

STANISŁAW SALA
Akademia Świętokrzyska, Kielce

Wybrane cechy działalności korporacji transnarodowych i ich implikacje dla Polski

Jedną z cech szczególnych współczesnych systemów gospodarczo-politycznych jest szeroko rozumiana niepewność. Dotyczy ona wielu dziedzin życia, począwszy od bezpieczeństwa publicznego poprzez stabilizację zawodową, aż do perspektyw rozwoju na przyszłość. Za główną przyczynę zmian uważa się procesy globalizacji, których głównym motorem napędowym oraz głównymi beneficjentami są korporacje transnarodowe (KTN) (Gwiazda 2000, Zorska 2000).

ROZWÓJ I ZNACZENIE KORPORACJI TRANSNARODOWYCH

Rozwój korporacji transnarodowych sięga XIX wieku i jest bezpośrednio związany z postępowaniem w transporcie, technikach przechowywania produktów oraz sposobach zarządzania. Po II wojnie światowej wraz ze wzrostem stabilizacji politycznej zaczęła bardzo szybko wzrastać liczba i znaczenie działających w gospodarce światowej korporacji transnarodowych. W wyniku wzrostu znaczenia procesów związanych z umiędzynarodowieniem przedsiębiorstw i produkcji, KTN dysponują bardzo dużym kapitałem produkcyjnym i technologicznym generującym olbrzymie zyski. Korporacje transnarodowe dysponują ogromną siłą ekonomiczną, na którą składają się przede wszystkim duża wartość sprzedaży oraz dysponowanie nowoczesną technologią i wykwalifikowaną siłą roboczą. O potęgę świadczy fakt, że niejednokrotnie dochody KTN przekraczają wartość PKB średnio rozwiniętych krajów (tab. 1). O sile korporacji nie trzeba nikogo przekonywać, wystarczy wspomnieć, że 52 korporacje transnarodowe zaliczane są do 100 największych gospodarek funkcjonujących na świecie (Bielawski 2000). Szacuje się, że obecnie działa około 60 tys. korporacji transnarodowych dysponujących ponad pół miliona filiami, które łącznie zatrudniają ponad 6 mln pracowników (*World Investment Report 1999*). Wartość dochodów 15 największych korporacji transnarodowych na świecie w 2000 roku przedstawia tabela 1. Bardzo duży potencjał korporacji przyciąga uwagę poszczególnych krajów do tego stop-

nia, że prześcigają się one w stwarzaniu jak najkorzystniejszych warunków dla lokowania kapitału na ich terenie (Thurow 1999).

Tabela 1. Największe korporacje na świecie w 2000 r. (wg uzyskiwanych dochodów)

Lp.	Nazwa korporacji	Kraj pochodzenia	Branża	Dochody (mld USD)
1.	Exxon Mobil	USA	motoryzacyjna	210,392.0
2.	Wal-Mart Stores	USA	handlowa	193,295.0
3.	General Motors	USA	motoryzacyjna	184,632.0
4.	Ford Motor	USA	motoryzacyjna	180,598.0
5.	Daimler Chrysler	USA	motoryzacyjna	150,069.7
6.	Royal Dutch/Shell Group	Wlk. Bryt./ Holandia	motoryzacyjna	149,146.0
7.	BP	Wlk. Brytania	paliwowa	148,062.0
8.	General Electric	USA	elektryczna	129,853.0
9.	Mitsubishi	Japonia	motoryzacyjna	126,579.4
10.	Toyota Motor	Japonia	motoryzacyjna	121,416.2
11.	Mitsui	Japonia	handlowa	118,013.7
12.	Citigroup	USA	bankowa	111,826.0
13.	Itochu	Japonia	handlowa	109,756.5
14.	Total Fina Elf	Francja	paliwowa	105,869.6
15.	Nippon Telegraph & Telephoe	Japonia	telekomunikacyjna	–

