

# Szymański, Władysław

---

## Globalizacja i jej wpływ na tradycyjną teorię ekonomii i teorię przedsiębiorstwa

---

Rocznik Żyrardowski 1, 7-25

---

2002

Artykuł został zdigitalizowany i 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](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych oraz w kolekcji mazowieckich czasopism regionalnych [mazowsze.hist.pl](http://mazowsze.hist.pl).

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Władysław Szymański

## Globalizacja i jej wpływ na tradycyjną teorię ekonomii i teorię przedsiębiorstwa\*

### Kumulacja jakościowych zmian w gospodarce kapitalistycznej

Koniec XX wieku to nakładanie się na siebie kilku jakościowych zmian w gospodarce. Kumulacja i nakładanie się jakościowych zmian wyzwała efekty synergiczne i w konsekwencji sama kumulacja stanowi dodatkową jakościową zmianę.

Najważniejsze zmiany jakościowe to nowy etap postępu technicznego, a zwłaszcza zmiany w mikroelektronice, informatyce i telekomunikacji, proces globalizacji gospodarki oraz powstanie sytuacji, w której kapitalizm stracił konkurenta (socjalizm, faszyzm, komunizm), który przez ostatnie 130 lat wpływał na przekształcenia i zdolności adaptacyjne samego kapitalizmu. Lester C. Thurow twierdzi, że rozkład dochodów i bogactwa ulega gruntownej transformacji, gdyż wchodzimy w epokę zasadniczo naruszonej równowagi.<sup>1</sup> Zakres jakościowych zmian rodzi tak w makro-, jak i mikroskali niepewność. Niepewność jest przede wszystkim konsekwencją postawienia człowieka wobec zmian o charakterze nieciągłym, które wymagają zwrotu w myśleniu o otaczającym nas świecie. Jak to jest trudne wyzwanie Ch. Handy, brytyjski guru zarządzania przytacza historię Indian peruwiańskich, którzy zobaczywszy hiszpański żaglowiec, uznali to zjawisko za wybryk pogody i powrócili do swoich zajęć, gdyż na podstawie swego doświadczenia, nie byli w stanie wyobrazić sobie statku z żaglami.<sup>2</sup>

W gospodarce, już nie tylko w skali mikro na rynku, ale i w skali makro, stajemy wobec zmian nieregularnych, które nie tylko nie dają się ekstrapolować, ale i antycypować. Jak trafnie sformułował to kiedyś Peter Druker: „Niespodzianek nie da się antycypować. W coraz większej liczbie wypadków nie można uczyć się od przeszłości, a od przyszłości uczyć się jest bardzo trudno.”

Kumulacja jakościowych zmian związanych z nowym etapem postępu technicznego i globalizacją coraz bardziej ujawnia nieprzystosowanie teorii ekonomii do tłumaczenia obecnych procesów i obecnych prawidłowości. Brak spójnej teorii, która tłumaczyłaby nowe zjawiska, podtrzymuje zagubienie i niepewność.

---

\* Rozszerzona wersja wykładu inauguracyjnego na otwarcie roku akademickiego 1999/2000 w Wyższej Szkole Rozwoju Lokalnego w Żyrardowie.

<sup>1</sup> Wyróżnia on pięć płyt tektonicznych naruszających równowagę: upadek komunizmu, starzenie się społeczeństw rozwiniętych, gospodarkę globalną, erę bez dominacji mocarstwa ekonomicznego, politycznego i militarnego. Por. L. C. Thurow, *Przyszłość kapitalizmu*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1998, s. 18, 33.

<sup>2</sup> Por. Ch Handy, *Wiek przewyciężonego rozumu*, Bussines, Warszawa 1998, s. 19.

## Globalizacja, jej przejawy i przyczyny

O globalizacji przesądzają liberalne warunki do rozwoju przepływów kapitałowych, towarów i wiedzy. W konsekwencji rynek zaczyna działać już nie tylko w ramach gospodarki światowej. W tym sezonie globalizacja to proces ograniczania barier dla rynkowego mechanizmu alokacji ponad granicami krajów.

Z punktu widzenia Polski proces globalizacyjny wynika nie tylko z ogólnych światowych procesów w tym zakresie. Dla nas perspektywa integracji z UE to gwałtowne przyspieszenie przemian odpowiadających globalizacji. W UE zlikwidowano już niemal wszystkie przeszkody na drodze przepływu kapitałów, towarów, usług, ludzi. Wielkość rynku UE i jego waga w gospodarce światowej decyduje o tym, że integracja polskiej gospodarki jest równoznaczna z poddaniem się mechanizmom i procesom wynikającym z globalizacji. Istotne jest również to, że UE mieści się w głównym nurcie przemian globalizacyjnych.

U podstaw rozwoju gospodarki rynkowej leży wolność gospodarcza warunkująca mobilność czynników produkcji. Proces globalizacji to proces wzrostu swobody przepływu kapitału, towarów i czynników produkcji między krajami. W konsekwencji globalizacja to nic innego jak zanik granic gospodarczych i jakościowy skok w mobilności czynników produkcji. Z tego punktu widzenia globalizacja to już inny rynek i inna gospodarka.

Ponad dwieście lat temu przyspieszenie rozwoju rynku przyniosła rewolucja francuska, rozpoczynając proces zrywania pęt pańszczyźnianych, które ograniczały mobilność głównego wtedy czynnika, jakim była praca. Tamten proces stał się podstawą rewolucji przemysłowej i szybkiego rozwoju kapitalizmu. Obecnie globalizacja to zrywanie pęt dla głównego obecnie czynnika produkcji, a więc kapitału wiedzy (intelektualnego) i sprzęgniętego z nim kapitału fizycznego krajów wysoko rozwiniętych, który chce stworzyć sobie warunki do produktywnego i zyskownego wykorzystania. Skutki obecnego skoku w mobilności czynników produkcji i przejścia do sytuacji, w której formalnie rzecz biorąc wszystko wszędzie może być produkowane i sprzedawane, trudno jeszcze przy obecnej wiedzy jednoznacznie ocenić.

Na przyczyny procesu globalizacji możemy patrzeć z punktu widzenia warunków jego zaistnienia i z punktu widzenia presji grup interesów zainteresowanych rozwojem powyższego procesu.

Jeżeli spojrzymy na warunki istnienia tego procesu, to trzy czynniki są najważniejsze.

Po pierwsze – postęp techniczny, zwłaszcza w rozwoju telekomunikacji, informatyki i transportu. Powstały więc techniczne warunki do szybkiego i tańszego przesuwania ponad granicami czynników produkcji, coraz łatwiej i taniej można korzystać z transportu. Jeszcze szybciej niż transport tanieją koszty przesyłania informacji. Łatwość i taniość przesyłania informacji umożliwia postęp w czynieniu przejrzystości na globalnym rynku i tworzy możliwość rozwijania przez firmy rozbudowanych sieci, filii i poddostawców. Powstają więc techniczne warunki globalnej mobilności czynników produkcji.

Drugim warunkiem jest liberalizacja międzynarodowych stosunków gospodarczych, likwidująca bariery celne, stawiająca na swobodę wymiany walut i wolność w przepływie kapitału.

Po trzecie, warunkiem rozwoju globalizacji jest rozwój kompatybilnej infrastruktury biznesu. Składa się na nią twarda infrastruktura (drogi, połączenia krajowe, lotnicze, hotele) i infrastruktura miękka biznesu w postaci komputerowych połączeń informatycznych czy bankowości elektronicznej. Obok infrastruktury globalizacja wymusza upraszczanie i ujednocianie reguł polityki ekonomicznej poszczególnych krajów. To między innymi decyduje o tym, że globalizacja obecnie dotyczy głównie krajów tzw. Triady (dwadzieścia kilka najbardziej rozwiniętych krajów Europy, Ameryki i Azji).<sup>3</sup>

Inne spojrzenie na przyczyny globalizacji to presja grup interesów. W początkach tego procesu na czoło wysuwały się przesłanki ideologiczne, które w integracji gospodarki kapitalistycznej widziały ważny warunek sprostania – ekonomicznego, społecznego i militarnego – w walce z komunizmem. „Trzeba było powołać do życia jakiś globalny system, żeby powstrzymać globalny komunizm”.<sup>4</sup>

Równolegle do tego narastająca bariera popytu i coraz większe trudności związane z wykorzystaniem wiedzy i kapitału w krajach wysoko rozwiniętych przyczyniły się do poszukiwania rozwiązań, które ułatwiłyby wejście na inne rynki. Powyższe przesłanki nakazywały w krajach wysoko rozwiniętych stawiać na wolny rynek, a nie protekcjonizm. Promotorami liberalizacji gospodarczych stosunków międzynarodowych i internalizacji życia ekonomicznego są z jednej strony międzynarodowe instytucje finansowe (MFW, BŚ, OECD, Międzynarodowa Organizacja Handlu), a z drugiej strony wielki korporacje szybko przekształcające się z narodowych w transnarodowe. Międzynarodowe instytucje finansowe, co zrozumiałe, są rzecznikami interesów kapitału krajów najbogatszych. Ich strategia jest w dużym stopniu pochodną strategii tych, którzy je finansują.

