiorstw międzynarodowych wynika w pewnym stopniu ze specyficznych więzi między filiami korporacji transnarodowych już działającymi na obszarze Wspólnoty i ich spółkami macierzystymi, leżącymi poza EWG. Termin „przedsiębiorstwo” został bowiem zdefiniowany przez Komisję i Trybunał bardzo szeroko. Włącza się do niego różne formy przedsięwzięć i działalności, a więc korporacje, spółki, inne jednostki indywidualne lub wspólne; warunkiem jest posiadanie osobowości prawnej i samodzielności ekonomicznej. Posługiwanie się przez władze Wspólnego Rynku tak szerokim pojęciem przedsiębiorstwa wywołało kwestię, czy spółka macierzysta i filia mogą być traktowane jako dwie oddzielne jednostki ekonomiczne, czy też jako jedna. Rozwiązanie tej sprawy uprościłoby wiele problemów, szczególnie w sferze stosowania ustawodawstwa antytrustowego¹³. Punkt widzenia Komisji i Trybunału na te sprawy był odmienny w przeszłości od prezentowanego obecnie. Do 1972 r. spółka macierzysta i filia traktowane były jako jedna jednostka ekonomiczna¹⁴. Począwszy od 1973 r. EWG, opierając się w dalszym ciągu na koncepcji jedności jednostki ekonomicznej, stosuje ją w praktyce w sposób selektywny, coraz częściej rozstrzygając, że spółka macierzysta i jej filia stanowią odrębne przedsiębiorstwa¹⁵.

Reasumując stwierdzić więc można, że Wspólnota jako całość nie prowadzi dotychczas jednolitej polityki wobec zagranicznych korporacji transnarodowych. Inicjatywa Francji, zgłoszona jeszcze w latach sześćdziesiątych, w której proponowano stworzenie jednolitej podstawy prawnej dla traktowania filii przedsiębiorstw zagranicznych, nie została podjęta przez pozostałe kraje członkowskie. Jedyńm znaczącym przedsięwzięciem w tej dziedzinie było opracowanie przez EWG i Kongres Sta-

¹³ Por. M. E. Kalmanson, *Application of the EEC Articles 85 and 86 to Foreign Multinationals*. „Legal Issues of European Integration” nr 2, 1984, s. 26.

¹⁴ Zob. Orzeczenie w sprawie Christiani-Nielsen opublikowane w „Journal Officiel des Communautés Européennes” (J.O.C.E.), 1969, nr L 165/12.

¹⁵ Por. *Sixth Report on Competition Policy*. Brussels-Luxembourg 1977, s. 32.

nów Zjednoczonych wspólnego dokumentu, zwanego kodeksem przedsiębiorstw międzynarodowych¹⁶, w którym ustalono propozycje postępowania przedsiębiorstw międzynarodowych, działających na obszarze EWG i USA.

Znacznie większą jasność i konsekwencję wykazuje EWG w odniesieniu do wspólnorynkowych korporacji transnarodowych. Również państwa członkowskie oficjalnie zgodziły się z koniecznością wypracowania wspólnej polityki wobec wspólnorynkowych firm międzynarodowych¹⁷. Między poszczególnymi krajami i władzami Wspólnego Rynku panuje zgodność co do konieczności popierania rozwoju korporacji transnarodowych, aby mogły one skutecznie przeciwstawić się zagranicznym firmom międzynarodowym, zarówno na obszarze Wspólnoty, jak i na rynku światowym. Sięgając do inicjatyw Komisji w dziedzinie ułatwiania tworzenia przedsiębiorstw międzynarodowych o kapitale pochodzącym z państw członkowskich, przytoczyć można przykładowo powołanie przy Komisji grupy roboczej do zbadania problemu spółek wielonarodowych oraz uchwalony przez Komisję projekt konwencji o fuzjach firm różnych państw członkowskich¹⁸, projekty regulacji w skali Wspólnoty struktury narodowych spółek akcyjnych i udziału pracowników w zarządzaniu¹⁹, harmonizacji ustawodawstw narodowych w dziedzinie sprawozdawczości grup spółek²⁰ oraz uregulowania w skali globalnej przedsięwzięć władz EWG, mających na celu stymulowanie przegrupowań przedsiębiorstw i unowocześnianie przemysłu²¹.

