

Gracjan Cimek

Korporacje ponadnarodowe na globalnej szachownicy

Historia i Polityka nr 8 (15), 45-61

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Korporacje ponadnarodowe na globalnej szachownicy

Współczesna globalizacja ujawnia zasadniczy wpływ funkcjonowania gospodarki na stosunki międzynarodowe oraz politykę wewnętrzną państw. Dowodem jest prowadzona walka o rynki zbytu, transfer środków finansowych i technologii, normy prawa międzynarodowego, warunki inwestycji oraz surowce naturalne. Rozwijany paradygmat¹ geoeconomii, podkreśla tą zasadniczą rolę gospodarki dla współczesnej geopolityki². W jego ramach ważnym zagadnieniem staje się tematyka funkcjonowania korporacji ponadnarodowych; zarówno ze względu na ich związek z kształtowaniem potęgi mocarstw, ale także tendencję do podporządkowywania państwa swoim celom. Narasta bowiem sprzeczność między planową, dobrze zorganizowaną produkcją wewnątrz korporacji a ogólną, społeczną dezorganizacją życia społecznego. Na zewnątrz dominuje chaos, a w nim możliwe są tylko decyzje arbitralne. Współczesne korporacje coraz więcej funduszy muszą czerpać z dochodów publicznych, co wpływa na siłę państw.

¹ Występuje znaczeniowa różnica między pojęciami „paradygmat”, „teoria”, „szkoła” a „podejście”. Paradygmat jest poglądem na świat, teorią lub grupą teorii mających wspólną wizję świata oraz wspólny przedmiot badania. Stanowi on zamknięty system charakteryzujący się własnym językiem oraz kryteriami oceny. Jest albo „matrycą” dyscypliny, czyli zespołem wartości, przekonań i metod podzielanych przez naukowców, albo „wzorcem”, czyli przedstawieniem teorii naukowej w sposób wyrazisty. Zob. J. Czaputowicz, *Teorie stosunków międzynarodowych. Krytyka i systematyzacja*, Warszawa 2007, s. 40.

² Zob. *Geoeconomia*, red. E. Haliżak, Warszawa 2012; J. Potulski, *Wprowadzenie do geopolityki*, Gdańsk 2010, s. 98–105.

Koniec historii nie nastąpił, a przyszłość dominacji państw cywilizacji zachodniej jest zagrożona, gdyż alienacja korporacji, prowadzi do schyłku klasy średniej³. Brytyjskie Ministerstwo Obrony prognozuje, że „klasa średnia może stać się klasą rewolucyjną, wcielając się w rolę przewidzianą dla proletariatu przez Marksa. Globalizacja rynków pracy i zmniejszanie poziomu krajowej opieki społecznej i zatrudnienia, może zmniejszyć przywiązanie ludzi do poszczególnych państw. Rosnące różnice między nimi, oraz niewielka liczba osób bardzo bogatych, mogą dolać benzyny do ognia. Ciężar zadłużenia i upadek systemów emerytalnych, zacnie obniżać poziom życia. Wzrost liczby biedoty może stwarzać coraz większe zagrożenie dla ładu społecznego i stabilności. W obliczu tych światowych wyzwań, klasa średnia może się zjednoczyć, wykorzystując dostęp do wiedzy, zasobów i umiejętności, aby kształtować ponadnarodowe procesy w ich własnym interesie”⁴. W ten sposób zaproponowany przez James N. Rosenau podział struktury środowiska międzynarodowego na dwie warstwy: obejmującą państwa i organizacje międzyrządowe utworzone przez te państwa, oraz drugą, do której należą wszelkiego rodzaju podmioty transnarodowe, w tym korporacje⁵ zaciera się w wyniku powstawania sieciowej struktury oplatającej glob. Kształtuje się nowa forma władzy będąca wynikiem rozwoju sił kapitalizmu po rewolucji informatycznej i technologicznej. Głęboka współzależność oznacza, że nie można dokonywać tylko terytorialnej identyfikacji centralnego państwa imperialistycznego, a władza ukryta jest w sieci oplatającej świat siatką współzależności ekonomicznych, politycznych i ideologicznych, której istotnym elementem są korporacje ponadnarodowe⁶.

Pierwszy raz pojęcia przedsiębiorstwo transnarodowe użył w 1964 roku ekonomista D. Karcher identyfikując je jako „przedsiębiorstwo kapitalistyczne prowadzące działalność gospodarczą w skali przekraczającej granice jednego państwa”⁷. Zamiennie używa się słów: korporacje, przedsiębiorstwa,

³ Por. F. Fukuyama, *Przyszłość historii. Czy liberalna demokracja przetrwa schyłek klasy średniej?*, Przegląd Polityczny 2012, nr 111, s. 40–48.

⁴ *DCD Global strategic trends programme, 2007–2036, third edition*, 2006, s. 80, *Development, Concepts and Doctrine Centre (DCDC), a Directorate General within the UK's Ministry of Defence (MOD). It is a source document for the development of UK Defence Policy*, <http://www.cfr.org/defense-strategy/dcdc-global-strategic-trends-programme-2007-2036/p13101> [odczyt z dn. 10.09.2011]

⁵ *Międzynarodowe stosunki polityczne*, red. M. Pietraś, Lublin 2007, s. 142.

⁶ Por. M. Hardt, A. Negri, *Imperium*, Warszawa 2005, s. 208–213.

⁷ A. Dumala, *Uczestnicy transnarodowi — podmioty niezależne czy kontrolowane przez państwa?* [w:] *Państwo we współczesnych stosunkach międzynarodowych*, red. E. Haliżak, I. Popiuk-Rysińska, Warszawa 1995, s. 198.

spółki, grupy, czy firmy. Natomiast określenie transnarodowe stosowane jest wymiennie z multinarodowe, międzynarodowe, światowe, czy globalne. Monitorowaniem rozwoju działalności korporacji na świecie zajmuje się organ Zgromadzenia Ogólnego ONZ — Konferencja Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD)⁸. W 1974 roku na tym forum przyjęto termin korporacja transnarodowa zamiast wielonarodowa. Przymiotnik transnarodowy trafnie wskazuje na zdolność korporacji do działania ponad granicami państw zwracając uwagę na ich dążenie do odgrywania władczej roli w procesie globalizacji występujących w stosunkach międzynarodowych⁹. Według ONZ „korporacja transnarodowa” posiada następujące właściwości:

1. jednostki (filie) w dwóch lub więcej krajach;
2. system podległości w podejmowaniu decyzji i ośrodek macierzysty, z którego te decyzje są podejmowane;
3. względnie spójną strategię dla całości przedsiębiorstwa;
4. wzajemne powiązania wszystkich filii i jednostek (poprzez własność lub w inny sposób);
5. filie i jednostki prowadzą wymianę wyników badań, wiedzy, zasobów i obowiązków¹⁰.