Głównymi podmiotami i beneficjentami są transnarodowe korporacje, które jako gestorzy kapitału i inwestycji bezpośrednich wymuszają liberalizację handlu i ujednoczenie legislacji i reguł polityki gospodarczej poszczególnych krajów.

Korporacje transnarodowe są więc nie tylko odpowiedzią na warunki, jakie stwarza globalizacja, ale i bardzo aktywnym czynnikiem sprawczym tego procesu. W istotnym stopniu globalizacja jest pochodną poszukiwań nowej strategii konkurencyjnej przez korporacje z krajów wysoko rozwiniętych.

Korporacje z krajów wysoko rozwiniętych od wielu lat poszukiwały sposobu na ekspansję w sytuacji, gdy wiele krajów nowo uprzemysłowionych nauczyło się rozwijać masową produkcję dóbr standardowych, takich jak samochody, telewizory czy sprzęt gospodarstwa domowego. Ważne było i to, że zaczęły to czynić taniej. W konsekwencji coraz więcej gałęzi zaczęło się przesuwac do innych krajów. Nasiliły się w krajach rozwiniętych procesy podziału gospodarczego na dwie oddzielne sfery – gospodarkę wschodzącą (nowe technologie) i gospodarkę zanikającą.

<sup>3</sup> Por. A. Zorska, *Ku globalizacji*, PWN, Warszawa 1998, s. 238.

<sup>4</sup> L. C. Thurow, *op. cit.*, s. 160.



Ta podwójna gospodarka, która jest wyrazem czasu przechodzenia od gospodarki industrialnej do postindustrialnej, napotykała i napotyka na opór wielu korporacji z dziedzin, które po tzw. drabinie rozwoju przesuwają się do krajów na niższym poziomie rozwoju, gdyż w tamtych krajach są niższe koszty i tamte kraje zdobyły wystarczające doświadczenia, by stać się konkurencyjnymi. Żeby nie tracić pozycji w wielu dziedzinach, wiele korporacji zaczęło zasadniczo rewidować strategię. Od stawiania na własną produkcję zaczęły przechodzić do stawiania na udział swych unikalnych wysoko wyspecjalizowanych usług w produkcji. Od stawiania na specjalizację w produkcji dóbr do specjalizacji wkładu do każdej produkcji, czyli do specjalizacji funkcji. Od stawiania na własne narodowe korporacje do stawiania na transnarodowe korporacje. W konsekwencji transnarodowe korporacje zaczęły skupiać swoją uwagę nie na produktach, lecz na wyspecjalizowanej wiedzy.<sup>5</sup>

Powyższe zmiany strategii stały się w dużym stopniu autonomicznym czynnikiem wzmacniania procesu globalizacji. Stawianie na specjalizowanie się w funkcjach, które w procesie produkcji się pełni, to zmiana podejścia do tożsamości produktu i tożsamości firmy. To zarazem stawianie na jakość wkładu, na wiedzę, odkrywanie problemów oraz organizowanie sieci przedsiębiorczości na globalnym rynku.

## Globalizacja a teoria ekonomii

Ekonomia opiera się na stworzonych w latach trzydziestych przez Keynesa fundamentach analizy makroekonomicznej, a międzynarodowe stosunki gospodarcze na klasycznej teorii kosztów komparatywnych Dawida Ricardo. Podstawą ekonomii jest więc gospodarka narodowa ze ściśle określonymi związkami z zewnętrznym otoczeniem. W gospodarce tej polityka gospodarcza państwa, tak makroekonomiczna, jak i przemysłowa jest polityką w pełni suwerenną. Państwo w zależności od przyjętej doktryny i istniejących warunków narzuca różny zakres warunków brzegowych dla działania mechanizmu rynkowego. Globalizacja prowadzi do istotnego podważenia wszystkich powyższych założeń.

Globalizacja, prowadząca do swobodnego przepływu ponad granicami oszczędności i towarów, a w konsekwencji inwestycji i popytu, coraz bardziej podważa sens skupiania się na badaniach makroekonomicznych i badaniach rynku danego państwa. Ekonomści wciąż toczą polemiki między różnymi klanami szkoły keynesowskiej i monetarystycznej i na horyzoncie nie widać żadnych przejawów zarysowanego się konsensusu.<sup>6</sup> Toczą ostre polemiki o pryncypia w ramach ekonomii narodowej, gdy głównym wyzwaniem staje się analiza rzeczywistości w całkiem nowych warunkach gospodarki i rynku globalnego. Powszechnie znana definicja ekonomii Paula Samuelsona „Ekonomia jest nauką o tym, jak jednostki i społeczeństwo decydują o wykorzystaniu rzadkich zasobów, które mogą mieć także inne, alternatywne zastosowania w celu wytworzenia różnych dóbr i rozdzielanie ich na konsumpcję obecną lub przyszłą pomiędzy różne osoby i różne

<sup>5</sup> Por. R. B. Reich, *Praca Narodów*, A. Marszałek, Toruń 1996, s. 112–125

<sup>6</sup> B. Snowdon, A. Vane, P. Wynarczyk, *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, PWN, Warszawa 1998.

grupy w społeczeństwie<sup>77</sup>, jest definicją ekonomii w gospodarce narodowej. W gospodarce globalnej ta definicja musi uwzględniać i to, że zarówno rzadkość zasobów, jak i zakres warunków i alternatyw ich wykorzystania powinien zawierać nie narodowy, ale globalny punkt widzenia. W konsekwencji zasadniczo zmienia się kryterium marnotrawstwa i efektywności. Powstaje inny kontekst, inny punkt odniesienia dla wyboru i rachunku ekonomicznego. Gdy mechanizm rynkowy działa ponad granicami państw, a mobilność czynników produkcji umożliwia alokację na rynku globalnym, to co innego oznacza efektywność i marnotrawstwo, niż może to oznaczać dla mechanizmu rynkowego w ramach danej gospodarki narodowej. Efektywny i konkurencyjny staje się ten, kto potrafi wykorzystywać relacje rzadkości i obfitości zasobów, relacje kosztów w skali globalnej, dokonuje wyboru w ramach globalnego pola recepcji miejsc i sposobów ich wykorzystania.

Jakościowy kontekst zmieniają również podstawowe pytania stojące przed ekonomią i gospodarką, a mianowicie: co produkować, jak produkować, a więc jakie metody stosować, dla kogo produkować, jak zapewnić rozwój. Klasyczne podejście do odpowiedzi na te pytania wywodzi się od Adama Smitha i sprowadza się do tego, jak elastyczne ceny w ramach danej gospodarki narodowej rozwiązują problemy wynikające z tych pytań. Globalizacja, prowadząc do swobodnego przepływu ponad granicami nie tylko towarów, ale i popytu i przepływu oszczędności i inwestycji, a zarazem konfrontując rynki i ceny różnych krajów, zmienia dochodzenie do odpowiedzi na powyższe pytania.

**Klasyczne spojrzenie** na rynkowy mechanizm koordynacji poprzez mechanizm elastycznych cen zakłada dany poziom i strukturę dochodów oraz wynikający z nich poziom i strukturę popytu.

Globalizacja, ze swobodnym przepływem nie tylko towarów, ale i popytu, w innym świetle stawia punkt wyjścia rynkowego mechanizmu koordynacji. Już nie tylko krajowe dochody, krajowy poziom i struktura popytu decyduje o aktywności gospodarczej. Krajowy popyt może być zaspokojony przez aktywność gospodarczą czynioną na zewnątrz kraju. Jak również brak wewnętrznego popytu nie przekreśla braku aktywności, gdyż może ona dostosować się do zewnętrznego popytu.

**Klasyczne spojrzenie** na mechanizm rynkowy zakłada jednocześnie, że struktura krajowego popytu wpływa na strukturę cen dóbr finalnych i wskazuje, co jest najbardziej pożądane, a więc cenne. W ten sposób wskazuje, do czego mogą być wykorzystywane ograniczone zasoby produkcyjne. Ograniczone zasoby są używane w tych gałęziach i tych przedsiębiorstwach, które są w stanie zapłacić za nie najwyższą cenę. A są one w stanie zapłacić wyższą cenę, gdyż produkują to, co najbardziej w gospodarce jest pożądane. W ten sposób ceny decydują o tym, kto i jaką kombinację czynników produkcji dokonuje.

