

Franciszek BUDZIŃSKI

### Firma międzynarodowa

An International Firm

Cechą charakterystyczną współczesnego rozwoju ekonomicznego jest dynamiczny wzrost korporacji międzynarodowych. Są to firmy, które władają oraz zarządzają wieloma i kontrolują wiele zakładów produkcyjnych w różnych krajach. Te zakłady to ich filie, które powstają w wyniku zagranicznych inwestycji.

W latach 1950—1987 zagraniczne inwestycje bezpośrednie firm amerykańskich wzrosły z 12 mld do 309 mld dol. Koncentrowały się one przede wszystkim w wysoce uprzemysłowionych krajach Europy Zachodniej, gdzie ich wartość w r. 1987 wynosiła 149 mld dol. Między poszczególnymi krajami, w których firmy amerykańskie realizowały swoje inwestycje produkcyjne istnieje bardzo duże zróżnicowanie co do wielkości inwestycji. I tak — w Wielkiej Brytanii ogólna wartość amerykańskich inwestycji wynosiła 45 mld dol., z kolei w RFN 24,5 mld dol., w Szwajcarii 20 mld, w Holandii nieco ponad 14 mld i we Francji 11,5 mld dol. W innych krajach europejskich wielkość inwestycji amerykańskich była znacznie mniejsza.

W krajach pozaeuropejskich szczególną pozycję w inwestycyjnych i produkcyjnych przedsięwzięciach firm amerykańskich zajmuje Kanada. W r. 1987 globalna wartość amerykańskich inwestycji produkcyjnych wynosiła tu prawie 57 mld dol. Około 15 mld dol. wynosiła w r. 1987 wartość amerykańskich inwestycji w Japonii, 11 mld dol. w Australii i 1,5 mld dol. w Republice Południowej Afryki. W sumie bezpośrednie inwestycje amerykańskie w rozwiniętych krajach kapitalistycznych wynosiły w r. 1987 233,315 mld dol. Ponadto nieco ponad 71 mld. dol. wynosiły amerykańskie inwestycje produkcyjne w krajach rozwijających się. Zatem 77% amerykańskich inwestycji bezpośrednich zlokalizowanych było w rozwiniętych

krajach kapitalistycznych, a tylko 23% w krajach słabo rozwiniętych. Poza Kanadą głównym obszarem penetracji amerykańskiego kapitału były kraje Europy Zachodniej.

Wartość zagranicznych inwestycji zrealizowanych w USA wynosiła w r. 1987 262 mld dol., w tym udział firm europejskich wynosił 178 mld dol. Zatem wartość europejskich inwestycji w USA przewyższała znacznie wartość inwestycji amerykańskich w Europie. Przeważająca część tych inwestycji stanowiła własność firm brytyjskich (75 mld dol.), holenderskich (47 mld dol.), niemieckich (20 mld dol.) i szwajcarskich (14,3 mld dol.). Całkowita wartość inwestycji pozostałych krajów europejskich wynosiła tylko 22 mld dol. Tak ogromne inwestycyjne i produkcyjne zaangażowanie firm czterech krajów europejskich na terenie USA świadczy o ich dużej zdolności konkurencyjnej. Równie mocną pozycją w USA poszczycić się mogą firmy japońskie, których inwestycje produkcyjne osiągnęły w r. 1987 wartość 33,4 mld dol.<sup>1</sup>

Obok firm amerykańskich i japońskich korporacje europejskie rozwijały — szczególnie po roku 1975 — bardzo intensywną działalność inwestycyjną za granicą. Ogólna wartość inwestycji zagranicznych firm krajów EWG wynosiła w r. 1986 350 mld dol. Prawie połowę tej kwoty za-inwestowały one w USA, równie znaczącą część w krajach europejskich i Japonii.<sup>2</sup>

W wyniku inwestycyjnej działalności korporacje międzynarodowe dysponują za granicą licznymi filiami produkcyjnymi i usługowymi. Według danych opublikowanych przez ONZ w gospodarce kapitalistycznej było w 1977 r. 11 tys. firm, które posiadały 82 tys. filii zagranicznych. Stale i szybko wzrasta liczba przedsiębiorstw organizujących za granicą swoje filie produkcyjne. W r. 1960 było w USA mniej niż 2 tys. takich firm, a w r. 1973 już ponad 9 tys. W Japonii w r. 1966 było takich firm 200, a w r. 1972 — 1400.<sup>3</sup>