Precyzyjnej znaczenie korporacji w stosunkach międzynarodowych i w polityce wewnętrznej ukazuje ich geneza, która jest ściśle związana z rozwojem cywilizacji zachodniej i jej czołowych mocarstw. W toku historii kształtowały się atrybuty korporacjonizmu w formie wartości, którymi są: ekspansja; nastawienie na zysk; konkurencyjność; dążenie do emancypacji od kontroli państwowej i odpowiedzialności społecznej; tworzenie ideologii globalnej.

Korzenie korporacji sięgają średniowiecznej Anglii. Konkurujące ze sobą zrzeszenia kupieckie i rzemieślnicze, nazywane gildiami, przekształcały się stopniowo w struktury, oparte na wspólnym funduszu. Spółki akcyjne pojawiły się w XVI wieku wypierając wcześniejsze spółki osobowe oparte na udziałach wąskiej liczby osób. Potrzeba zaangażowania większej ilości kapitału wynikała z natężenia wypraw zamorskich. Stąd w 1564 roku powsta-

⁸ Jako agencja specjalna ONZ, UNCTAD posiada względnie dużą autonomiczność. E. Latoszek, M. Proczek, *Organizacje międzynarodowe we współczesnym świecie*, Warszawa 2006, s. 85.

⁹ Zob. K. Piórko, „Władza” korporacji transnarodowych w stosunkach międzynarodowych, Toruń 2008, s. 30.

¹⁰ *United Nations Conference of Trade and Development, Scope and definition, UNCTAD Series on issues in international investment agreements, United Nations New York and Geneva 1999, s.45*, <http://unctad.org/en/docs/psiteitd11v2.en.pdf> [odczyt z dn. 15.02.2010].

ła Kompania Kopalń Królewskich; w 1565 *Company of Mineral and Bartery Works*; a w 1606 roku Nowa Kompania Rzeczna. Za przełomowy moment można uznać powstanie potężnej Brytyjskiej Kompanii Wschodnioindyjskiej w 1600 roku¹¹, której poprzednikiem była tzw. Spółka Kupców Kolonialnych założona w 1373 roku¹². W efekcie w 1688 roku działało w Anglii 15 spółek akcyjnych skupiających najwyżej do kilkuset członków, ale dominowały wciąż spółki osobowe.

Pierwsze korporacje, wspierane przez państwa kolonialne, uczestniczyły w rywalizacji o rynki zbytu i szalki towarowe. W wieku XVI i XVII powstały wielkie kompanie holenderskie i brytyjskie prowadzące handel z Indiami, Dalekim Wschodem i Afryką (*East India Company, Dutch East India Company, Royal African Company*) oraz Ameryką Północną (*Hudson Bay Company, Virginia Company*). Kompanie angażowały się często w kolonialne podboje macierzystych krajów a ich pracownicy w interesie firmy prowadzili lokalne wojny oraz eksploatację podbijanych terenów¹³. Holenderska Kompania Wschodnioindyjska zatrudniała na początku XVII w. 50 tys. osób, 30 tys. żołnierzy i miała 200 statków¹⁴. Powstały również: duńska, francuska a potem szwedzka kampania wschodnioindyjska. Stopniowo zaczęły nie tylko handlować, ale również inwestować, np. pod koniec XIX w. w Rosji 3/5 wielkich zakładów przemysłowych należało do zagranicznych koncernów¹⁵.

Już początkowa faza rozwoju ukazała tendencje do wyzwiania się korporacji od kontroli państwowej a nawet jej instrumentalizację. Angielskie spółki prosperowały przez krótki czas bardzo dobrze, następnie tzw. *jobbers* (kombinatorzy) nakłaniali ludzi do inwestycji, które zawyżały wartości korporacji, aby wkrótce zbankrutować. W latach 1690–1695 działały 93 firmy, a w 1698 zostało ich już jedynie 20. Jednym z takich przedsięwzięć była Kompania Mórz Południowych, której wartość sztucznie zawyżono, poprzez fałszywe informacje i działania spekulacyjne. W jej akcje zainwesto-

¹¹ Zob. C. Stone, *Where the Law Ends: The social Control of Corporate Behaviour*, New York 1975, s. 15.

¹² T. Nace, *Gangi Ameryki. Współczesne korporacje a demokracja*, Warszawa 2004, s. 37.

¹³ A. Zorska, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, Warszawa 2007, s. 75.

¹⁴ W. Morawski, *Konfiguracje globalne. Struktury, agencje, instytucje*, Warszawa 2010, s. 255. Autor podaje za MacGillivrayem, bardzo wysoką liczbę 5 tys. istniejących korporacji w 1600 roku, a sto lat później już 10 tys.

¹⁵ J. H. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Wokingham 1993, s. 98.

wał król Jerzy I oraz wielu arystokratów i członków parlamentu. Ostatecznie wielu kupujących akcje straciło po spadku cen¹⁶. Bankructwa doprowadziły do uchwalenia w 1720 roku ustawy *Bubble Act* (o spółkach oszukańczych) w myśl, której tworzenie spółki podającej się za osobę prawną uznano za przestępstwo¹⁷. Adam Smith krytykował powiązania korporacji z państwem na przykładzie Holenderskiej Kompanii Wschodnioindyjskiej, wskazując na niebezpieczeństwo dysponowania przez menedżerów pieniędzmi inwestorów, korporację utożsamiając z korupcją¹⁸.