**W globalnej gospodarce** o decyzjach co produkować i jak produkować nie przesądzają tylko ceny danego rynku, ale ceny na globalnym rynku, gdyż swoboda przepływu ponad granicami towarów, kapitału i informacji wymusza, by przejście tego, co pożądane, i tego, co rzadkie lub obfite, rozważać w szerokim kontekście.

<sup>77</sup> P. Samuelson Nordhaus, *Ekonomia*, t.1, PWN, Warszawa 1998, s. 26.

Optymalizacja metod wytwarzania, a więc dobór odpowiedniej kombinacji czynników produkcji dokonuje się w ramach zróżnicowanych warunków globalnego rynku.

W klasycznym podejściu do pytania, dla kogo produkować, odpowiedź była prosta. Produkuje się dla tych, którzy mają dochody i wyrażają preferencje konsumpcyjne. A dochody są pochodną posiadanych czynników produkcji i cen.

Globalizacja w tym zakresie wprowadza zdecydowanie inny zakres mobilności czynników produkcji ponad granicami i w konsekwencji mobilności dochodów. Produkcja w danym kraju nie przesądza sama, jaka wielkość dochodów będzie w tym kraju zrealizowana. Interes organizatorów strategicznych transnarodowych korporacji wiąże się z tym, by w każdej produkcji najlepiej wykorzystała funkcje kapitału intelektualnego z krajów wysoko rozwiniętych, a wysokie dochody tego kapitału wzbogacać będą ich obywatele, gdyż oni w tych funkcjach się specjalizują.

**Klasyczne podejście** do rynku przy odpowiedzi na czwarte pytanie – a więc jak zapewnić rozwój – odpowiada: o rozwoju decyduje cena pieniądza, czyli procent, gdyż on zapewnia równowagę oszczędności i inwestycji, a zarazem stopa procentowa tworzy blokadę ekonomiczną dla inwestycji w dziedzinach i przedsiębiorstwach, gdzie stopa zwrotu nakładów inwestycyjnych jest niższa od stopy procentowej.

Globalizacja ogranicza zależność między krajowymi oszczędnościami a krajowymi inwestycjami. Liberalizacja przepływów kapitałowych to forpoczta całego procesu globalizacyjnego. Słabnie zależność między tworzeniem kapitału (oszczędności), a wykorzystywaniem kapitału (inwestycji) w kraju. Pod znakiem zapytania stawia to podstawowe równanie dotychczasowej makroekonomii  $I = 0$ . Coraz łatwiej korzystać można z globalnych rezerw oszczędności. Stąd państwa nie są już skazane na dostosowanie inwestycji do oszczędności i mogą prowadzić inną politykę niż ta, która wynikała z wymogów tradycyjnej ekonomii. Dział analiz Deutsche Banku ocenił, że na świecie w funduszach inwestycyjnych i emerytalnych było w 1996 r. około 9 bilionów szukających opłacalnych lokat na globalnym rynku.<sup>8</sup>

W 1998 r. zagraniczne roczne inwestycje wzrosły o prawie 40%, osiągając 644 mld USD.<sup>9</sup> Z jednej strony pieniądz z silnych kapitałowo krajów poszukuje w różnych miejscach świata opłacalnych szans inwestowania, a z drugiej strony pożyczający mogą na całym globalnym rynku poszukiwać kredytodawcy o najniższym oprocentowaniu. Jednocześnie liberalizacja umożliwia swobodny odpływ rodzimego kapitału za granicę (w Polsce od 1 stycznia 2000 r. pełne otwarcie dla przepływu kapitału rodzimego). W konsekwencji stopa procentowa nie pełni jedynie tradycyjnych funkcji, a w coraz większym stopniu staje się instrumentem przyciągania kapitału z zewnątrz i zarazem czynnikiem dostosowywania aktywności gospodarczej możliwości płatniczych kraju.

Tradycyjny spór ekonomistów ostatnich sześćdziesięciu lat – od przełomu keynesowskiego – to spór o skuteczność sterowania globalnym popytem.

<sup>8</sup> Por. H.P. Martin, H. Schumann, *Pułapka globalizacji*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1999, s. 87.

<sup>9</sup> Raport Agencji ONZ ds. Handlu i rozwoju. Por. „Rzeczpospolita”, 28 IX 1999.

Oddziaływanie na globalny popyt w warunkach niepełnego wykorzystania mocy wytwórczych stało się podstawą modeli makroekonomii, takich jak krzyż keyenowski, model IS-LM, krzywa Philipsa. Globalizacja zasadniczo zmienia założenia i adekwatność powyższych zależności i rozważań z punktu widzenia rzeczywistości podporządkowującej się wymogom globalnego rynku. Inaczej wygląda analiza globalnego popytu, gdy uwzględni się nie tylko łatwość przesuwania ponad granicami czynników produkcji, ale łatwość przesuwania popytu. Mobilność popytu i podaży ponad granicami w innym świetle stawia czynniki określające wielkość aktywności gospodarczej w danym kraju i wielkość PKB. Mobilność czynników i mobilność opłaty za czynniki ponad granicami kraju w innym świetle stawia różnicę między PKB (krajowy brutto), który wyraża aktywność z punktu widzenia kryterium miejsca, a wielkością PNB (narodowy brutto), który wyraża aktywność z punktu widzenia własności czynników produkcji. Kraj taki jak Polska, którego obywatele mają mało czynników produkcji wykorzystywanych na zewnątrz w stosunku do czynników obywateli innych krajów wykorzystywanych w Polsce, musi liczyć się z wieloma konsekwencjami. Taka sytuacja będzie wpływać na ciągły wzrost różnicy między PKB a PNB na niekorzyść tego ostatniego. Powyższa różnica to nic innego, jak odpływ dochodów związanych z czynnikami obywateli innych krajów i istotny czynnik pogarszania bilansu płatniczego.

Z tego wynika, że aktywność gospodarcza w danym kraju w warunkach globalizacji nie jest równoznaczna z szybkim wzrostem dochodów obywateli tego kraju. W poprzednim okresie utożsamiano aktywność gospodarczą w krótkim czasie z wielkością popytu globalnego w danym kraju (przy niewykorzystanych mocach). W procesie globalizacji popyt krajowy nie przesądza o popycie na produkty krajowe, tak jak i brak jego nie wyklucza aktywności produkcyjnej w kraju, gdy potrafi on tanio zaspokajać popyt zewnętrzny. O aktywności gospodarczej w danym kraju w coraz większym stopniu decyduje nie krajowy popyt globalny, a konkurencyjność w zakresie lokalizowania produkcji i kapitału z punktu widzenia globalnego rynku. Zdolność do pozyskiwania zamówień, przyciąganie inwestycji bezpośrednich i zdolność rozwoju nowoczesnych dziedzin, które mogą liczyć na wysoką wydajność i jeszcze dużo wyższe tempo popytu na globalnym rynku, coraz bardziej będą określać aktywność gospodarczą na terenie kraju. Natomiast wzrost dochodów obywateli kraju coraz bardziej będzie zależny nie tylko od aktywności gospodarczej w danej gospodarce, ale od zdolności do świadczenia wysoko cenionych, a więc drogich usług na rzecz gospodarki globalnej, nie koniecznie na terenie kraju. Złe perspektywy w zakresie dochodów i konkurencyjności będą miały te kraje, które niezdolne są do wnoszenia innych czynników niż dostawy surowców i towarów nisko przetworzonych oraz nisko kwalifikowanej, taniej siły roboczej do gospodarki światowej. W zakresie takich czynników i takich przewag nie można liczyć na sukces. W tych dziedzinach coraz ostrzej trzeba będzie konkurować z wieloma krajami Azji, które oferują jeszcze tańszą siłę roboczą, niższe standardy socjalne i niższe wymogi ekologiczne dla producentów.

Mechanizm rynku działający ponad granicami państw najpierw koryguje, a później będzie stopniowo zastępował mechanizm działający w ramach gospodarki narodowej. To zaś podważać coraz bardziej będzie gospodarkę narodową jako samodzielny i suwerenny organizm. Wynika stąd, że coraz bardziej będzie pod-



ważana tradycyjna ekonomia, która jest dostosowana do tak rozumianej gospodarki i prawidłowości takiej gospodarki analizuje.

## Glaobalizacja a handel zagraniczny

Jedną z najistotniejszych zmian wynikających z globalizacji jest zmiana w podejściu do handlu zagranicznego. Przy tradycyjnej analizie gospodarki narodowej handel zagraniczny był substytutem braku możliwości swobodnego lokalizowania produkcji poza granicami kraju. W takiej sytuacji przewagi komparatywne były podstawą specjalizacji i wymiany międzynarodowej produktów, gdyż kapitał i prywatne przedsiębiorstwa nie były mobilne ponad granicami. Brak rynkowego mechanizmu alokacji kapitału i innych czynników produkcji ponad granicami zgodnie z wymogiem bezwzględnych różnic w kosztach produkcji doprowadził do powstania teorii specjalizacji i wymiany towarowej opartej na kosztach względnych, komparatywnych. Brak mobilności kapitału i innych czynników ponad granicami stał się więc podstawą specjalizacji i handlu międzynarodowego. Obecnie nie ma nic bardziej mobilnego niż kapitał, a proces globalizacji prowadzi do sytuacji, w której istnieje pełna swoboda podejmowania produkcji wszędzie.

