



Magdalena Rosińska-Bukowska

Uniwersytet Łódzki
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny
Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych
magdalena_rosinska@uni.lodz.pl

Józef Bukowski

Wojskowy Instytut Medyczny w Warszawie
Zakład Bioetyki i Prawa Medycznego
jbukowski@wim.mil.pl Gospodarczych

TRANSNARODOWOŚĆ – ZJAWISKO DETERMINUJĄCE KSZTAŁT WSPÓLCZESNEJ GOSPODARKI ŚWIATOWEJ

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie istoty transnarodowości oraz próba wykazania, że stanowi ona jedno z kluczowych zjawisk determinujących kształt współczesnej gospodarki światowej. Tezą artykułu jest twierdzenie, że podejście transnarodowe wykorzystywane jest przez najbardziej zaawansowane rozwojowo struktury organizacyjne na poziomie makro- i mikroekonomicznym, co sprawia, że transnarodowość determinuje relacje międzynarodowe.

W pierwszej części artykułu zaproponowano teoretyczno-metodologiczne ujęcie koncepcji transnarodowości. W części drugiej przedstawiono podobieństwa w zachowaniach podmiotów na poziomie makro- i mikroekonomicznym, wskazujące na systematyczny rozwój organizacji transnarodowych we współczesnej gospodarce. Podsumowaniem badań jest próba zwrócenia uwagi na wymóg wzbogacenia metod analitycznych w związku z rozwojem systemów transnarodowych – odwołanie się do metodologii *Grounded Theory Method* oraz *foresightu* jako możliwości ustalenia czynników determinujących modele rozwojowe we współczesnej gospodarce światowej.

Słowa kluczowe: transnarodowość, podejście transnarodowe, korporacje transnarodowe, gospodarka światowa, integracja, struktury organizacyjne.

Wprowadzenie

W 1971 r. R.O. Keohane i J.S. Nye w dziele *Transnational Relations and World Politics* zauważyli, że w stosunkach międzynarodowych obok państw uczestniczą również aktorzy transnarodowi. Paradygmat transnarodowy od lat 70. XX w. rozwijał się jako opozycja założeń paradygmatu realistycznego [Dumała,

1989]. Nie uzyskał jednak nigdy pozycji dominującej w analizach zjawisk społeczno-ekonomicznych. Podejście transnarodowe traktowane było jako dodatkowe spojrzenie na konkretne procesy z perspektywy międzynarodowej. Tezą niniejszego opracowania jest, że w XXI w. gospodarka światowa znalazła się na takim etapie rozwoju – w fazie globalizacji korporacyjnej – że transnarodowość stała się zjawiskiem determinującym kształt stosunków międzynarodowych. Na poziomie mikro- i makroekonomicznym obserwujemy systematyczne umacnianie się systemów korporacyjno-kooperacyjnych, co wymaga, aby podejście transnarodowe było powszechnie, a nie dodatkowo stosowane w analizach procesów ekonomicznych.

Celem artykułu jest przedstawienie istoty transnarodowości i konsekwencji wzrostu jej znaczenia w gospodarce światowej oraz zaproponowanie adekwatnego teoretyczno-metodologicznego podejścia analitycznego. Podjęto próbę wskazania, że podejście transnarodowe oraz zastosowanie metodologii *Grounded Theory Method* oraz *foresightu* pozwala na pełniejsze zidentyfikowanie i opisanie zjawisk nadających kształt współczesnej gospodarce.

1. Podejście transnarodowe – teoretyczno-metodologiczne ujęcie koncepcji

Podejście transnarodowe opiera się na odejściu od postrzegania procesów i interakcji jako przebiegających jedynie między konkretnymi państwami. Neguje skupianie analiz na badaniu relacji społeczno-ekonomicznych i politycznych przez pryzmat stosunków handlowych, inwestycji etc. realizowanych przez podmioty „przypisane” terytorialnie do konkretnego państwa [Callaghan, 2010, s. 564-580]. W niniejszym opracowaniu założono, że transnarodowość to kategoria nadrzędna wobec „międzynarodowości”, „ponadnarodowości” czy „globalności”, a dodatkowo dokonano hierarchizacji wskazanych pojęć.