Drugim miejscem szybkiego rozwoju korporacji były Stany Zjednoczone. W latach 1781–1790 liczba korporacji w USA wzrosła z 33 do 328. Miały określony statut i zadania: głównie rozwoju infrastruktury budowy mostów i dróg. Do połowy XIX w. o działaniach korporacji decydowały władze państwowe. Wydawały koncesje, które definiowały działalność gospodarczą przedsięwzięcia, czas jego trwania, obszar działania (w tym zakaz posiadania przez korporację ziemi niezwiązanej z prowadzoną operacją) oraz wysokość zysku. Udziałowcy jednej korporacji nie mogli być udziałowcami innej. Wraz z wynalezieniem lokomotywy i rozwojem kolejnictwa, rosło zapotrzebowanie na duże nakłady finansowe, a środki najbogatszych już nie wystarczały¹⁹. Do tej pory inwestycje charakteryzowały się pełną odpowiedzialnością inwestorów za działania firmy, którzy ryzykowali bankructwem przez samo posiadanie akcji. W poszukiwaniu nowych nakładów pojawiła się idea ograniczonej odpowiedzialności inwestora za działanie korporacji. Jej politycznym uzasadnieniem był solidaryzm. Oto klasa średnia poprzez inwestycje mogła mieć nadzieję na zmniejszenie dystansu do najbogatszych i utożsamienie się z jej interesami. Argument ekonomicznym było zwiększenie środków na inwestycje. Zmiana prowadziła jednocześnie do rezygnacji z moralnej odpowiedzialności przez inwestorów, którzy już nie musieli płacić za ewentualną upadłość korporacji.

Zasada ograniczonej odpowiedzialności została wpisana w 1856 roku do angielskiego prawa dotyczącego korporacji. W USA prawo deregulacji wprowadzono w 1875 w stanie New Jersey i Delaware: uchylono normy mówiące,

¹⁶ E. Chancellor, *Historia spekulacji finansowych*, przeł. L. Stawowy, Warszawa 2001, s. 88–134.

¹⁷ Delegalizacja trwała do 1825 roku. Zob. J. Bakal, *Korporacja. Patologiczna pogoń za zyskiem i władzą*, Warszawa 2006, s. 14–15. O sztucznym podwyższaniu wartości firmy nie wspomina Adam Smith. Zob. A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów. Tom drugi*, Warszawa 1954, s. 473–475.

¹⁸ W. Morawski, op. cit., s. 255.

¹⁹ Zob. J. Bakal, op. cit., s. 19.

ze korporacje mają być powoływane w ściśle określonym celu, istnieć przez określony czas i funkcjonować na określonym obszarze; osłabiono nadzór nad fuzjami i przejęciami; zniesiono zasadę nie łączenia przez spółki własności w innych spółkach. Efektem było zjawisko redukcji ilości korporacji poprzez ekspansję najsilniejszych. Od 1898 do 1904 roku liczba korporacji zmalała z 1800 do 157²⁰.

Kolejnym krokiem w tworzeniu potęgi korporacji była decyzja Sądu Najwyższego w 1886 r., gdy orzeczono, że skoro korporacje są osobami, to są chronione wobec prawa na mocy 14 poprawki. Zanegowano teorię nadania, która wyznaczała korporacjom rolę instrumentu polityki władzy. Stały się one samoistnymi instytucjami skupionymi na zysku²¹.

Większość przedsiębiorstw powstało do wybuchu I wojny światowej w USA, ale ekspansję inwestycyjną na rynku światowym prowadziły głównie firmy z Wielkiej Brytanii i innych państw europejskich. W stosunkach międzynarodowych dominowały mocarstwa europejskie, które niewielkie krajowe rynki zbytu kompensowały ekspansją w koloniach na innych kontynentach. Aktywność korporacji amerykańskich rosła z kolei wraz ze wzrostem znaczenia Stanów Zjednoczonych. Rozwój korporacji wiązał się z warunkami ekonomicznymi, technologicznymi i politycznymi w poszczególnych państwach Europy Zachodniej i w USA. Różnice dotyczyły wielkości gospodarek i ich rynków zbytu, wyposażenia w zasoby wytwórcze (surowce, kapitał, siłę roboczą), postępu naukowo-technicznego, kierunków rozwoju przemysłu i dostępu do zagranicznych rynków zbytu.

Potęga korporacji przełożyła się na krystalizację wspólnej wizji ładu globalnego odpowiadającej ich interesom. W pewnym uproszczeniu można wskazać, że wypełniają ją następujące idee:

1. stały wzrost gospodarczy (PKB) przyczyną rozwoju ludzkości;
2. wolny rynek i brak ingerencji państwa służy efektywnemu wykorzystywaniu zasobów;
3. globalizacja gospodarcza likwidując bariery w przepływie towarów i kapitału, pobudza konkurencję, zwiększa efektywność, tworzy nowe miejsca pracy, obniża ceny detaliczne, zwiększa wybór towarów, powoduje wzrost gospodarczy, służy wszystkim;
4. prywatyzacja najlepszą formą własności środków produkcji;

²⁰ Ibidem, s. 22–23.

²¹ Ibidem, s. 25.

5. głównym zadaniem państwa jest rozwój infrastruktury, rządy prawa w egzekwowaniu umów i bezpieczeństwo prywatnej własności²².

Próby ograniczania swobody funkcjonowania korporacji przez państwo napotykały na opór, odwołujący się do symbolicznego hasła prezydenta General Motors i ministra obrony USA, Charlesa Wilsona: „to, co jest dobre dla General Motors, jest dobre dla kraju”²³. Przykładem jest przygotowywana próba obalenia prezydenta USA, F. D. Roosevelta w 1934 roku, który swoją polityką „Nowego Ładu”, podporządkował korporację państwu. Rozważano wtedy wprowadzenie faszyzmu²⁴.