W nowej sytuacji specjalizacja jako substytut braku mobilności kapitału i innych czynników stopniowo przestaje mieć merytoryczne uzasadnienie. Wybór w zakresie specjalizacji produktu i wymiany towarów może być zastępowany wyborem w zakresie opłacalności dopływu kapitału fizycznego i wiedzy oraz lokalizowania różnych faz produkcji. Teorię kosztów komparatywnych jako podstawę wymiany towarów zastępować powinna teoria kosztów komparatywnych jako podstawa wyszukiwania opłacalnych miejsc lokalizowania kapitału i produkcji. W czasie, gdy rynkowy mechanizm alokacyjny zaczyna coraz swobodniej działać na globalnym rynku, wybór miejsc lokowania coraz bardziej będzie uwzględniał bezwzględne, a nie względne różnice kosztów – tak jak to ma miejsce przy mechanizmie alokacji analizowanej z punktu widzenia rynku w gospodarce narodowej. Pełna swoboda przepływu kapitału, towarów i informacji oraz pełne otwarcie na konkurencję zewnętrzną prowadzi do sytuacji, w której traci coraz bardziej na znaczeniu tradycyjna analiza związana z dostosowaniem krajowej produkcji do wewnętrznego popytu i tradycyjnie rozumianego eksportu.

Globalizacja i jej częściowy wymiar w postaci integracji UE zmniejsza w sposób istotny sens i możliwość wyizolowania oraz traktowania na specjalnych zasadach krajowej produkcji i wewnętrznego popytu. Takie izolowanie miało sens wtedy, gdy ta produkcja była w różny sposób chroniona przed zewnętrzną konkurencją. Sytuacja zmienia się przy pełnym otwarciu na konkurencję zewnętrzną w wyniku swobodnego przepływu towarów, kapitału i innych czynników produkcji. O popycie na krajowe produkty będzie decydowała ich konkurencyjność i zdolność do korzystania z popytu globalnego, a w pierwszej fazie w związku z integracją, z popytu rynku UE. Przy swobodnym dopływie towarów z zewnątrz i przy otwarciu na konkurencję zewnętrzną tak samo jak w eksporcie trzeba być konkurencyjnym w produkcji na rynku wewnętrznym. Najbardziej wymowną zmianą wynikającą z globalizacji jest nowy wymiar i jakościowo nowy przejaw wyzwań



konkurencyjnych. W gospodarkach o istotnym zakresie barier chroniących przed konkurencją zewnętrzną konkurencyjność sprowadzała się do konkurencyjności w produkcji eksportowej. Kraje dbały nie tylko o to, by mieć odpowiednią produkcję eksportowaną, ale myśląc o przyszłości, wspierały rozwój produkcji eksportowalnej. Produkcja eksportowalna to miała być produkcja efektywna i zdolna do konkurencji. Była ona swoistym rezerwuarem gromadzącym produkcję, która mogła przekształcać się w eksportowaną. Polityka proeksportowa mogła być skuteczna, gdy dotychczasowa produkcja eksportowa była mniejsza od eksportowalnej. Wtedy polityka mogła służyć przekształceniu produkcji eksportowalnej w eksportowaną.

Globalizacja prowadzi do jakościowej zmiany, gdyż – jak już stwierdziłem – przy otwarciu na konkurencję zewnętrzną trzeba w istocie być tak samo konkurencyjnym w eksporcie, jak i w produkcji na rynek krajowy. W konsekwencji globalizacja w swej logice prowadzi do sytuacji, w której w perspektywie cała produkcja powinna być eksportowalna, a więc zdolna do konkurencji na rynku globalnym. To stwierdzenie: „cała produkcja powinna być eksportowalna” oddaje istotę wyzwań konkurencyjnych wynikających z globalizacji, a wcześniej wyzwań wynikających z integracji z UE.

Przy tradycyjnym podejściu do gospodarki bariera handlu wyraża się w nadmiernej dysproporcji między importochłonnością a eksportowalnością PKB. Jeżeli tempo wzrostu importu na każdy procent wzrostu PKB istotnie przewyższało tempo wzrostu eksportu na każdy procent wzrostu PKB, narastał deficyt handlowy i płatniczy, włączał się dzwonek alarmowy informujący, że gospodarka napotykała na strukturalne bariery wzrostu. W procesie globalizacji zmieniają się przejawy bariery związane z niedostateczną konkurencyjnością i niewydolnością płatniczą.

Przy swobodnym przepływie towarów i pełnym otwarciu na konkurencję zewnętrzną niewydolność konkurencyjna przejawia się nie tylko pośrednio – przez niedostateczny eksport, ale i bezpośrednio – przez niedostateczny popyt na produkty krajowe. Bariera wzrostu nie przejawia się więc tylko pośrednio przez deficyt handlowy i płatniczy, ale przez brak popytu na produkty krajowe, co bezpośrednio wpływa na ograniczenie wzrostu. Przy liberalizacji międzynarodowych stosunków gospodarczych niekonkurencyjność jest nie tylko pochodną niewydajności eksportowej, ale i braku dostatecznej konkurencyjności na rynku wewnętrznym. A niewydolność płatnicza i narastający deficyt obrotów bieżących są nie tylko wyrazem bariery wzrostu, ale wyrazem zagrożeń finansowych dla kapitału zewnętrznego krótkookresowego i zewnętrznych inwestycji bezpośrednich.

Wydolność płatnicza, a przede wszystkim zdolność do równoważenia obrotów bieżących jest niezwykle ważnym warunkiem oceny bezpieczeństwa w lokalizowaniu kapitału i produkcji w danym kraju. Każde załamanie w tym zakresie grozi ucieczką kapitału rodzimego, kryzysem finansowym i destabilizacją o bolesnych i długotrwałych konsekwencjach. Z powyższych uwag wynika, że globalizacja zmienia zakres oddziaływania konkurencyjności na bilans płatniczy. Wymogom konkurencyjności poddana jest już nie tylko produkcja eksportowa, ale i produkcja na rynek wewnętrzny. W wyniku tego rośnie istotnie zakres zagrożenia dla bilansu handlowego i płatniczego. Rosną zarazem zagrożenia wynikające z niewydolności płatniczej kraju.

## Proces globalizacyjny a rola państwa w gospodarce

Z faktu, że w procesie globalizacji rynek zaczyna działać już nie tylko w ramach gospodarki narodowej, ale w ramach gospodarki światowej, muszą wynikać konsekwencje dla potrzeby i możliwości oddziaływania państwa na gospodarkę. Globalizacja gospodarki uruchamia dwa równoległe procesy będące pochodną logiki działania rynku ponad granicami państw. Pierwszy proces to wyrównywanie cen czynników produkcji. Drugi proces to przyspieszone wyrównywanie polityki ekonomicznej poszczególnych krajów i ujednoczenie reguł działania w sferze gospodarczej.

Liberalizacja obrotów kapitałowych uruchamia obiektywnie uwarunkowaną zasadę równania w dół.<sup>10</sup> Oznacza to silną presję zmierzającą do ograniczenia podatków i regulacji państwowych. Presja ta jest pochodną dwu zjawisk. Zjawisko pierwsze wynika z narastania ostrości globalnej konkurencji, która tworzy nacisk na uwolnienie kosztów z obciążeń socjalnych i podatkowych. Drugie, równoległe zjawisko to narastające współzawodnictwo o to, by nakłonić firmy transnarodowe i kapitał do lokalizowania działalności na terytorium poszczególnych państw. Tak więc globalny rynek to nie tylko coraz ostrzejsza konkurencja o uzyskiwanie jak najniższych kosztów, ale i konkurencja w zakresie udzielania kapitałowi i firmom specjalnych przywilejów, w tym głównie podatkowych.