Większość zagranicznych inwestycji i filii należy do wielkich korporacji. Według oceny niektórych ekonomistów około 75% wartości zagranicznych inwestycji było w latach 70. udziałem 500 największych korporacji, a 50% udziałem tylko 100 największych. Każda z nich posiada od 50 do 300 filii, zlokalizowanych w kilkudziesięciu krajach. W wielu korporacjach produkcja filii stanowi ponad połowę produkcji korporacji, a ich

<sup>1</sup> Zob.: *Statistical Abstract of the United States*, Department of Commerce, Washington 1987, s. 779.

<sup>2</sup> A. Abou, F. Marnata: *Les investissements directs américains dans la CEE*, [w:] *Investissement international et dynamique de l'économie mondiale*, Paris 1990, s. 279.

<sup>3</sup> Dane na podstawie: C. Bertin: *The Growth of Multinational Enterprise — Financial and Monetary Aspects*, London 1974, s. 87.

zagraniczne obroty dochodzą do 90% całego eksportu firmy. Niektóre korporacje są prawdziwymi gigantami produkcyjnymi. W r. 1973 było 216, a w r. 1977 381 firm międzynarodowych, których obroty przekroczyły wartość 1 mld dol. Dziś jest wiele korporacji, których roczne obroty wynoszą około 90 mld dol. (np. amerykański Exxon i General Motors, brytyjsko-holenderska Royal-Dutch Shell). W r. 1984 było 25 firm międzynarodowych, których obroty wynosiły ponad 20 mld dol.<sup>4</sup>

W sumie w r. 1984 korporacje międzynarodowe wytworzyły ponad 20% produkcji światowej, ale ich znaczenie w krajach, w których działają, i w całej gospodarce światowej wynika z faktu, że angażują one swoje kapitały przeważnie w przemysłach o najwyższej technice. Filie zagraniczne w przeważającej swej ilości powstają w rezultacie dokonania i dysponowania przez korporację określonymi innowacjami technicznymi. Dla ich wykorzystania w jak najszerszej skali zakładanie filii zagranicznych okazało się z wielu powodów rozwiązaniem stosunkowo najlepszym.

Działalność badawczo-rozwojowa firm jest zatem podstawową siłą napędową zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Pomiedzy gałęziową strukturą nakładów firm prywatnych na badania i prace rozwojowe oraz gałęziową strukturą zagranicznych inwestycji bezpośrednich istnieje niemal pełna zbieżność. Korporacje międzynarodowe wysoce uprzemysłowionych krajów kapitalistycznych około 70—80% swoich inwestycji realizują w przemysłach o wysokiej intensywności technicznej. Należą do nich przemysł elektrotechniczny i elektroniczny, przemysł produkcji środków transportu, precyzyjnej aparatury przemysłowej i naukowej, chemiczny i farmaceutyczny. W r. 1971 np. wartość inwestycji produkcyjnych zrealizowanych za granicą w przemysłach o wysokiej technice wynosiła dla firm niemieckich 88,3% ich całkowitych wydatków inwestycyjnych za granicą, dla holenderskich 84,9%, amerykańskich 68,2% i francuskich 63,7%.<sup>5</sup>

Korporacje międzynarodowe stały się najbardziej znaczącą formą organizacji firm prywatnych we współczesnym świecie. Dominującą pozycję na rynkach światowych zawdzięczają one przede wszystkim działalności innowacyjnej. Są zazwyczaj wyłączonymi dysponentami określonej wiedzy technicznej i organizacyjnej, którą pragną wykorzystać w jak najszerszej skali, zachowując nad nią pełną kontrolę. Uruchamiają więc filie, które z firmą macierzystą zintegrowane są na zasadzie poziomej i pionowej. Filie wytwarzać mogą bowiem te same produkty co firma macierzysta, ale dla zbytu na rynkach lokalnych. Filie mogą wytwarzać różne odmiany tego samego produktu, zmodyfikowanego odpowiednio do wymogów rynku lokalnego. Właśnie cechą charakterystyczną produkcyjnej

<sup>4</sup> Zob.: D. Salvatore: *International Economics*, New York 1987, s. 308.