Korporacje zostały ograniczone rzeczywistością geopolitycznej logiki układu dwubiegunowego. Zimna wojna ograniczyła przestrzennie, ekonomicznie i prawnie możliwość ich działania, powodując trudności na rynkach dóbr pośrednich i wynikające z nich koszty transakcyjne²⁵. Granice państw narodowych, a co za tym idzie, ceł, podatków i lokalnego prawa utrudniały ekspansję²⁶. Bariery celne, niekorzystne kursy walut i elementy monopolu były impulsem do wykształcenia możliwości internalizacji i powiększania siatek tzw. zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Koniec zimnej wojny i rozwój globalizacji sprawił, że państwo hierarchiczne epoki powojennej przekształciło się w państwo sieciowe, którego istotę stanowi sieć pajęczyn oplatających cały glob. Tworzą ją krzyżujące się „racjonalności”: sfery administracyjnej i komercyjnej; poziomów makro i mikro; kapitału finansowego i produkcyjnego; kapitału globalnego i lokalnego. Potencjał kapitału, racjonalności instrumentalnej i struktura sieciowa sprawiają, że korporacje stają się elementem kierującym w ramach struktury międzynarodowej²⁷. Władza ta nie jest oparta na stosunku hierarchicznym nadrzędność — podporządkowanie, opartą na bezpośrednim przymusie i dominacji. Wynika ona z ontologii relacji, która globalne stosunki społeczne czyni punktem wyjścia do analizy. Dlatego władza ta przejawia zdolność do „stawania się przyczyną”. A więc wywoływania pożądanych skutków i kierowania zachowaniami zgodnymi z interesami opartymi na potencjale ekonomicznym i organizacyjnym²⁸. Nowy wymiar władzy przejawia się poprzez

²² R. H. Robbins, *Globalne problemy a kultura kapitalizmu*, Warszawa 2006, s. 123.

²³ W. Morawski, op. cit., s. 257.

²⁴ J. Bakal, op. cit., s. 104.

²⁵ Por. A. Zorska, op. cit., s. 123.

²⁶ S. Miklaszewski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze u progu XXI wieku*, Warszawa 2006, s. 17–18.

²⁷ J. Staniszkis, *Władza globalizacji*, Warszawa 2003, s. 16–21.

²⁸ K. Piórko, op. cit., s. 6.

„przyczynowość strukturalną”, formowanie kontekstu, ustalanie reguł gry, czy sterowanie rozmyte. Kontrolując warunki brzegowe, globalizacja wpływa na kierunki działania państw. Tymi warunkami stały się zasady państwa neoliberalnego: prywatyzacja, deregulacja i liberalizacja. Są one promowane przez takie instytucje międzynarodowe jak Światowa organizacja Handlu (WTO), Bank Światowy, Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW). W 1986–1994 podczas Rundy Urugwajskiej Układu Ogólnego w sprawie Tarif Celnych i Handlu (GATT) wprowadzono zasady liberalizacji i harmonizacji warunków działania korporacji. W okresie od 1991 do 2001 roku dokonano 1393 zmian w krajowych systemach prawnych dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych, z czego 1315 znosiło ograniczenia i bariery oraz ułatwiało aktywność korporacyjną. Dodatkowo w latach 80. i 90. XX wieku powstało ponad 50 nowych instrumentów prawnych²⁹.

Zmiany strukturalne prowadzą do hipotezy *global governance* na określenie koalicji najsilniejszych państw, korporacji, koncernów medialnych i organizacji międzynarodowych, które wyznaczają strategiczne kierunki rozwoju porządku międzynarodowego³⁰. Interesy korporacji są reprezentowane przez skupiająca członków z 130 państw, Międzynarodową Izbę Handlową założoną w 1919 roku. W 1995 roku powstał Transatlantycki Dialog Biznesu reprezentujący 100 korporacji z USA i UE popieranym przez administrację USA oraz Komisję Europejską. Efektem jego działalności jest tzw. porozumienie o Wzajemnym Uznaniu pozwalające na sprzedaż produktów niezależnie od miejsca, w którym były testowane po obu stronach Atlantyku. Dodatkowo największe europejskie korporacje tworzą Europejski Okrągły Stół Przemysłowców, który skupia się na zwiększeniu konkurencyjności europejskiego przemysłu na świecie i dąży do zmian w ustawodawstwie państw UE³¹.

Liczba korporacji wzrosła z 7 tys. w 1969 r., 40 tys. w 1994 r., do około 70 tys. w 2004. W połowie lat 90. XX wieku posiadały one 265 tys., a w 2001 r. już 850 tys. filii. Jednocześnie odznaczały się stosunkowo niskim zatrudnieniem w stosunku do całości ludzi zdolnych do pracy. W filiach zatrudnienie wynosiło 24 milionów (1990 r.) a w 2001 już 54 milionów ludzi. W 1995 roku 200 największych korporacji osiągnęło sprzedaż na poziomie 28% ca-

²⁹ A. Jarczewska-Romaniuk, *Relacje polityki i ekonomii w procesie globalizacji* [w:] *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, red. E. Haliżak, R. Kuźniar, J. Symonides, Bydgoszcz 2003, s. 39.

³⁰ Zob. R. Kuźniar, *Globalizacja, polityka i porządek międzynarodowy* [w:] *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, red. E. Haliżak, R. Kuźniar, J. Symonides, Bydgoszcz 2003, s. 183.

³¹ K. Piórko, op. cit., s. 105–106.

łego produktu światowego brutto. Na początku XXI wieku opanowały około 75% światowego handlu, a 30–40% handlu światowego stanowiły obroty wewnątrz korporacyjne. Skalą działania obejmowały niemalże wszystkie gałęzie przemysłu i handlu. Efektem ich rozrostu jest zjawisko fuzji, tzn. korporacje łączą się w dążeniu do uzyskania monopolu. W wyniku dokonującej się rewolucji naukowo-technicznej zależy im zwłaszcza na monopolizacji wiedzy w postaci praw do własności intelektualnej (szczególnie w: biotechnologii, elektronice, informatyce, genetyce). Odpowiadają za około 80% wartości globalnych nakładów na badania i rozwój oraz handlu technologiami³².