Konkurencja o jakość walorów lokalizacyjnych dla kapitału wywoływać musi wiele różnorodnych konsekwencji. Narzucone zostało współzawodnictwo o niskie podatki, malejące wydatki państwa i rezygnację z socjalnych programów wyrównawczych. Żaden kraj nie jest na tyle silny i odporny, aby móc pozwolić sobie na odpychanie kapitału zewnętrznego i wypychanie kapitału rodzimego. Dodatkową presję na równanie w dół w zakresie obciążeń podatkowych czynią rozmieszczone w różnych miejscach na świecie (Lichtenstein, Gibraltarc, wyspa Jersey, Kajmany) oazy bardzo niskiego opodatkowania.<sup>11</sup> Również eksport i import w ramach transnarodowych koncernów traktowany jest jako przepływy wewnątrz firm, co umożliwia taki transfer zysków, by uniknąć opodatkowania w krajach, gdzie jest ono wysokie. Uruchomienie zasady równania w dół w zakresie podatków i regulacji państwa prowadzi w konsekwencji do ograniczania suwerenności państwa w zakresie prowadzenia polityki gospodarczej. W większości krajów ujawnia się obecnie tendencja do redukcji podatków i zmniejszenia wydatków państwa. W tej sytuacji można powiedzieć, że w procesie globalizacji polityka gospodarcza coraz bardziej zależy od rynków finansowych, a coraz mniej od wyborców. Coraz częściej presja rynków finansowych i oczekiwania wyborców mają przeciwstawne kierunki. Najlepiej to widać obecnie w Niemczech, gdy szybki spadek popularności SPD w rok po wyborach wynika w dużym stopniu stąd, że rząd zaczął wsłuchiwać się w wymogi rynków finansowych, odkładając na bok zapowiedzi wyborcze.

Skutki powyższych zmian są bardziej dotkliwe dla krajów słabiej rozwiniętych, które muszą odrabiać dystans cywilizacyjny. W takim kraju wymogiem jest

<sup>10</sup> Por. L.C. Thurow, op. cit., s. 175.

<sup>11</sup> Około 100 miejsc rozsianych po całym świecie. Por. A. Martin, A. Schumann, op. cit. s. 77.

zwiększenie nakładów na infrastrukturę i edukację, by stać się atrakcyjnym miejscem lokowania kapitału i działalności produkcyjnej. Z drugiej jednak strony ujawniająca się zasada równania w dół w zakresie podatków i regulacji utrudnia wygoszpodarowanie środków na programy rozwojowe i ogranicza instrumenty niezbędne do realizacji tzw. strategii doganiania. Tego typu kraje będą w tej sytuacji musiały coraz częściej poświęcać cele długofalowe dla realizacji celów doraźnych. Ich niedorozwój wymaga inwestowania w przyszłość, gdy równanie w dół w imię doraźnych celów będzie podważać realizację tanich inwestycji.

Trudno jednak nie doceniać siły czynników wymuszających dostosowywanie się do „zasady równania w dół”. Żaden kraj nie jest na tyle odporny, by pozwolić sobie na odpychanie rodzimego i zewnętrznego kapitału z rynku wewnętrznego, zwłaszcza gdy ten kapitał ma istotny wpływ na równowagę bilansu płatniczego.

Istotnym skutkiem liberalizacji przepływów kapitałowych jest możliwość pokrywania zadłużenia zewnętrznego i wewnętrznego napływem kapitału portfelowego w skali o wiele większej, niż to było możliwe przed liberalizacją rynków kapitałowych. Przekupuje się ten kapitał wysokim oprocentowaniem. Wiele krajów wpada w pułapkę uzależnienia się od kapitału zewnętrznego. W konsekwencji powstaje sytuacja, w której po przekroczeniu pewnego progu w zakresie pokrywania deficytów wewnętrznych i zewnętrznych przy pomocy napływu kapitału zewnętrznego cała polityka kursowa i monetarna staje się podporządkowana wymogom tego kapitału. Polityka stopy procentowej, dążenie do równowagi budżetowej, polityka antyinflacyjna i kursowa zaczyna służyć dbałości o stabilny dopływ tego kapitału i nie dopuszczaniu do takiego pogorszenia warunków finansowych, jakie by groziło nagłym jego odpływem i destabilizacją gospodarki. Przy dużym uzależnieniu się od stabilnego dopływu kapitału zewnętrznego polityka zmierza w kierunku, który coraz bardziej przyporządkowuje strefę realną (niedostateczne wykorzystanie mocy wytwórczych) jakości równowagi w sferze finansowej (równowaga budżetowa, niski wskaźnik inflacji, ograniczanie deficytu obrotów bieżących). Wynika to z faktu, że kapitał zewnętrzny jest wrażliwy na sytuację w sferze finansowej, a nie realnej, i załamanie w tej sferze grozi jego ucieczką. Najlepiej o tym świadczy obecna polityka finansowa i monetarna w Polsce, gdy utrzymuje się bardzo wysoką stopę procentową, by ograniczyć inflację, import i deficyt obrotów bieżących kosztem poprawy w sferze realnej. Duże uzależnienie gospodarki od stabilnego napływu kapitału zewnętrznego zmniejsza możliwość suwerennego oddziaływania polityki monetarnej i kursowej na koniunkturę i eksport na rzecz podporządkowania jej wymogom globalnego rynku kapitałowego. Globalizacja zmniejsza zasadniczo możliwości i skuteczności wykorzystywania wszelkich form polityki gospodarczej państwa. Zasada równania w dół w zakresie podatków i wrażliwość kapitału zewnętrznego na deficyt budżetowy ogranicza suwerenność makroekonomicznej polityki fiskalnej i możliwości jej oddziaływania na globalny popyt i dynamikę PKB. Wcześniej zwracałem uwagę na istotny spadek skuteczności oddziaływania popytu krajowego na aktywność gospodarczą. Podporządkowywanie polityki wymogom rynków kapitałowych ogranicza suwerenność, skuteczność oddziaływania makroekonomicznej polityki monetarnej na ko-

niunkturę gospodarczą. Stopa procentowa służy walce z inflacją, ściąganiu niezbędnej ilości kapitału zewnętrznego oraz niedopuszczaniu do nadmiernego deficytu obrotów bieżących. Utrzymanie wysokiej realnej stopy procentowej prowadzi do aprecjacji kursu waluty krajowej, co utrudnia realizację polityki eksportowej. W tej sytuacji spada rola kredytu jako klasycznej lokomotywy rozwoju (wysokie realne oprocentowanie), a zostaje polityka kursowa wyłączona z funkcji wspierania eksportu i poprawy bilansu płatniczego. Przy czym między prowadzoną polityką pieniężną i kursową ujawniają się wyraźnie sprzeczności. Utrzymywanie wysokiej realnej stopy procentowej ma chłodzić gospodarkę, by nie dopuścić do nadmiernego popytu i nadmiernego importu oraz pogarszania bilansu płatniczego. Ale taka polityka podnosi kurs waluty krajowej, a więc utrudnia eksport i potania import. Na wejściu podstawą takiej polityki jest więc zła sytuacja w bilansie obrotów bieżących, a na wyjściu skutki kursowe podtrzymują złą sytuację w tym bilansie. Globalizacja ma również konsekwencje dla ograniczania polityki przemysłowej i regionalnej, gdyż zasada równania w dół w zakresie podatków i regulacji państwa ogranicza środki i instrumenty do ich prowadzenia.

## **Transnarodowe korporacje jako główne podmioty rynku globalnego**

Wybitny amerykański ekonomista noblista George J. Stigler nazwał gospodarkę rynkową w ramach gospodarki narodowej ustrojem opartym na przedsiębiorstwach.<sup>12</sup>

Wydaje się, że można gospodarkę rynkową działającą na rynku globalnym z mechanizmem alokacji ponad granicami krajów określić jako system oparty na transnarodowych korporacjach i transnarodowych sieciach przedsiębiorczości.

W gospodarce globalnej efektywny i konkurencyjny staje się ten, kto potrafi wykorzystywać relacje rzadkości i obfitości zasobów w skali globalnej i dokonywać wyboru w ramach globalnego spektrum wyboru miejsca i sposobów ich wykorzystania.

W warunkach coraz bardziej swobodnego przepływu kapitału, informacji i towarów w czasie nowego etapu rewolucji naukowo-technicznej określonej piątą falą cyklu Kondratiewa<sup>12</sup> czynnikiem rzadkim, czynnikiem minimum całego procesu produkcyjno-handlowego jest intelektualny kapitał ludzki.<sup>13</sup>

Narastająca bariera popytu sprawia, że zasoby obfite to rozmieszczone na całym rynku światowym kapitał, fabryki nie wykorzystujące mocy, surowce, półfabrykaty i coraz większa masa ludzi zbędnych. Bezrobocie światowe liczy się obecnie już w setkach milionów. Wszystkie powyższe czynniki czekają w kolejce na tych, którzy potrafią je wykorzystać. Czynnikiem minimum są ci, którzy warunkują możliwość sprzedaży, a więc warunkują opłacalne wykorzystanie czynników relatywnie

<sup>12</sup> Por. G. J. Stigler, *Theory of Price*, McGraw-Hill Inc, 1952.

<sup>13</sup> Por. P. Dicken, *Global Shift The Internations of Economic Activity*, Guilford Press, New York – London 1992.



obfitych. Obecnie tworzą sobie podstawę długotrwałej przewagi konkurencyjnej tylko ci, którzy opierają się na kapitale intelektualnym. A zwłaszcza ci, którzy dbają o jak najwyższą wydajność tego kapitału poprzez umiejętne jego kojarzenie z obfitymi, a więc tanimi czynnikami rozmieszczonymi na globalnym rynku.