Źródło: „Fortune” 2001

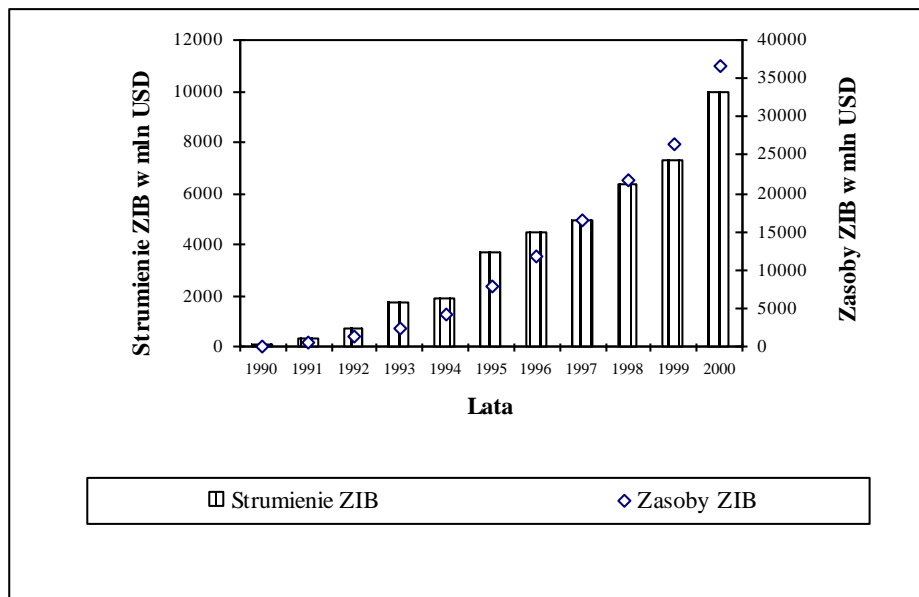
EKSPANSJA KTN W POLSCE

Korporacje transnarodowe są obecne na rynku polskim już od dłuższego czasu. Jednak w czasach gospodarki centralnie planowanej ich aktywność była ograniczona do działalności pośredniej. Na naszym rynku Centrala Handlu Zagranicznego i PEWEX zajmowały się dystrybucją zachodnich towarów. Ponadto KTN mogły wchodzić w spółki z mniejszościowym pakietem. Sytuacja zmieniła się diametralnie wraz z upadkiem systemu komunistycznego. Uruchomiony proces transformacji systemowej umożliwił ich ekspansję.

Skalę ekspansji obrazuje wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) (ryc. 1), która zaczęła wzrastać w latach dziewięćdziesiątych, osiągając maksymalną wartość w 2000 roku. Od tego czasu obserwujemy spadek strumienia ZIB do nieco ponad 7000 dol. USA

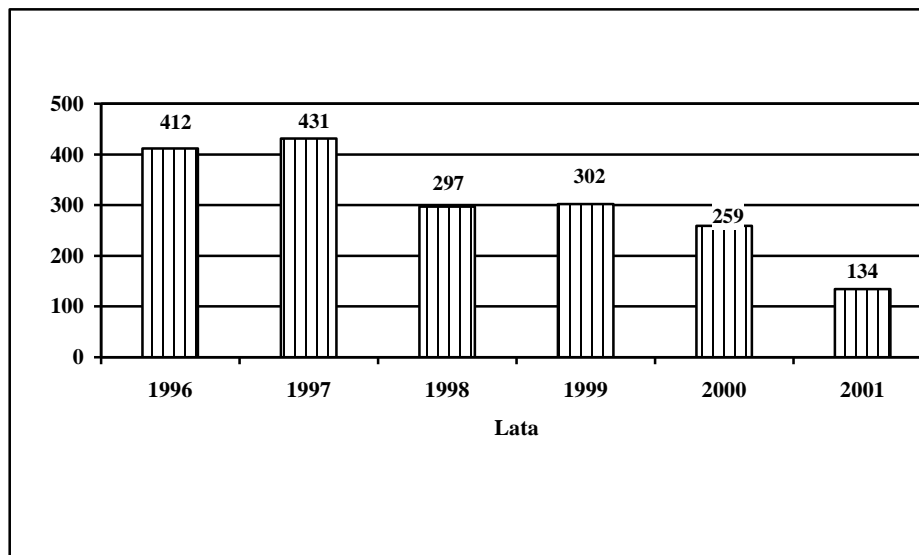
w 2001. Prawdopodobnie wynika to między innymi ze spadku liczby prywatyzowanych firm (ryc. 2). Uwzględniając strukturę geograficzną, główne strumienie ZIB płyną z Fran-

cji, USA, Niemiec, Holandii oraz Włoch. W 2000 roku ok. 91% inwestycji zagranicznych w Polsce pochodziło z krajów Triady, w tym 73% z krajów europejskich (Durka 2001).