<sup>5</sup> Źródło: P. J. Buckley, R. Casson: *The Future of the Multinational Enterprise*, London 1976, s. 78.

działalności korporacji międzynarodowej jest dywersyfikacja produktu czyli jego różnicowanie co do wielkości, mocy, efektywności, ceny itd.

Rozwój międzynarodowej sieci filialnych zakładów produkcyjnych wytwarzających te same produkty w różnych odmianach pozwala na przedłużenie okresu żywotności owych produktów. Ekonomiczne korzyści tego procesu tłumaczy R. Vernon w swej teorii cyklu życia produktu.<sup>6</sup> Wyjaśnia on mechanizmy przenoszenia określonego produktu nowego do krajów o stosunkowo niższym poziomie rozwoju ekonomicznego poprzez różne formy działań gospodarczych: eksport towarowy, tworzenie filii zagranicznych, a wreszcie własną produkcję rodzimych firm.

Rozgałęziona sieć produkcji filialnej zapewnia korporacji międzynarodowej korzyści wynikające z produkcji na wielką skalę. W zasadzie nowe technologie mogą być rentowne tylko przy coraz większym poziomie produkcji.

Nowe technologie są zazwyczaj bardzo skomplikowane, ale procesy wytwórcze mogą być rozczłonkowane na wiele operacji, w wyniku których możliwe jest wytwarzanie różnych znormalizowanych elementów. Mogą być one wytwarzane w odrębnych zakładach i przekazywane innym, które zajmują się montażem tych elementów w większe układy, z których może być montowany produkt finalny. Jest to zatem wertykalna integracja procesu produkcyjnego w wielkiej korporacji dysponującej licznymi wyspecjalizowanymi filiami.

Filie mogą też być dostawcami surowców niezbędnych w określonej produkcji. Jest to forma bezpośrednich inwestycji w krajach rozwijających się, a nawet w krajach rozwiniętych, np. amerykańskie firmy są właścicielami kopalń w Kanadzie, Jamajce, Wenezueli, Australii i w innych krajach, a niektóre zagraniczne firmy posiadają własne kopalnie w USA. Pionowa integracja obejmować może nie tylko różne fazy produkcji określonego dobra, lecz również jego dystrybucję i sprzedaż, jak to ma miejsce w przemyśle samochodowym.

Firma międzynarodowa dysponująca licznymi filiami dąży do globalizacji swoich operacji produkcyjnych, inwestycyjnych, handlowych i finansowych. Pragnie stworzyć dla siebie jak najszerszy, międzynarodowy rynek wewnętrzny. Koszty komparatywne w firmie międzynarodowej określa się nie na podstawie porównywania warunków w kraju własnym i określonym zagranicą, lecz w skali globalnej, w skali bardzo wielu krajów, w których posiada się własne filie. Korporacja międzynarodowa tworzy w skali światowej swój własny wewnętrzny rynek.

---

<sup>6</sup> Teoria cyklu życia produktu zawiera w zarodku ideę stopniowego uprzemysławiania krajów słabo rozwiniętych. Mogą one początkowo korzystać z nowych produktów na podstawie ich importu, a z kolei ich produkcji przez filie zagraniczne i rodzime przedsiębiorstwa.

Zasadą powszechnie stosowaną w wymianie wewnętrznej między samymi filiami oraz filiami a firmą macierzystą jest tzw. *transfer pricing* — zasada cen transferowych.<sup>7</sup> Polega ona na zaniżaniu cen dóbr wytwarzanych w krajach, gdzie wysokie są stawki podatkowe, celne i inne należności, a na zawyżaniu cen dla dóbr produkowanych przez filie w krajach o niskich stawkach podatkowych, celnych, ubezpieczeniowych itp. Chodzi o to, by sumaryczne opłaty podatkowe i inne były jak najniższe, a całościowy zysk firmy jak największy. Jest to oczywiście swego rodzaju oszustwo, które dowodzi, że w wymianie wewnętrznej międzynarodowej korporacji nie działają ściśle mechanizmy rynkowe.