Takimi podmiotami są transnarodowe korporacje, których rozwój jest zadziwiający. W ciągu kilku lat liczba takich firm zwiększyła się o około 50%. W połowie lat dziewięćdziesiątych w gospodarce światowej działało około 40 tys. takich korporacji, które posiadały około 250 tys. filii zagranicznych. Ich sprzedaż (7 bilionów USD) już wtedy przewyższała sprzedaż w ramach tradycyjnych transakcji handlowych.<sup>14</sup>

Jeden z autorów raportu Agencji ONZ do spraw Handlu i Rozwoju UNCTAD za 1998 r., Zbigniew Zimny twierdzi, że obecnie na świecie działa ok. 60 tys. transnarodowych korporacji i ponad 500 tys. ich zagranicznych filii.<sup>15</sup> Przy czym 100 największych transnarodowych korporacji dysponuje majątkiem wartości ok. 4 bilionów USD. Transnarodowe korporacje dążą do wyzyskiwania głównego czynnika przewagi konkurencyjnej, jakim jest kapitał intelektualny, który w tych firmach może być odpowiednio kojarzony z pozostałymi czynnikami relatywnie obfitymi. Te firmy w pierwszym rzędzie starają się wykorzystać postęp techniczny w zakresie transportu i przekazywania informacji. One właśnie, wyposażone w nowoczesne środki przekazu, mają nie notowany w historii poziom rozpoznania globalnego rynku wiedzy, rynku produkcji, rynku możliwości sprzedaży. Chociaż teoria doskonałej konkurencji powstała ponad 200 lat temu, to dopiero teraz strategiczni organizatorzy sieci transnarodowych korporacji zbliżają się istotnie do tego założenia doskonałej konstrukcji, jakim była wiedza o rynku, a więc jego przejrzystość. A przejrzystość rynku to zasadniczy czynnik, który warunkuje jakość mechanizmu rynkowej alokacji i wszystkich zachowań rynkowych, zarówno po stronie zaopatrzenia, jak i po stronie zbytu. Wtedy dla transnarodowych korporacji powstają jakościowo nowe możliwości w wyszukiwaniu nisz produkcji, w opłacalnym lokowaniu filii zagranicznych lub organizowaniu produkcji opartej na obcych technologiach, obcych mocach produkcyjnych i taniej sile roboczej.

Strategiczni organizatorzy zwiększają elastyczność, ograniczają koszty stałe przez korzystanie z układów sieciowych umożliwiających sprzedawanie coraz większych ilości produktów powstających na podstawie zleceń produkcji w innych krajach świata. Powyższe układy sieciowe są coraz bardziej elastyczne i ulegają rozpadowi lub zmianie po osiągnięciu konkretnego zadania.

Rozwój transnarodowych korporacji można z pewnego punktu widzenia porównać do przełomu, jakim w rozwoju produkcji był tzw. fordyzm, który rozwinął masową produkcję dla masowego użytkownika. Proces ten opierał się na rozczłonkowaniu operacji produkcyjnych tak, by były one dostosowane do rytmu przesuwałcej się taśmy produkcyjnej, i wykorzystania wyspecjalizowanych maszyn i urządzeń. Transnarodowe korporacje rozczłonkują operacje produkcyjne i hand-

<sup>14</sup> Por. L. C. Thurow, op. cit., rozdz. 4.

<sup>15</sup> World Investment Report 1995, Transnation and Competitiveness Overview UN, New York and Geneva.



lowe w innym celu – aby umiejscowić je tam, gdzie można wyzyskać jak najniższe koszty lub najlepszą usługę. Rozczłonkowanie umożliwia kojarzenie prac badawczych i projektowania oraz produkcji i miejsca montażu, tak aby były rozlokowane tam, gdzie to jest najtańsze lub najlepsze. Tak więc w transnarodowych firmach rozczłonkowanie faz produkcji umożliwia ulokowanie w odpowiednich miejscach światowego rynku filii lub miejsc zaopatrzenia w półprodukty lub usługi. O ile system fordowski cechowała sztywność, to działanie transnarodowych korporacji cechuje elastyczność. Zakładają szybkie przestawienie się na inne parametry lub rodzaje produkcji i w ten sposób starają się ograniczać zamrożenie kapitału i lepiej dostosować do potrzeb i wymagań klientów. Transnarodowe korporacje starają się zasadniczo zmienić elastyczność nie tylko przez technologie gwarantujące przestawianie maszyn, ale również zmianę charakteru zaopatrzenia w prefabrykaty i półprodukty. Narzucają swoim stałym dostawcom konieczność precyzyjnego dostosowania się do własnych zmiennych potrzeb. Muszą oni dostarczać półprodukty w tzw. „systemie dokładnie na czas” (*just in time*). W ten sposób duża część rynku i koszt utrzymania rezerw mocy wytwórczych przerzucona jest na dostawców. W tej sytuacji transnarodowe firmy mogą ograniczać zamrażanie swojego kapitału i wyraźnie zmniejszać koszty stałe. Każde zmniejszanie kosztów stałych to krok do wzrostu elastyczności i wzrostu zdolności do zmian. Wzrost bezrobocia ułatwia również wykorzystanie usług siły roboczej w systemie na czas – „*just in time worker*”. Wyraża się to w coraz częstszym przechodzeniu od zatrudnienia w niepełnym wymiarze godzin na umowy zlecane. W takiej sytuacji przerzuca się na zatrudnionych nie tylko ryzyko wynikające z burzliwości rynku, ale również koszty ubezpieczeń. Transnarodowe korporacje przez fakt stawiania na intelektualny kapitał i dążenie do optymalizacji wykorzystania światowych relacji rzadkości i obfitości zasobów uzyskują wyraźne przewagi w wykorzystywaniu potencjału przedsiębiorczego.

Realizować mogą nadwyżkę ekonomiczną, przodując we wdrażaniu innowacji i uzyskując z tego tytułu przejściową pozycję monopolistyczną (tzw. monopol dynamiczny innowacyjnego przedsiębiorcy). Mając doskonale rozeznanie na globalnym rynku, mogą czerpać korzyści wynikające z wyszukiwania i wykorzystywania w swej działalności różnic cen między rynkami (efekt tzw. arbitrażu). Operowanie na globalnym rynku umożliwia także zdobywanie korzyści wynikających z lepszej możliwości wyboru między podejmowaniem produkcji półfabrykatów i usług a ich kupowaniem i wynajmowaniem na rynku. Transnarodowe korporacje mają o wiele lepsze warunki do konfrontowania kosztów transakcyjnych (zakup na rynku) z kosztami organizacji (podejmowanie działalności produkcyjnej). Mogą one łatwiej niż inni rozwiązywać dylemat: kupować, a więc korzystać z koordynacji rynkowej, podnosząc koszty transakcji, czy dążyć do ich obniżenia poprzez działalność produkcyjną lub usługową, zakładając lub rozszerzając przedsiębiorstwo. Stąd wśród transnarodowych firm coraz więcej takich, które nic nie produkują (tzw. puste firmy), a w całości polegają na dostawach, pośrednicząc, a więc wykorzystując słabszą informację u innych.

Wiele transnarodowych korporacji stawia na konsolidację i koncentrację. Obecny czas to swoista fuzjomania w wielu branżach, kreująca coraz większą ilość gigantów globalnego rynku. Ostatnio znany w Polsce Carrefour połączył się

z Promodes i powstał gigant dysponujący siecią 9000 marketów w 26 krajach.<sup>16</sup> Tego typu konkurencja ułatwia zdobywanie przewagi w stosunku do dostawców i narzucenie woli, a więc praktyki monopsoniczne. A skala oddziaływania takich firm jest już olbrzymia. Wartość sprzedaży samych filii transnarodowych korporacji w krajach przyjmujących inwestycje przekracza 11 bilionów USD.<sup>17</sup>

Z dotychczasowych rozważań wynika w sposób jednoznaczny, że istotą współczesnych wyzwań konkurencyjnych jest wyraźne podnoszenie poprzeczki współzawodnictwa przez transnarodowe korporacje. Globalizacja to nie tylko o wiele większy zakres konkurencji zewnętrznej, ale całkiem inny jakościowo charakter i siła podmiotów tej konkurencji.

Istotną płaszczyzną konkurencji jest zdolność do dominowania w produkcji i sprzedaży w dziedzinach naukochołnych opartych na elektronice, informatyce, biotechnologii, produkcji nowych materiałów, nowych technologiach energetycznych. A więc w tych dziedzinach, w których rola kapitału intelektualnego jest największa. Gałęzie oparte na powyższych dziedzinach mogą liczyć na bardzo wysokie tempo wzrostu wydajności i jeszcze dużo wyższe tempo wzrostu popytu. To właśnie decydować będzie o wielkości korzyści, zarówno z tytułu dużego zatrudnienia, jak i dochodów w tych gałęziach.