Najbardziej znaczące rankingi korporacji to klasyfikacja według zysków ze sprzedaży, wartości rynkowej, prestiżu i wartości marki oraz zaangażowania w działalność zagraniczną. Rankingów nie można stosować wybiórczo, gdyż zniekształci to wynik badań. Wzięcie pod uwagę tylko wartości przychodów, przy analizowaniu wpływu największych korporacji na środowisko międzynarodowe spowoduje, że w rankingu znajdą się korporacje, które nie angażują się za granicą proporcjonalnie do swojej potęgi. Jeden z najpopularniejszych takich rankingów (*Global 500*) prowadzi magazyn *Fortune*³³. Trafienie na listę największych światowych korporacji *Global 500* nie oznacza uznania korporacji za globalnego gracza³⁴, co oznaczałoby, że firma swoim zasięgiem obejmują przynajmniej trzy kontynenty. Globalnym graczem możemy nazwać Bank of America, Siemens czy Allianz. W przeciwieństwie do np. firm Sinopec i Japan Post Holdings, które zasięg mają raczej regionalny.

Raport UNCTAD (*World Investment Report*) dotyczy transnarodowości przedsiębiorstw mierzonego za pomocą wielkości bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Agenda zestawia sto największych korporacji pod względem wartości zagranicznych aktywów³⁵. W raporcie wskazuje się również na dane dotyczące zatrudnienia (za granicą i w kraju macierzystym) i sprzedaży. Rozróżnia się wskaźniki internacjonalizacji i transnacjonalizacji. Badając listę stu największych firm przedstawionych w *World Investment Report* zauważalne jest, że różni się ona od *Global 500*. W obszernej publikacji z roku

³² D. C. Korten, *Świat po kapitalizmie. Alternatywy dla globalizacji*, Łódź 2002, s. 50–55; A. Gwiazda, *Czy korporacje ponadnarodowe zagrażają państwu narodowemu?*, Gdańskie Studia Międzynarodowe 2003, vol. 2 (nr 2), s. 115–117.

³³ *Fortune, Global 500*, http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2009/full_list/ [odczyt z dn. 10.08.2010].

³⁴ A. Zorska, op. cit., s. 93.

³⁵ *Ibidem*, s. 99.

2008 nie znajdziemy nic na temat wyżej wspomnianych firm: Sinopec czy Japan Post Holdings³⁶.

Klasyfikacja korporacji według różnych kryteriów, daje nam bardzo ogólny obraz ich potęgi gospodarczej. Jednak same liczby i miejsce w tabelach nie są w stanie wytłumaczyć wpływów konkretnych korporacji na konkretne rządy, czy wręcz poszczególne decyzje tych rządów. Należy zwrócić uwagę, że poza setką największych, stanowiących niecałe 0,2% wszystkich, większość korporacji to małe lub średnie firmy, zatrudniające poniżej 250 osób, ale prowadzące działalność na całym świecie³⁷. Zatem znakiem potęgi na arenie międzynarodowej jest ilość wielkich korporacji ponadnarodowych pochodzących z danego państwa. Mimo promowania ich ponadnarodowego (o znaczeniu beznarodowego) charakteru, prawie połowa korporacji pochodzi z kilku krajów: Niemiec, USA, Japonii, Francji, Wielkiej Brytanii³⁸. Do tego grona dołączyły w ostatnim czasie korporacje z Chin (ChRL). W sensie geoeconomicznym można zauważyć, że 80% pochodzi z tzw. Triady — Stanów Zjednoczonych, Unii Europejskiej oraz Japonii. Na 500 największych korporacji ponadnarodowych z listy *Global 500* jest tylko jedna z Polski: PKN Orlen na 347 miejscu. Odzwierciedla to status państwa polskiego we współczesnej globalizacji przekładający się na jego możliwości geopolityczne.

Tabela 1. Ilość korporacji transnarodowych według kraju pochodzenia na liście Global Fortune 500

Kraj pochodzenia	2005	2008	2011
Wielka Brytania	35	34	30
USA	176	153	133
Niemcy	37	37	34
Francja	39	39	35
Japonia	81	64	68
Chiny	16	29	61
Rosja	3	5	7

³⁶ UNCTAD, *World Investment Report 2008, Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, s. 240, http://unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf [odczyt z dn. 9.01.2010].

³⁷ J. Stapford, *Multinational Corporations*, Foreign Policy 1998/1999, Winter, s. 13–14.

³⁸ A. Gwiazda, *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, Toruń 2000, s. 70.

Kraj pochodzenia	2005	2008	2011
Brazylia	3	5	7
Indie	5	7	8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2011/> [dostęp: 10.10.2011]

Mocarstwowy status Stanów Zjednoczonych potwierdza posiadanie największej ilości najsilniejszych korporacji, których interesy niejednokrotnie w historii były zbieżne z państwowymi. W literaturze spotkać można twierdzenia, że obalenie szacha Iranu w 1953 roku, odbyło się pod naciskiem zachodnich korporacji naftowych. Także zamach stanu w Gwatemali w 1954 roku został dokonany z funduszy korporacji *United Fruit Company*, w celu zainstalowania w tym kraju władz bardziej przyjaznych interesom korporacji amerykańskich. Kolejnym przykładem jest obalenie prezydenta Chile, Salvadora Allende w 1973 roku, w które zaangażowała się korporacja telekomunikacyjna ITT, gdy opozycji nie udało się wygrać w 1970 roku wyborów. Bojkot ekonomiczny i pojawiający się kryzys umożliwił zamach stanu dokonany przez gen. Augusto Pinocheta. Nowa władza ponownie sprywatyzowała w ręce korporacji wszystkie 323 przedsiębiorstwa znacjonalizowane przez Allende³⁹. Wskazuje się także, że konflikt iracki rozpoczęty w 2003 roku, jest jedną z najbardziej sprywatyzowanych, korporacyjnych wojen, z której transnarodowe korporacje czerpią ogromne zyski, gdzie działają także prężnie korporacje wojskowe, mając wedle niektórych szacunków około 20 tys. uzbrojonych najemników, którzy strzegą kapitału korporacji komercyjnych⁴⁰.

W samym Waszyngtonie bezpośrednio na rzecz *lobbies* pracuje około 100 tys. osób. Działania nakierowane ku wpływowaniu na ustawy osiągają około 10 mld dolarów rocznie, z czego 2,1 mld na płace zarejestrowanych lobbyistów. Korporacje zdominowały wpłaty na kampanie wyborcze kandydatów na prezydenta i parlamentu. Aż 80% wszystkich środków przekazywane jest przez ćwierć procenta najbogatszych Amerykanów, zaś wielkość środków przekazywanych przez korporacje dziesięciokrotnie przekracza wielkość środków przekazywanych przez świat pracy. Większość *lobbies* reprezentuje interesy wielkich korporacji. Lobby naftowe jest kierowane przez Amerykański Instytut Naftowy, lobby militarne zatrudnia ponad dwa tysiące

³⁹ K. Piórko, op. cit., s. 101–103.