Podobnie w aspekcie globalnym firma międzynarodowa reguluje swoje operacje finansowe, np. zaciąga pożyczki w krajach o niskim oprocentowaniu i wspomaga filie działające w krajach o wysokiej stopie procentowej. Umieździarodowienie procesów produkcyjnych, inwestycyjnych, przepływów kapitałowych oraz tworzenie własnego wewnętrznego rynku na jak najszerszą skalę stanowi więc najważniejszą cechę firm międzynarodowych. Tabela 1 może dać wyobrażenie o intensywności wewnętrznej wymiany w obrębie firmy międzynarodowej.

R. Müller — znany ekonomista niemiecki — twierdzi, że korporacja międzynarodowa jest w ścisłym tego słowa znaczeniu postrynkowym przedsiębiorstwem, ponieważ znaczna część jego transakcji nie jest dokonywana z niezależnymi nabywcami i sprzedawcami poprzez rynek.<sup>8</sup> W jego przekonaniu współczesna kapitalistyczna gospodarka staje się coraz bar-

Tab. 1. Międzynarodowa wymiana między jednostkami 300 największych amerykańskich korporacji jako % ich całkowitego eksportu w r. 1970  
International exchange between the units of 300 American biggest corporations as percentage of their total export in 1970

Przemysły o intensywnych badaniach	%	Przemysły o słabej działalności badawczej	%
Aparatury precyzyjnej	62	Tekstylny	52
Produkcji środków transportu	61	Papierniczy	46
Maszyn nonelektrycznych	52	Poligraficzny	41
Maszyn elektrycznych	45	Zywnościowy	34
Chemiczny	40	Skórzany i drzewny	20
Produkcja z kauczuku	50	Metalurgiczny	15
Cały przemysł przetwórczy	49		

Źródło: P. Buckley and M. Casson, *The Future of the Multinational Enterprise*, London 1976, s. 22.

<sup>7</sup> J. Lowe: *Innovation and Technology Transfer*, Pergamon Press, Oxford 1984, s. 210.

<sup>8</sup> R. Müller: *The Political Economy of Global Corporations and National Stabilization Policy*, [w:] *The Multinational Corporation and Social Change*, New York 1976, s. 183.

dziej pozarynkowym systemem gospodarczym, a ściślej — pozarynkową gospodarką. Jest to gospodarka, w której dokonuje się eliminacja społecznej funkcji rynku jako instytucji regulującej gospodarczą równowagę. Istnieje rynek w sensie wskaźnika wielkości podaży i popytu. Nie ma jednak rynku w jego sensie funkcjonalnym jako regulatora ogólnogospodarczej równowagi poprzez odpowiednie kształtowanie cen. Ceny nie są dziś kształtowane na gruncie mechanizmów rynkowych. Transakcje w obrębie korporacji negują społeczną funkcję rynku. „Negacja rynku jest charakterystyczną cechą strukturalnych przemian gospodarki kapitalistycznej po II wojnie światowej. Ta transformacja nie jest jeszcze pełna”.<sup>9</sup>

Cechą charakterystyczną dla handlu przemysłów o intensywnych badaniach jest to, że dotyczy on nie tylko dóbr i usług materialnych, technicznie na ogół wielce skomplikowanych, lecz również wiedzy naukowo-technicznej, przekazywanej w formie patentów, licencji, dokumentacji technicznej itd. Wiedza ta jest rezultatem działalności badawczo-rozwojowej, którą jak najintensywniej prowadzą firmy międzynarodowe. Uzyskaną wiedzę przekazują one przede wszystkim do swoich filii i wszelkie z tego tytułu należności stanowią przeważającą część przychodów firmy międzynarodowej ze sprzedaży wiedzy.

Oczywiście firmy międzynarodowe mają największy udział w produkcji dóbr technicznie zaawansowanych i w międzynarodowym obrocie takimi produktami, a w handlu światowym produkty te zyskują stale na znaczeniu.

Strategia firmy międzynarodowej polega na wzmacnianiu jej pozycji globalnej, ale napotyka ona liczne bariery. Jej granice zależne są przede wszystkim od innych firm, a więc proces ten przebiega w walce między różnymi firmami. Poszczególne firmy działają na ogół tylko w pewnej części globu. Stąd żaden międzynarodowy rynek wewnętrzny korporacji nie jest rynkiem światowym. Rynek ten ma charakter oligopolistyczny. Działa na nim w każdej produkcji wiele firm.