Ryc. 1. Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski w latach 1990–2000

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *World Investment Report*



Ryc. 2. Liczba sprywatyzowanych firm państwowych w wybranych latach

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: „Polityka” nr 16, 2002.

WYBRANE CECHY ORAZ KONSEKWENCJE DZIAŁALNOŚCI KTN W POLSCE

Do głównych cech działalności KTN można zaliczyć:

- sprzyjanie „wirtualnej ekonomii”,
- lokowanie procesu produkcji tam gdzie najtaniej,
- zdolność do szybkiej zmiany profilu produkcji,
- zwiększenie elastyczności poprzez zmianę charakteru dostaw – prefabrykatów, półproduktów i usług wg systemu *just in time*,
- wykorzystywanie siły roboczej wg systemu *just in time worker*,
- wyrównywanie warunków działania w skali światowej,
- integrowanie działalności przedsiębiorstw i gospodarek,
- powszechne stosowanie cen transferowych.

Wzrost znaczenia wirtualnej ekonomii stwarza nie tylko rozdźwięk między sferą finansową a gospodarczą, ale także powoduje zwiększoną podatność Polski na kryzys finansowy. Obecna siła wirtualnej ekonomii jest tak duża, że jest ona w stanie w bardzo krótkim czasie doprowadzić do bankructwa praktycznie każdy kraj, niezależnie od jego pozycji gospodarczej. Wirtualna ekonomia nie tylko zmniejsza produkcyjne zastosowanie kapitału, ale także pozbawia rząd możliwości wpływania na gospodarkę kraju.

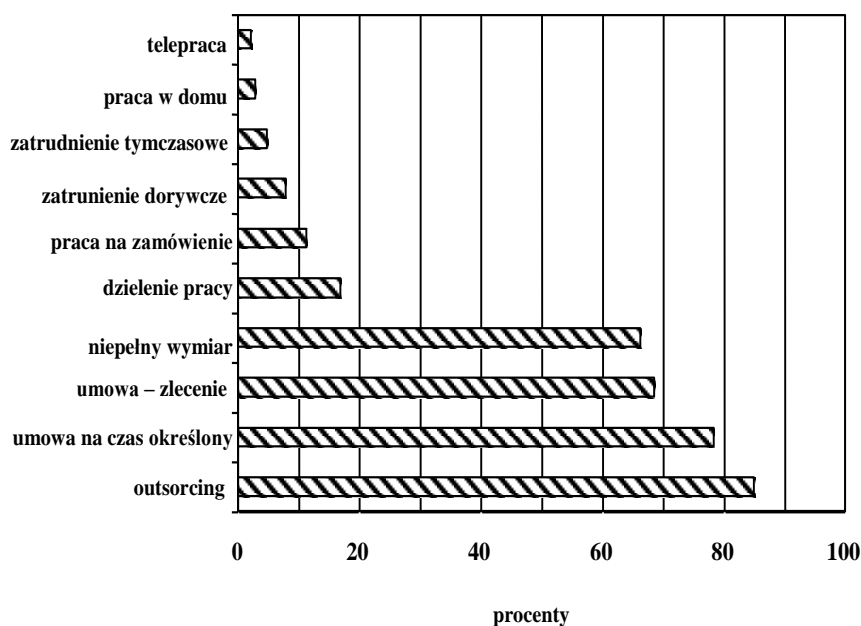
Doskonałym przykładem lokowania produkcji tam gdzie najtaniej jest niedawna rywalizacja między Czeskim Kolinem a Dąbrową Górniczą o inwestycje Toyoty. W marcu 2001 roku dotarła do Ministerstwa Gospodarki informacja dotycząca możliwości budowy w Polsce fabryki samochodów. W ostatecznym rozrachunku wytypowano Kraków, Dąbrowę Górniczą i Radomsko, z tym, że oferta Dąbrowy była najkorzystniejsza. W celu zachęcenia inwestora Dąbrowa Górnicza zaproponowała: zakup terenu pod inwestycję w cenie 1 euro za całość (ok. 200 ha), sfinansowanie budowy domków jednorodzinnych dla części zagranicznej kadry, przygotowanie szkół i przedszkoli z językiem angielskim dla kadry, pokrycie kosztów przeszkolenia pracowników, wstęp wolny do klubu golfowego w Siemianowicach oraz inne drobne atrakcje. Jednak oferta okazała się zbyt mała. Porównywalną propozycję złożyli Czesi z Kolina, którzy w sumie zaoferowali inwestorowi 200 milionów euro. Widzimy więc, że korporacje lokują produkcję nie tylko tam gdzie taniej, ale także tam gdzie im się więcej zapłaci.