Transnarodowe korporacje wcale jednak nie rezygnują z utrzymania swej przewagi również w dziedzinach schyłkowych, które po tzw. drabinie rozwoju przechodzą do krajów o niższym poziomie rozwoju. Dziedziny te cechuje zjawisko wyższego tempa wzrostu wydajności niż wzrostu tempa popytu. W wielu z nich popyt po prostu spada. W gałęziach schyłkowych szczególnie wyraźnie ujawnia się zmiana charakteru podziału pracy w dobie globalizacji. Kraje wysoko rozwinięte tracą konkurencyjność w tradycyjnych gałęziach przemysłu, ale i w tych dziedzinach starają się stwarzać sobie nowe podstawy konkurencji. W tych właśnie gałęziach ujawnia się najbardziej proces przechodzenia od konkurowania produktami jako takimi do konkurowania tym, co się wnosi do procesu produkcyjno-handlowego. Transnarodowe korporacje mogą w tej sytuacji konkurować i w gałęziach tradycyjnych, i w schyłkowych, świadcząc w procesie produkcyjno-handlowym te usługi, które są oparte na kapitale intelektualnym, a więc są relatywnie rzadkie i dlatego dobrze odpłacane.

Reasumując dotychczasowe uwagi o wyzwaniach konkurencyjnych w dobie globalizacji, należy stwierdzić, że proces ten rodzi nowe silne czynniki wielopłaszczyznowego różnicowania i pozycji konkurencji.

**Pierwsza płaszczyzna podziału** to zdolność tworzenia w oparciu o kapitał ludzki i kapitał fizyczny firm transnarodowych, najlepiej kojarzących kombinację czynników produkcji w skali globalnej i najlepiej wykorzystujących możliwości sprzedaży. To decyduje o tym, czy obywatele jakiegoś kraju są zdolni do przechwytywania nadwyżki ekonomicznej tworzonej przez transnarodowe firmy.

**Drugą płaszczyznę podziału** wyznacza to, jakie czynniki produkcji oferują obywatele kraju do gospodarki globalnej. Czy obfite i tanie, czy rzadkie i drogie.

<sup>16</sup> Tamże.

<sup>17</sup> *Fuzjomania*, „Nowe Życie Gospodarcze” 1999, nr 40.

<sup>18</sup> Tamże.

A więc jakie miejsce obywatele kraju pełnią w nowym charakterze podziału pracy – jakie pełnią funkcje i na jakie w związku z tym dochody mogą liczyć.

**Trzecia płaszczyzna podziału** w zakresie zdolności konkurowania to zdolność przyciągania kapitału i pozyskiwania zamówień od firm transnarodowych, a więc zdolność tworzenia warunków do powstania filii transnarodowych korporacji lub firm z nimi współpracujących, które je zaopatrują w półprodukty lub usługi.

**Czwarta płaszczyzna podziału** to zdolność kraju do długookresowych nakładów na infrastrukturę i edukację, aby organizować potencjał intelektualny i móc posiadać w przyszłości kwalifikacje niezbędne do zapanowania nad nowymi technologiami, które decydować będą o przyszłych przewagach konkurencyjnych.

Polska z punktu widzenia powyższych wyzwań konkurencyjnych nie prezentuje się obiecująco. Na 60 tys. transnarodowych korporacji obywatele naszego kraju nie zorganizowali żadnej. W zakresie jakości wkładu do gospodarki globalnej oferujemy z reguły mało unikalne i mało cenne czynniki i funkcje, zadowolając się wkładem raczej rutynowym i tanim. Przyciągamy kapitał w umiarkowanych wielkościach, a słabość w zakresie bilansu obrotów bieżących nie rokuje istotnej poprawy w tym zakresie. Struktura napływającego kapitału jest mało obiecująca. Kapitał napływa do tradycyjnych gałęzi i lokowany jest z myślą o krajowym rynku, a nie eksporcie. Polskie przedsiębiorstwa, które będą musiały podjąć otwartą konkurencję na rynku UE, są z reguły małe i słabe, i ich konfrontacja z wielkimi koncernami nie rokuje dobrze. Wielką słabością strukturalną polskiej gospodarki jest słaba struktura i od dawna niskie nakłady na edukację i naukę. Regres zaplecza naukowo-badawczego to likwidacja środowiska zdobywania doświadczenia i umiejętności, by móc zorganizować potencjał intelektualny i wiedzę technologiczną niezbędną do przechwycenia chociażby małej części produkcji gałęzi nowoczesnych.

## **Jakościowe przekształcenia przedsiębiorstw**

Proces globalizacji i pozostawienie kapitału intelektualnego jako jedyne go czynnika w walce o przyszłe przewagi konkurencyjne wymusza zmiany w celach, organizacji i systemach wartości przedsiębiorstwa.

Postępująca liberalizacja międzynarodowych stosunków gospodarczych zmniejsza bariery wejścia i zwiększa niepomierne rolę konkurencji zewnętrznej. Firmy działają w coraz bardziej nieprzyjawnym otoczeniu, w którym przyszłość jest nieprzewidywalna. W sytuacji, gdy technologia i produkty żyją coraz krócej, zmiany są coraz częstsze, na czoło spraw wysuwa się w przedsiębiorstwach zdolność do zmian. Słynny jest aforyzm Petera Druckera: „Jedyną stałą rzeczą w organizacji jest zmiana”.

W otoczeniu charakteryzującym się coraz większą zmiennością przedsiębiorstwo, aby dostosować się do niego, musi wyzwolić niezbędną elastyczność i nauczyć się kierować zmianami.<sup>19</sup> Menedżerowie muszą zrozumieć i uwzględnić

<sup>19</sup> Por. J. M. Baugier, S. Villad, *Strategie zmian w przedsiębiorstwie*, Poltecst, Warszawa 1993, s. 17–18.

samo zjawisko nieprzewidywalności i nieregularności, aby do niego się przystosować, ale umiejętnie je wyzyskać. Burzliwość otoczenia z nieciągłością i nieregularnością zmian podwyższa tradycyjnie rozumianą ideę planowania, gdyż nie tylko nie można, ale nie wolno dokonywać projekcji bieżących trendów na przyszłość. Jeśli istnieje duże prawdopodobieństwo wystąpienia zjawisk nietypowych i wyjątkowych, to niewątpliwie nie można ich zaplanować. Zaplanować można tylko to, że będą zjawiska wyjątkowe i nietypowe i to w coraz większej skali. A z tego wynika, że rozstrzygające znaczenie ma wyzwolenie elastyczności, by dostosowywać się do dynamicznego charakteru zmiennych strategicznych. Nikt nie znalazł lepszego lekarstwa na zwiększenie elastyczności od wzrostu postaw przedsiębiorczych w firmie. Jedną z zasadniczych cech ekonomii końca XX wieku jest dostrzeżenie na nowo olbrzymiej roli dynamicznego i innowacyjnego przedsiębiorcy. W ekonomii neoklasycznej przedsiębiorca był elementem statycznego świata, który w sposób mechaniczny wyszukuje istniejące już okazje do zdobycia korzyści. To był przedsiębiorca, który optymalizuje działania przy ściśle określonych warunkach brzegowych.

Dynamiczny i innowacyjny przedsiębiorca we współczesnej ekonomii to czynnik, który umożliwia tworzenie nowych warunków i likwidację dotychczasowych ograniczeń.

Wielu twierdzi, że „kapitalizm nie jest kierowany niewidzialną ręką rynku, lecz całkiem widzialnymi zdecydowanymi i kreatywnymi działaniami przedsiębiorców”.<sup>20</sup> U progu XXI wieku nie wystarczy jednak uznać olbrzymiej roli dynamicznego i innowacyjnego przedsiębiorcy, ale konieczne staje się upowszechnienie postaw przedsiębiorczych na wszystkich szczeblach przedsiębiorstwa.

Trzy czynniki przemawiają za koniecznością takiego upowszechnienia:

**Po pierwsze**, w sytuacji coraz większej zmienności i złożoności otoczenia coraz bardziej zawodzą gotowe recepty. Konieczny jest natomiast wysiłek umysłowy, twórcze wykorzystanie doświadczeń zatrudnionych w przedsiębiorstwie ludzi, których winien cechować odpowiedni stopień samodzielności.