⁴⁰ R. Uessler, *Wojna jako usługa. Jak prywatne firmy wojskowe niszczą demokrację*, Warszawa 2008, s. 180–199.

emerytowanych oficerów; Grupa *Consumers for Cable Choice* lobbuje w imieniu korporacji telekomunikacyjnych (Verizon o AT&T). Dzięki niej uchwalono ustawę w 1996 roku, która spowodowała wzrost cen o 40–50% w ciągu dekady. Grupa *Project Relief* skupia 350 korporacji przemysłowych walczących o deregulację norm w zakresie zdrowia i bezpieczeństwa pracy⁴¹.

Cechą systemu amerykańskiego jest istnienie tzw. „drzwi obrotowych” (*revolving door*) w postaci przechodzenia polityków do korporacji i na odwrót. Przykładem tego jest wiceprezydent Dick Cheney, który w 1991 roku w rządzie G. Busha seniora był sekretarzem obrony i nadzorował wojnę w Zatoce Perskiej, a następnie wiedzę o infrastrukturze i przemyśle irackim wykorzystał zostając szefem korporacji naftowej Halliburton. Prokurator generalny w pierwszej kadencji prezydenta G.W. Busha, John D. Ashcroft, po jej zakończeniu stworzył firmę lobbystyczną Ashcroft Group LLC pomagając zdobyć kontrakty w branży bezpieczeństwa⁴². Ostatnim przykładem jest były prezes Goldman Sachs, Henry Paulson, który jako sekretarz skarbu w administracji G.W. Busha, ogłosił publiczny plan ratunkowy TARP (*Troubled Assets Relief Program*), którym zapewnił przekazanie 700 mld dolarów do prywatnych banków, w tym jego byłej firmie⁴³.

Instrumentalizację państwa przez wielkie korporacje potwierdza zmniejszenie wpływów podatkowych do amerykańskiego budżetu. Jeszcze w latach 50. XX wieku wpływy z podatków od korporacji wynosiły 39% dochodów federalnych; w latach 90. już tylko 19%. Oblicza się jednocześnie, że rząd Stanów Zjednoczonych subsydiuje pieniężnie korporacje sumą 75 miliardów dolarów rocznie, a do tego kolejnymi 60 miliardami w formie stosowania ulg podatkowych dla wybranych gałęzi przemysłu⁴⁴.

Niezależnie od formy własności korporacje bywają uwikłane w rywalizację mocarstw. Na przykład w 2009 roku wstrzymano sprzedaż koncernu samochodowego Opel należącego do amerykańskiej korporacji General Motors kanadyjsko-rosyjskiemu konsorcjum Magna-Sbierbank, pomimo wstępnej zgody. Argumentacja o poprawie warunków na rynku jako przyczynie zmiany decyzji o sprzedaży, ustępując wskazaniu, że właściwym determinantem była niechęć do transferu technologii rosyjskiej firmie. Z kolei jako za-

⁴¹ S. G. Kozłowski, *Ameryka współczesna. Pejzaż polityczny i społeczno-gospodarczy*, Lublin 2008, s. 79-92.

⁴² Ibidem.

⁴³ S. George, *Czyj kryzys, czyja odpowiedź*, Warszawa 2011, s. 83-84.

⁴⁴ *The end of Corporate Welfare as we Know It*, Business Week 10.02.1997, s. 36-37, za: D. C. Korten, *Świat po kapitalizmie. Alternatywy dla globalizacji*, Łódź 2002, s. 57.

chęć do strategicznego partnerstwa pomiędzy Rosją a USA można wskazać porozumienie zawarte pomiędzy amerykańskimi i rosyjskimi korporacjami w kwietniu 2012 roku. Na mocy umowy Exxon Mobil otrzymał od Rosnieftu jedną trzecią udziałów w spółce, która zajmie się eksploatacją złóż spod dna Morza Karskiego w rosyjskiej Arktyce. Koncerny będą kooperować przy wydobyciu ropy spod dna Morza Czarnego. W zamian za dostęp do arktycznych złóż Exxon zobowiązał się wprowadzić Rosnieft na swoje złoża w Ameryce Północnej. Rosjanie dostaną od Exxonu mniejszościowe udziały w spółce wykonującej odwierty w masywie skał łupkowych Cardium w kanadyjskiej prowincji Alberta oraz w projekcie eksploatacji niekonwencjonalnych złóż tzw. ropy ściśnionej w Teksasie, a także w kilku podmorskich złożach w Zatoce Meksykańskiej. Moskwa proponuje Waszyngtonowi sojusz geoeconomiczny zamiast konfliktu geostrategicznego, którego powodem może być program amerykańskiej tarczy antyrakietowej.

Jakościową zmianę polityki międzynarodowej w wyniku wzrostu roli korporacji można zauważyć w trzech wymiarach. Wymiar decyzyjny oznacza konieczność dostosowania aktywności państwowej i polityki gospodarczej do zmienionego rynku, co wpływa na suwerenność państw. W wymiarze instytucjonalnym działalność korporacji przyczynia się do wzrostu znaczenia takich organizacji jak Światowa Organizacja Własności Intelektualnej, Międzynarodowa Organizacja Standaryzacyjna i agencje ratingowe. W tym kontekście pojawia się formuła „międzynarodowej władzy prywatnej”, oznaczająca sytuację gdy rozwiązania dotyczące sektora prywatnego stają się regulatorem sfery publicznej. Oceny prywatnych, amerykańskich agencji ratingowych w stosunku do państw europejskich wywołały reakcję władz Unii Europejskiej, które wskazały na konieczność powstania europejskiej agencji ratingowej. Jej dotychczasowy brak świadczy o geoeconomicznej słabości UE wobec USA.