Lokowanie produkcji tam gdzie najtaniej było jedną z głównych przyczyn zainteresowania korporacji Polską w latach 90. Początkowo w działalności korporacji przeważał kierunek nastawiony na zapełnianie luki podaży, a w drugiej połowie lat 90. zaczęła dominować koncepcja dostaw taniego towaru na rynki UE. Lokowanie produkcji tam gdzie najtaniej i jednocześnie bezpiecznie jest chwilową szansą dla polskiej gospodarki. Należy się spodziewać, że w przypadku unormowania sytuacji polityczno-gospodarczej w krajach Europy Wschodniej (głównie na Ukrainie) poszczególne korporacje będą bardziej zainteresowane lokowaniem produkcji w tamtym rejonie niż w Polsce.

KTN dysponując nowoczesnymi technologiami, nowoczesnymi metodami zarządzania firmami, elastycznością produkcji w istotny sposób oddziałują na rynek pracy, poprzez zapotrzebowanie na specyficznych pracowników. Z jednej strony korporacje poszukują niewykwalfikowanych młodych pracowników, których można w krótkim czasie

przyuczyć do wykonywania stosunkowo mało skomplikowanych czynności, natomiast z drugiej strony poszukują wysokiej klasy specjalistów, którzy będą stanowić dobrze opłacaną kadre zarządzającą. Brak stabilizacji zawodowej wymusza zmiany w systemie kształcenia. Nowa gospodarka preferuje pracowników odpornych na stres, ogólnie wykształconych na poziomie wyższym, zdolnych do porzucenia jednego i szybkiego przyuczenia się do nowego zawodu.

Korporacje transnarodowe w coraz większym stopniu przerzucają koszty prowadzenia firmy na pracowników, poprzez rozwiązywanie z nimi umowy o pracę i zmuszanie ich do zakładania własnych firm. Pracownicy samozatrudniający się wykonują taką samą pracę jak dotychczas, z tą różnicą, że są dodatkowo obciążeni kosztami prowadzenia firmy, tracąc dodatkowo prawo do płatnego urlopu wypoczynkowego. Płacąc zwyczajowo najniższą składkę na ubezpieczenie społeczne w przyszłości otrzymają znacznie niższe świadczenie emerytalne, niż przysługujące pracownikom etatowym wykonującym podobną pracę. W przypadku dużego zwiększenia liczby ubezpieczonych na takich warunkach może dojść do załamania się systemu emerytalno-rentowego w Polsce, ponieważ zabraknie środków na świadczenia. Innymi formami zatrudnienia preferowanymi przez korporacje są: praca czasowa, umowa terminowa, praca na zamówienie czy telepraca (ryc. 3). Za wyjątkiem telepracy pozostałe formy zatrudnienia są bardzo niekorzystne dla pracowników, gdyż nie gwarantują ciągłości zatrudnienia i – co się z tym bezpośrednio wiąże – ciągłości wynagrodzenia. Lansowane formy zatrudnienia z jednej strony zmuszają do zwiększenia wydajności pracy, natomiast z drugiej owocują proporcjonalnym spadkiem wynagrodzenia. Jedynie telepraca wydaje się być atrakcyjna dla pracownika. Jednak i w tym przypadku może ona być świadczona w niepełnym wymiarze godzin. Atutem telepracy jest z pewnością redukcja kosztów dojazdów do pracy.



Ryc. 3. Niestandardowe formy zatrudnienia w badanych przedsiębiorstwach w Polsce w latach 2001–2002

Źródło: Opracowanie własne na podstawie „Business Week”, 2002

Kolejną cechą mającą długofalowy wpływ na polską gospodarkę jest wyrównywanie warunków działania. Rozważając implikacje płynące z tej cechy należy uwzględnić globalną skalę rozpatrywanego zjawiska. Działalność korporacji przyczynia się do rozprzestrzeniania się idei „wolnego rynku”, która warunkuje ekspansję korporacji. Wyrównywanie warunków działania dotyczy jedynie kwestii formalno-prawnych, które w konsekwencji prowadzą do ujednoczenia reguł na arenie międzynarodowej poprzez eliminację nieskutecznych procedur (Luttwak 2000). Jednak uwzględniając skalę korporacji należy stwierdzić, że lansowane zmiany służą przede wszystkim wielkiemu kapitałowi.