Podobnie jak rozwój korporacji międzynarodowej zdeterminowany jest przez dynamikę postępu naukowo-technicznego, tak samo z tego postępu rodzą się bariery, które uniemożliwiają ukształtowanie się pełnego, monopolistycznego rynku globalnego jednej wielkiej firmy międzynarodowej.

Korporacje międzynarodowe są świadome faktu, że ich pozycja na rynkach światowych zależy przede wszystkim od osiągnięć w zakresie działalności badawczo-rozwojowej. Działalność ta stała się centralnym elementem strategii przedsiębiorstwa i głównym czynnikiem rywalizacji między korporacjami międzynarodowymi, ale wielkie firmy mają też świadomość, że nie są w stanie zapewnić sobie na drodze własnych prac ba-

<sup>9</sup> *Ibid.*, s. 184.

dawczo-rozwojowych wszystkich możliwych w swojej branży innowacji technicznych. Wymagałoby to nakładów przewyższających znacznie zasoby jednej firmy. Badania, by dały odpowiednie rezultaty muszą mieć charakter systemowy, integrujący poszukiwania w licznych dyscyplinach naukowych. I dlatego firmy międzynarodowe zawierają między sobą liczne porozumienia o wzajemnej kooperacji.

Dotyczyć one mogą wielu dziedzin, nie tylko działalności badawczo-rozwojowej, ale ta wydaje się mieć największe znaczenie. Oto z 1500 umów o współpracy zawartych przez wielkie firmy w latach 1982—1985 370 dotyczyło podjęcia wspólnej produkcji, 363 podjęcia wspólnych badań, 251 transferu nowej techniki, 311 współpracy handlowej i 121 wzajemnych dostaw. W 100 umowach porozumienie miało za przedmiot zarówno podjęcie wspólnej produkcji, jak i badań.<sup>10</sup>

Wspólna produkcja wynika bardzo często z posiadania przez przedsiębiorstwa nowych technik, które mają komplementarny charakter, zachęca też do rozwijania wspólnych badań. Prace badawczo-rozwojowe są wielce niepewne co do rezultatów. Technicznym powodzeniem kończy się nie więcej jak połowa podjętych projektów, zaś rynkową akceptację w swej pierwszej udanej realizacji technicznej znajduje tylko 10—12% projektów. Udaone technicznie i ekonomicznie projekty dają zyski, które rekompensować muszą również straty poniesione na badania „chybione”.

Empirycznie stwierdzono, że wydatki na prace badawczo-rozwojowe w warunkach konkurencji przewyższają kwoty wydatkowane w ramach porozumień między wieloma firmami. Oszczędności z tytułu koncentracji badań wynikają przede wszystkim z faktu, że unika się tzw. dublowania badań, w jednym centrum badawczym zintegrowany zostaje potencjał osobowy i cały zasób wiedzy, jakim dysponują różne firmy, a wyniki badań mogą być wykorzystane na znacznie szerszą skalę. Wspólne badania coraz częściej są koniecznym warunkiem powodzenia pewnych przedsięwzięć badawczych. Po prostu koszt ich realizacji jest tak duży, że żadna, nawet największa, korporacja nie jest w stanie samodzielnie je sfinansować.

Porozumienia kooperacyjne w zakresie działalności badawczo-rozwojowej są głównym motywem wszelkich koalicyjnych powiązań między firmami międzynarodowymi. Oznacza to, że przeważająca część umów między tymi firmami dotyczy wspólnych badań, wzajemnego transferu nowej techniki oraz specjalizacji w produkcji określonych dóbr. Stąd też przeważająca część porozumień między wielkimi firmami ma miejsce w przemyśle o intensywnej technice, a więc w przemyśle elektrycznym i elek-

<sup>10</sup> F. Chesnais: *Accords de cooperation interfirmes (...), [w:] Investissement international (...)*, s. 469.

tronicznym, telekomunikacji, aeronautyce, w produkcji precyzyjnej aparatury naukowej i przemysłowej, w przemyśle chemicznym i farmaceutycznym. W tych też przemysłach porozumienia kooperacyjne wykazują najwyższą dynamikę wzrostu.