Rolę nieformalnego czynnika kreującego realne normy funkcjonowania polityki państwowej odgrywa prywatna Międzynarodowa Federacja Giełd Papierów Wartościowych zajmująca się regulowaniem rynku papierów wartościowych. Wymiar strukturalny prowadzi do zjawiska tzw.: „nowej dyplomacji”, w której państwo staje się instrumentem w strategiach rywalizujących korporacji oraz następuje zmiana w postaci upowszechniania partnerstwa publiczno-prywatnego do rozwiązywania problemów społecznych. W tym kontekście formułuje się wizję „nowej globalnej klasy rządzącej”, jako kosmopolitycznej elity skupionej wokół interesów globalnych⁴⁵.

⁴⁵ Zob. K. Marzęda. *Proces globalizacji korporacyjnej*, Bydgoszcz 2007, s. 195–196.

Narzędziem oddziaływania korporacji na państwo są Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne (BIZ), których wpływ dotyczy: a) rynku kapitałowego (napływy i odpływ kapitału, transfer zysków, zadłużanie obywateli w zagranicznych bankach i firmach, reinwestycje zysków); b) bilansu handlowego (zwiększenie eksportu czy importu, konkurent czy kooperant dla firm lokalnych) c) kierunków restrukturyzacji gospodarki (rozwój technologii czy likwidacja potencjału na rzecz korporacji) d) wpływu na rynek pracy (ilość i jakość tworzonych miejsc pracy)⁴⁶.

Tabela 2. Zasoby odpływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich skumulowane przez poszczególne kraje macierzyste

Kraje	1914		1938		1960		1980		1990	
	w mln USD	w %	w mln USD	w %	w mld USD	w %	w mld USD	w %	w mld USD	w %
Kraje rozwinięte	14 402	100,0	26 350	100,0	62,9	99,0	535,7	97,2	1637,8	91,8
USA	2652	18,6	7 300	27,7	31,9	48,3	220,3	40,0	430,5	24,1
Wielka Brytania	6500	44,6	10 500	39,8	10,8	16,3	81,4	14,8	229,3	12,8
Niemcy	1500	10,3	350	1,3	0,8	1,2	43,1	7,8	151,6	8,5
Francja	1750	12,0	2500	9,5	4,1	6,2	21,8	3,8	110,1	6,2
Włochy					1,1	1,7	7,0	1,3	60,2	3,3
Holandia	1250	9,6	3 500	13,3	7,0	10,6	41,9	7,6	305,5	17,1
Szwecja					0,4	0,6	7,2	1,3	123,2	6,9
Szwajcaria					2,3	3,5	38,5	7,0	66,1	3,7
Kanada	150	1,0	700	2,7	2,5	3,8	21,6	3,9	84,8	4,8
Japonia	300	2,1	750	2,8	0,5	0,8	36,5	6,6	201,4	11,3
Kraje rozwijające się	-	-	-	-	0,7	1,1	15,3	2,8	147,3	8,2
Świat ogółem	14 582	100,0	26 350	100,0	66,1	100,0	551,0	100,0	1785,3	100,0

Źródło: A. Lorzka, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, Warszawa 2007, s. 80.

USA i UE wytwarzają łącznie ok. 60% światowego PKB, a ich wymiana to 40% światowych obrotów⁴⁷. Tam koncentruje się kapitał i wielkie korpora-

⁴⁶ Zob. B. Liberska, *Globalizacja a korporacje transnarodowe* [in:] *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, red. B. Liberska, Warszawa 2002, s. 58–62.

⁴⁷ Zob. M. Grela, P. Świeboda, *UE i Stany Zjednoczone: poszukiwanie modus operandi*

cje, a przede wszystkim produkcja o charakterze centralnym, tj. najbardziej zaawansowana technologicznie i przynosząca największe zyski (dziś np.: produkcja samolotów, inżynieria genetyczna, informatyka, usługi finansowe). Państwa centrum łączą wspólne interesy w stosunku do pozostałych obszarów świata (narzucanie instytucji, norm i wartości), ale również konkurują pomiędzy sobą, zgodnie z zasadami na straży, których stoją⁴⁸. W 2001 68% kapitału inwestycyjnego ulokowano w krajach najwyżej rozwiniętych, 4% w Europie Środkowowschodniej, a 28% w krajach rozwijających się. Dlatego działalność korporacyjna sprzyja rozwojowi państw silnych dzięki wymianie technologii i wiedzy, efektywnemu wykorzystaniu zasobów i zacieśnianiu więzi pomiędzy gospodarkami, zwiększonej ilości miejsc pracy i wpływów do budżetu. Występuje więc zbieżność interesów i celów⁴⁹. Silne państwa korzystają podczas gdy słabe mogą być wykorzystywane, co sprawia, że korporacje mają różne znaczenie zależnie od pozycji geoeconomicznej państwa i regionu ich działalności.

W przypadku krajów o wysokim współczynniku korupcji, słabej władzy centralnej, czy niskim PKB łatwo jest przeforsować bardzo korzystne decyzje prawne i polityczne. Przykładem może być sytuacja w RPA, gdzie w połowie 2009 roku tamtejszy rząd zastosował nadzwyczajne ulgi podatkowe dla amerykańskich korporacji⁵⁰. W państwach Ameryki Łacińskiej „normy działania oraz interesy kluczowych międzynarodowych organizacji finansowych oraz korporacji transnarodowych nie tylko wpływają na kształt zagranicznej polityki ekonomicznej, ale również kształtują charakter polityki wewnętrznej i na nią wpływają”⁵¹. Odwrotnością od tej tendencji jest polityka nacjonalizacji przedsiębiorstw, zwłaszcza surowcowych, rozpoczęta w Wenezueli pod rządami Hugo Chaveza, a następnie w Boliwii, Ekwadorze i Argentynie.

w *zmieniającym się świecie*, [w:] *Dokąd zmierza świat?*, red. A. D. Rotfeld, Warszawa 2008, s. 302–303.

⁴⁸ WTO (Światowa Organizacja Handlu) prowadzi spór pomiędzy UE a USA związany z wzajemnymi oskarżeniami o wspieranie samolotów Airbus i Boeing ze środków publicznych. Ibidem, s. 293.