Niepokojącym zjawiskiem w polskiej gospodarce i nie tylko jest powszechność stosowania cen transferowych przez poszczególne korporacje. Za cenę transferową należy uznać każdą cenę, która została określona z wyłączeniem zasad rynkowych. Wagę zagadnienia podnosi fakt, że handel wewnątrz korporacyjny potrafi osiągnąć nawet powyżej 50% obrotów poszczególnych firm. Głównym celem stosowania cen transferowych jest wypompowywanie zysków poza granice państwowe. Proceder ten kwitnie w większości korporacji działających w Polsce. Doskonałym przykładem są korporacje handlowe, które w początkowych latach swojej działalności korzystały z wielu ulg podatkowych przyznawanych w nadziei, że w późniejszym okresie będą uiszczać podatek dochodowy. Pomimo iż okres ulgowy minął, to do budżetu nie wpływają szacowane dochody z podatku. Korporacje do perfekcji opanowały sztukę stosowania cen transferowych. Precyzyjnie manipulują kosztami w ten sposób, aby unikać podatku. Sprowadzając maszyny i urządzenia z zagranicy lub manipulując kosztami usług skutecznie omijają nasz system podatkowy poprzez wykazywanie chronicznych strat (tabela 2).

Tabela 2. Wyniki finansowe największych sieci handlowych w Polsce

Lp.	Nazwa sieci	Obroty netto w mln euro (2000 r.)	Liczba sklepów (IX 2001 r.)	Zysk przed opodatkowaniem (2000 r.)
1.	Makro	1632	18	2,6
2.	Real	744	24	-6,9
3.	Geant	586	14	-2,0
4.	HIT	439	13	0,1
5.	Carrefour	369	10	-2,6
6.	Auchan	311	13	-1,1
7.	Tesco	281	10	-9,9
8.	Leclerc	273	8	-1,2
9.	Hypernowa	122	9	-7,1
10.	Jumbo	107	5	-2,6

Źródło: Commerzbank Securites

Reasumując, należy stwierdzić, że KTN intensywnie oddziałują na polską gospodarkę, wspierają procesy umiędzynarodowienia produkcji oraz transformacji systemowej. Rosnąca podaż zagraniczna towarów i kapitału wpływa na stabilizację polskiej gospodarki. Jeżeli Polska pragnie znaleźć się w głównym nurcie przemian społeczno-gospodarczych współczesnego świata musi nie tylko zaakceptować funkcjonujące na naszym rynku KTN,

ale przede wszystkim stwarzać korzystne warunki oraz wspierać proces tworzenia polskich korporacji. Działalność KTN na terenie Polski niesie ze sobą wiele zjawisk zarówno pozytywnych, jak i negatywnych. Nie wystarczy jednak mieć świadomość negatywnych konsekwencji, istnieje pilna potrzeba tworzenia szybkich regulacji prawnych minimalizujących negatywne zjawiska.

Literatura

- Bielawski J., 2000, *Wpływ globalizacji na wielostronną współpracę gospodarczą*, „Sprawy Międzynarodowe” 1
- Durka B., red., 2001, *Inwestycje zagraniczne w Polsce. Raport jubileuszowy*, IKiCHZ, Warszawa
- Durka B., Chojna J., 2001, *Polityka wobec inwestorów zagranicznych i bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w latach 2000–2001*, [w:] *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski 2000–2001*, red. J. Kotyński, IKiCHZ, Warszawa
- „Fortune” 23 July, 2001
- Grzeszak A., Dziadul J., 2002, *Ochota na Toyotę*, „Polityka” nr 16 (2346)
- Gwiazda A., 2000, *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, Toruń
- Luttwak E., 2000, *Turbokapitalizm*, Wrocław
- Thurow L., 1999, *Cywilizacja zmian*, „Wprost”, 11.04.
- World Investment Report*, New York 1999, s. 4–18, [w:] J. Bielawski, *Wpływ globalizacji na wielostronną współpracę gospodarczą*, „Sprawy Międzynarodowe” 2000, 1
- Zorska A., 2000, *Ku globalizacji. Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Warszawa