Zupełnie zrozumiałym jest fakt, jaki potwierdzają odpowiednie badania empiryczne, że w ponad 70% porozumienia między wielkimi firmami mają charakter horyzontalny, tzn. zawierane są między firmami tego samego przemysłu, o jednakowym profilu produkcyjnym.<sup>11</sup> Zatem ograniczanie i łagodzenie konkurencji stanowi podstawowy cel zawieranych przez firmy porozumień kooperacyjnych. Porozumienia te przyjmują najczęściej formę joint venture. W latach 1970—1982 stanowiły one 55% ogółu umów o współpracy, w 26% dotyczyły wzajemnej wymiany licencji, w 12% wzajemnych dostaw towarowych, w 21% dotyczyły również współpracy w zakresie marketingu.<sup>12</sup>

Ogólna liczba umów kooperacyjnych zawartych w krajach kapitalistycznych w latach 1982—1985 wynosiła 2944, w tym umów zawartych wyłącznie przez firmy amerykańskie było 606, przez firmy krajów EWG 432 i wyłącznie przez firmy japońskie 77. Natomiast porozumień o współpracy z udziałem firm amerykańskich i krajów EWG było 689, amerykańskich i japońskich 343 oraz firm japońskich i Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej 249. A więc w porozumieniach kooperacyjnych pozycję dominującą mają firmy amerykańskie, choć znaczną ich ilość posiadają firmy zachodnioeuropejskie i japońskie. Amerykańskie firmy rozwijają intensywną kooperację zarówno między sobą, jak i z firmami europejskimi i japońskimi. Coraz silniejsza staje się również współpraca firm europejskich i japońskich.<sup>13</sup>

Ze względu na ową stosunkowo znaczną liczbę umów kooperacyjnych działających w gospodarce kapitalistycznej ekonomiści określają niekiedy współczesną gospodarkę jako gospodarkę umowną — *économie conventionnelle*. Działa ona i rozwija się na bazie instytucji i instrumentów pozarynkowych. Wobec różnorodnych niedoskonałości mechanizmów rynkowych istnieje tendencja do regulowania wszelkich operacji ekonomicznych na zasadzie porozumień między firmami oraz na zasadzie reglamentacji działalności ekonomicznej nie tylko w ramach poszczególnych krajów, lecz również w skali międzynarodowej przez władze publiczne.

Gospodarka międzynarodowa jest regulowana szczególnie w zakresie finansowych stosunków. Organy międzynarodowe określają zasady działania banków oraz polityki monetarnej i finansowej, którą powinny sto-

<sup>11</sup> J. Mucchielli: *Avantages compétitifs, comparatifs et stratégiques dans la théorie de la firme internationale*, [w:] *Investissement international...*, s. 71.

<sup>12</sup> *Ibid.*, s. 92.

<sup>13</sup> Chesnais: *op. cit.*, s. 471.



sować poszczególne kraje. Polityka ta ma na celu również reglamentowanie międzynarodowej działalności firm prywatnych. Stanowi ona jakby ramy dla wszelkich porozumień, jakie zawierają między sobą na coraz szerszą skalę. Zresztą rządy poszczególnych krajów i organizacje międzynarodowe do takiej współpracy zachęcają i je same często inicjują i wspomagają finansowo.

Współczesna gospodarka światowa na pewno nie opiera się na autonomicznym działaniu mechanizmów rynkowych. W coraz większym stopniu międzynarodowe procesy gospodarcze podlegają regulacji zarówno przez coraz liczniejsze porozumienia firm prywatnych, jak i przez instytucje publiczne, rządy poszczególnych państw i różne organy międzynarodowe.

#### S U M M A R Y

Science became economic good and this fact determines the development of multinational corporations. Only the world scale production ensures possibility of the highest rentability of technical innovations. Multinational corporations have their subsidiaries in many countries. This leads to accelerated expansion of trade between many subsidiaries of the multinational corporations.

Parallely the high cost of Research and Development stimulates cooperation of the multinational corporations in the area of research activity, exchange of innovations, production specialization etc. Today the world economy is on the high scale developed on the basis of cooperative agreements.