Obok powyższych inicjatyw wymienić można przykłady konkretnych przedsięwzięć, ułatwiających umiędzynarodowienie produkcji. W latach siedemdziesiątych powołano do życia instytucję prawną pod nazwą Europejskie Ugrupowanie Kooperacyjne, a także Biuro do spraw Łączenia się Przedsiębiorstw. Zadaniem ich jest ułatwianie współpracy międzynarodowej przedsiębiorstw, przede wszystkim małych i średnich. Poza tym w celu przyspieszenia rozwoju korporacji wspólnorynkowych w programie utworzenia rynku wewnętrznego zapowiedziano powołanie nowej formy stowarzyszenia firm pod nazwą *Groupement Européen d'Interérêt Économique*. Ugrupowanie to będzie podlegało ustawodawstwu Wspól-

¹⁶ *Code de conduite des sociétés multinationales*. Luxembourg 1977.

¹⁷ Zob. *Multinational Undertakings and the Community Regulation. Communication from the Commission to the Council*. Brussels 1973.

¹⁸ *Projet Convention sur la fusion internationale des sociétés anonymes et Rapport introductif*. „Bulletin des Communautés Européennes”. Supplément, nr 13/1973.

¹⁹ *Participation des travailleurs et structures des sociétés*. „Bulletin des Communautés Européennes”. Supplément, nr 8/1975.

²⁰ J.O.C.E., 1979, nr C 14.

²¹ J.O.C.E., 1978, nr C 272.

noty, a jego głównym zadaniem będzie ułatwianie firmom z różnych państw członkowskich prowadzenia wspólnej działalności gospodarczej²².

Za najważniejsze dla przyspieszenia procesu powstawania silnych wspólnorynkowych korporacji transnarodowych uważa się przedsięwzięcia Wspólnoty w dziedzinie prawa spółek. Istniejące między poszczególnymi państwami członkowskimi różnice w narodowych prawach spółek powodują, że przedsiębiorstwa podejmujące działalność międzynarodową ryzykują konflikt z różnymi specyficznymi uregulowaniami tych ustawodawstw. Konsekwencją niepewności prawnej w tej dziedzinie jest także zniekształcanie konkurencji.

Władze EWG stoją na stanowisku, że wspólnorynkowa harmonizacja prawa spółek nie może zacierać narodowego charakteru przedsiębiorstw. Jednakże tworzenie form prawnych, jednolitych dla całej Wspólnoty tworzy przesłanki do zwiększania stopnia umiedzynarodowienia produkcji w jej granicach. Ważnym instrumentem polityki EWG w omawianej dziedzinie może stać się instytucja spółki europejskiej, której kilkakrotnie korygowany statut ma zostać definitywnie przyjęty w 1990 r.

Odpowiedź na pytanie, w jakim stopniu przedsięwzięcia Wspólnoty, których tylko część została wyżej przytoczona, a które mają doprowadzić do zacieśniania się więzi kapitałowych między przedsiębiorstwami krajów członkowskich i do zwiększenia ilości i siły wspólnorynkowych korporacji transnarodowych, są skuteczne, dały już wnioski płynące z analizy statystycznej przeprowadzonej w punkcie 2. W minionych latach rosła ilość i wartość powiązań między firmami EWG, ale powiększał się również udział kapitału spoza ugrupowania w procesie umiedzynarodowienia produkcji na obszarze Wspólnego Rynku. Sytuacja taka jest konsekwencją istniejących uregulowań prawnych, na co wskazano już wyżej. Również projekt statutu spółki europejskiej w swoim dotychczasowym kształcie nie tworzy warunków dla znacznego umocnienia się kapitału wspólnorynkowego, gdyż nie wyklucza możliwości udziału w powstających spółkach europejskich firm z państw trzecich. Jedną ze stron, tworzących taką jednostkę może być bowiem działająca na obszarze EWG filia korporacji spoza ugrupowania, ponieważ jest ona podmiotem prawa narodowego kraju członkowskiego. Władze Wspólnoty, o czym była już mowa wcześniej, nie prowadzą żadnej kontroli napływu pierwotnych strumieni kapitałowych, a filie korporacji z państw trzecich, działające w dowolnym państwie członkowskim, opierają swą aktywność (także w dziedzinie operacji kapitałowych) na takich samych zasadach, jak spółki tego kraju. Uzasadnieniem dla braku odrębnej polityki w sto-

²² *L' Achevement du marche interieur. Livre Blanc de la Commission à l'intention du Conseil européen, Luxembourg 1985, ss. 32 - 33.*

sunku do zagranicznych korporacji transnarodowych jest jej niezgodność z głoszonymi przez Wspólnotę zasadami liberalizmu gospodarczego, w którym mieści się konkurencja, oraz z założeniami etapu integracji, jakim jest wspólny rynek. Zasadniczych zmian można spodziewać się dopiero po 1992 r.