**Po drugie**, na świecie nastąpiła zasadnicza zmiana w relacji wagi czynników produkcji, które decydują o bogactwie i przewadze konkurencyjnej. Wchodzimy w etap opierania rozwoju na ludzkim potencjale intelektualnym. Potencjał intelektualny wymaga stawiania na ludzką pomysłowość i stymulowanie twórczych postaw. A do twórczego myślenia zmusić się nie da. W warunkach tradycyjnego administrowania można ludzi zmusić do posłuszeństwa i wykonywania powtarzalnych zadań. By stymulować twórcze zachowania, ludzie muszą odczuć wewnętrzną potrzebę i sens swej działalności. Twórczy kapitał intelektualny musi odczuwać partnerskie stosunki, a nie poddanie tradycyjnej strukturze hierarchicznej. Kapitał intelektualny, będąc obecnie czynnikiem minimum i czynnikiem rozstrzygającym o bogactwie, jest głównym dobrem, o które się konkuruje. Gdy odchodzi z firmy wraz z nim odchodzą pomysły i zdolności do innych konkurencyjnych przedsiębiorstw. W tej sytuacji nie jemu się dyktuje warunki funkcjonowania w firmie, a on takie warunki dyktuje. Ta

<sup>20</sup> P. G. Gilder, *Wealth and Poverty*, Basic Books, New York 1981, s. 62–64.



grupa ludzi w każdej firmie to ci, o których trzeba dbać co najmniej tak, jak o klientów, a w istocie dbać należy o nich dużo lepiej. Jakościowa zmiana wynika nie tylko z rozstrzygającej obecnie roli ludzkiego potencjału intelektualnego, ale z faktu, że najważniejszego w przedsiębiorstwie kapitału nie można mieć na własność.<sup>21</sup> Z tego faktu muszą wynikać wielorakie konsekwencje dla charakteru i sposobu funkcjonowania przedsiębiorstw.

Po trzecie, w warunkach globalizacji firmy, przekształcając się w transnarodowe, muszą tworzyć coraz bardziej elastyczne układy sieciowe wykorzystujące światowe relacje rzadkości i obfitości oraz światowe okazje i możliwości. Aby były elastyczne i dynamiczne, muszą wykorzystać podstawy przedsiębiorcze w całej sieci na rynku globalnym.

Stawianie na zaangażowanie pracowników firmy, na ich samodzielność, okazuje się jedyną drogą do uproszczenia struktur zarządzania i uniknięcia chorobliwej biurokracji. Jest to jednocześnie najlepszy sposób na złożoność i nietypowość zmian oraz warunków wyzyskania najważniejszego kapitału firmy, jakim jest intelektualny kapitał ludzki. To więc nadaje współczesnym przedsiębiorstwom kierunek przemian, prowadzący do pozostawienia swobody decydowania jednostkom operacyjnym i wyzwolenia u nich postaw przedsiębiorczych.<sup>22</sup> Wynika z tego, że punkt ciężkości konkurencji przesuwa się w okresie wymogu elastyczności i wyzwolenia postaw twórczych w stronę sprawności operacyjnej.<sup>23</sup> Stare podejście do firm traci rację bytu. Tradycyjna nauka zarządzania i organizacji przyjmowała, że jedyną odpowiedzią na złożoności działalności gospodarczej może być podobna złożoność zarządzania. Takie podejście było pochodną prawa Ashbiego, które mówi, że układ sterujący systemem o  $n$ -tym stopniu złożoności sam powinien mieć stopień złożoności  $n+1$ .<sup>24</sup> Prowadzić to musiało do specjalizacji funkcjonalnych, mnożenia szczebli koordynacyjnych i kontrolnych. Obecnie, kiedy przekroczone zostały wszelkie wcześniej zakładane progi złożoności i zmienność otoczenia, a jednocześnie sprawą „być albo nie być” stało się wyzwolenie twórczych postaw kapitału intelektualnego, tradycyjne podejście do organizacji i zarządzania przedsiębiorstwem stało się drogą do nikąd. Charles Handy twierdzi, że w niedalekiej przyszłości ponad 70% miejsc pracy w przedsiębiorstwach związanych będzie z wiedzą, a nie pracą fizyczną.<sup>25</sup> Praca wysoko wykwalifikowana, skrupulatnie wyselekcjonowana stanowi już teraz podstawę transnarodowych korporacji. Nowe treści transnarodowych korporacji w podejściu do wykorzystania czynnika ludzkiego wynikają z trzech przesłanek:

**Przesłanka pierwsza** to uznanie, że we współczesnej gospodarce narastająca bariera popytu przesądza o tym, że zgromadzony majątek trwały nie jest wykorzystany, a w ślad za tym coraz większa rzesza ludzi jest zbędna na etapie automatyzacji i robotyzacji. Wszystkie te czynniki czekają w kolejce do tych, którzy potrafią je wykorzystać. Natomiast czynnikiem rzadkim, czynnikiem minimum są

<sup>21</sup> Por. L. C. Turow, op. cit. s. 401.

<sup>22</sup> Por. Crozier, *Przedsiębiorstwo na podsłuchu*, Warszawa PWE, 1993, s. 48.

<sup>23</sup> Ch. Coates, *Menedżer wszechstronny*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków 1996, s. 21.

<sup>24</sup> Por. W. R. Ashby, *Wstęp do cybernetyki*, PWN, Warszawa 1965.

<sup>25</sup> Por. Ch. Handy, op. cit. s. 78.



umiejętności tych, którzy warunkują możliwość sprzedaży, a więc warunkują opłacalne wykorzystanie czynników relatywnie obfitych.

Unikalnym czynnikiem ludzkim jest wyselekcjonowany kapitał ludzki wąskiej grupy specjalistów warunkujących sprzedaż. Specjalistów tych można podzielić na trzy grupy, wykorzystując podejście Roberta B. Reicha<sup>26</sup>

1. Ci, którzy potrafią zidentyfikować problem (określać wiarygodnie, co można opłacalnie i na dużą skalę sprzedać).
2. Ci, co rozwiązują problem (projektują wysokiej klasy produkty lub usługi, sposoby produkcji i promocje w ramach wskazanych przez specjalistów pierwszej grupy celów).
3. Ci, którzy tworzą sieć produkcji i sprzedaży na całym rynku światowym, tworząc optymalny dobór i optymalną kombinację czynników produkcji.

Powyższe trzy grupy pracowników to główne aktywa firm dostosowujących się do wyzwań przyszłości. Aktywami głównymi są więc nie kapitał fizyczny, a unikalny intelektualny kapitał ludzki. Wszystko można na świecie pożyczyć, wynająć lub kupić z wyjątkiem naprawdę dobrych pomysłów.

Istotne również jest to, o czym już była mowa, że głównego kapitału i głównych aktywów przedsiębiorstwa nie można posiadać na własność. Stąd nie tylko decydująca waga tego kapitału, ale wymóg specyficznego partnerskiego podejścia do niego narzuca generalną linię przekształceń przedsiębiorstwa przyszłości.

**Przesłanka druga** jest pochodną pierwszej i jest wynikiem konstatacji, że nie tożsamość narodowa produktów i nie własność, ale to, co się wnosi do firmy, decyduje o korzyściach ludzi i kraju. Nie tożsamość narodowa korporacji, ale to, co obywatele danego kraju są w stanie wnieść do gospodarki światowej, decyduje o konkurencyjności i bogactwie kraju. Ważne jest i podejście, często taktyczne, gdyż dąży się przy okazji do tego, by tożsamość narodowa koncernów nie prowokowała protekcyjnej ochrony i nie ograniczała przepuszczalności granic.

Zgodnie z tą logiką można stwierdzić, że międzynarodowa firma, która zawiera kontrakt z Polakami na rozwiązanie złożonych problemów wymagających unikalnej, a więc cennej wiedzy i umiejętności, pomaga Polakom i Polsce bardziej, niż czyni to polska firma, która zmuszona jest do zawierania kontraktu z obcokrajowcami na wykonywanie tego samego, bo Polacy nie są do takiej pracy przygotowani.

**Przesłanka trzecia** wynika z poprzednich i prowadzi do stwierdzenia, że aby przejść od konkurencji produktami do konkurencji funkcjami, jakie w procesie produkcji i wymiany się pełni, można bez wielkich konsekwencji odejść od tożsamości narodowej firmy. A jednocześnie aby dostosować do globalnych relacji rzadkości i obfitości i wyzyskać światowe okazje i możliwości, oraz dostosować się do burzliwości i złożoności otoczenia, należy tworzyć jednostkę maksymalnie elastyczną. Taką jednostką firma będzie tym bardziej, im bardziej przestanie być jednostką fizyczną i konkretnie umiejscowioną, a stanie się zmieniającym się układem stosunków między ludźmi utrzymującymi ze sobą łączność za pomocą elektronicznej sieci informacyjnej. Firmy przynoszące największe zyski to obecnie takie, które przekształcają się w sieci przedsiębiorczości, w których kluczowymi aktywami nie są rzeczy dotykalne, lecz umiejętności i znajomość rynku globalnego.

<sup>26</sup> Por. R.P. Reich, op. cit. s. 139, 149.