⁴⁹ A. Jarczewska-Romaniuk, op. cit., s. 49–50.

⁵⁰ Na ulgach ucierpiał ofiary apartheidu. Jednakże władze uważają, że wycofanie się KTN będzie miało druzgocący wpływ na gospodarkę. J. Lukomski, *Praktyka niedozwolonych działań korporacji w RPA* cz. 3, http://cmob.org.pl/2009/05/26/praktyka-niedozwolonych-dzialan-korporacji-w-rpa-cz-3/#_ftn1 [odczyt z dn. 20.02.2011]

⁵¹ R.L. Harris, *The Effects of Globalization and Neoliberalism in Latin America at the Beginning of the Millennium* [w:] *Critical Perspectives on Globalization and Neoliberalism in the Developing Countries*, red. R. L. Harris, M. J. Seid, Leiden–Boston–Koln 2000, s. 143.

W XXI wieku rola korporacji transnarodowych może prowadzić do różnych scenariuszy w stosunkach międzynarodowych. Pierwszym wariantem jest dalsza ekspansja korporacji wspieranych przez mocarstwa zachodnie, które zachowają, a nawet rozszerzą dominację globalową, a jednocześnie podporządkują państwa w kierunku dogodnym dla ich potrzeb materialnych, prawnych i ideologicznych⁵². Drugą możliwością stanowi wzrost korporacji pochodzących z państw BRICS (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny, Republika Południowej Afryki)⁵³, które stają się instrumentem zmiany ładu globalnego w kierunku wielobiegunowości, a jednocześnie zachowują status instrumentalny dla państwa w realizacji celów społecznych polityki wewnętrznej⁵⁴. Kolejny scenariusz zakłada koegzystencję dwóch modeli: świata zachodniego i niezachodniego; walce konkurencyjnej na arenie międzynarodowej i regionalnej towarzyszyć będą wspólne porozumienia i wartości oparte o normy Światowej Organizacji Handlu, MFW i G-20. Ostatni wariant oznacza zwiększenie fuzji pomiędzy korporacjami z państw zachodnich i niezachodnich.

⁵² „Wielkie korporacje są totalitarnymi instytucjami, w istocie pozostającymi poza demokratyczną kontrolą — twierdzi Noam Chomsky. Ich wewnętrzne reguły nie różnią się od reguł komunistycznej czy faszystowskiej gospodarki centralnie planowanej. Zwłaszcza po zniesieniu ograniczeń, którym podlegały dawniej. Często są już tak wielkie, potężne i blisko ze sobą związane, że faktycznie nie poddają się prawom konkurencji czy rynku w skali globalnej [...]. Wielkie megakorporacje tworzą strategiczne sojusze luźno powiązane z kilkoma krajami i podlegające publicznej kontroli tylko w niewielkim stopniu ... Są nieefektywne, a ich wzrost spowalnia rozwój gospodarczy. Nie mogą upaść, bo wciąż są zasilane publicznymi pieniędzmi — z giełdy i podatków [...]. Prawdziwa władza przesuwa się do totalitarnych multikorporacji, które w rosnącej części kontrolują też media, więc mogą nam wmawiać, że wszystko jest wspaniałe [...]. Mają obowiązek maksymalizować zyski. To jest ich najważniejszy cel. Gdyby człowiek tak się zachowywał, uznałibymy to za patologię. Co więcej, korporacje zostały skazane na hipokryzję. Mogą robić coś dobrego dla innych tylko wtedy, kiedy to służy tworzeniu ich wizerunku. I co jeszcze gorsze, ten styl korporacyjnego, zakłamanego, skrajnie interesownego myślenia zaraża zwykłych ludzi [...]. Totalitaryzm jest wrogiem ludzkości. A XX w. stworzył trzy formy totalitaryzmu. Faszyzm, bolszewizm i korporacje. Jedna z nich wciąż istnieje”. *Jak ocalić demokrację? Na lewo od ściany, wywiad J. Żakowskiego z N. Chomskim*, Polityka 2004, nr 27 dodatek: *Niezbędnik inteligenta*, s. 3–7.

⁵³ Zob. G. Cimek, *Znaczenie BRIC w polityce współczesnej Rosji [w:] Rozpad ZSRR i jego konsekwencje dla Europy i dla świata. Kontekst międzynarodowy*, red. J. Diec, Kraków 2011, s. 135–152; *Świat w 2025. Scenariusze Narodowej Rady Wywiadu USA*, Kraków 2009, s. 64–69.

⁵⁴ Np. Rosja i Chiny zamierzają założyć spółkę *joint venture*, która zajmie się opracowaniem nowego samolotu pasażerskiego dalekiego zasięgu jako konkurenta dla amerykańskiego koncernu Boeing i europejskiego Airbus. W spółkę, którą założy Rosyjska Zjednoczona Korporacja Lotnicza i chiński koncern Comac, Rosja wniesie własność intelektualną, a Chiny — pieniądze. Samoloty będą produkowane w Chinach. http://polish.ruvr.ru/2012_05_31/76564877/ [odczyt z dn. 31.05.2012].

chodnich tworzących globalną „korporatokrację” opierającą się na interesach nowej elity tzw. klasy z Davos, poszerzonej o przedstawicieli państw niezachodnich. Toczona walka konkurencyjna przypominać będzie rywalizację średniowiecznych rodów feudalnych, a funkcjonowanie państw ograniczy się do zbierania podatków od obywateli bez zapewniania jakichkolwiek usług publicznych. Wielowariantowość możliwej przyszłości nie zmienia potrzeby rozwoju polskich korporacji zdolnych do działań ponadnarodowych niezrzucających jednak z siebie odpowiedzialności za realizację społecznych funkcji wewnętrznych. ♦

Supranational corporation on the global chessboard

Contemporary globalization reveals the crucial influence of the economy on international relations and domestic politics of states. The proof is carried on the struggle for markets, financial resources and transfer of technology, standards of international law, the conditions for investment and natural resources. Developed paradigm of geoeconomy emphasizes the essential role of the economy in geopolitics. In this framework, an important issue becomes the subject of the transnational corporations, both because of their association with the formation of powers, but also the tendency to submit the state to their purposes and needs.