Stosunki (zazwyczaj relacje bilateralne), jakie zachodzą między konkretnymi państwami oraz między podmiotami zlokalizowanymi w dwóch konkretnych państwach określa przymiotnik „międzynarodowy”. Przymiotnik „wielonarodowy” oznacza wyższą formę powiązań. Wskazuje na większą liczbę uczestniczących stron, z tym że są to nadal konkretne podmioty prawa międzynarodowego o jasno określonych strukturach. Przymiotnik „ponadnarodowy” wskazuje na włączenie do systemu także uczestników, którzy wprawdzie są rozpoznawalnymi elementami struktur międzynarodowych, ale nie zawsze ich status prawny jest całkowicie dookreślony. Funkcjonują jako organizacje międzynarodowe albo postrzega-

ne są jako jedno przedsiębiorstwo, ale z prawnego punktu widzenia nimi nie są¹. Przymiotnik „globalny” określa zasięg relacji, czyli podkreśla fakt, że dotyczą całej gospodarki światowej, ale nie uwypukla modelu struktur. Z kolei „transnarodowy” to najwyższy stopień w hierarchii. Służy podkreśleniu złożoności relacji w przestrzeni globalnej większej liczby podmiotów, a także zróżnicowanego charakteru powiązań między nimi. Podobnego rozróżnienia dokonał A. Portes, który zdefiniował aktywność transnarodową jako „trwałą i zainicjowaną przez nieinstytucjonalnych aktorów, w formie zorganizowanych grup lub sieci, przekraczającą granice państwowe” [Portes, 2001, s. 181-193].

Konkludując, „transnarodowy” określa stosunki ponadpaństwowych podmiotów, czyli aktorów „wielonarodowych” o nie w pełni zidentyfikowanych strukturach, którzy wykraczają poza granice konkretnych państw [Dingwerth i Pattberg, 2006, s. 388]. Podejście transnarodowe staje się koniecznością, gdy podmioty uczestniczące w procesach gospodarczo-społecznych są ze sobą powiązane w różnorodny sposób na wielu poziomach. Powiązania te są często trudne do uchwycenia i analizowania, gdyż nie muszą mieć charakteru trwałego ani prawnie umocowanego [Witkowska, 2013, s. 130, 122-138]. Analiza współczesnej gospodarki wskazuje, że organizacje i podmioty transnarodowe odgrywają coraz istotniejszą rolę w przepływie informacji, doświadczeń, idei – procesie dzielenia się wiedzą – przez co wpływają na sposób określania interesów oraz na aktywność grup i przebieg procesów w gospodarce [Benz, 2009, s. 17].

Należy zauważyć, że można wyodrębnić transnarodowość odgórną (*top-down*), którą utożsamia się z globalizacją i jej konsekwencjami, czyli przepływem kapitału finansowego i tworzeniem korporacji transnarodowych, oraz transnarodowość oddolną (*bottom-up* lub *up-loading*), polegającą na wytworzeniu się relacji i powiązań między jednostkami i małymi grupami społecznymi [Al-Ali i Koser, 2002]. Zjawiska te nie są bynajmniej rozłączne, ale nakładają się i potęgują. Wskazuje to dobitnie na wymóg modyfikacji spojrzenia na zasady badań procesów zachodzących we współczesnej gospodarce i przyjęcie podejścia transnarodowego jako nowej perspektywy analiz zjawisk społeczno-ekonomicznych.

¹ Tak funkcjonowała GATT do utworzenia WTO, WE do powstania UE. Tak też działa wiele przedsiębiorstw, które zawarły umowy, wykupiły wzajemnie swoje akcje, ale nadal prowadzą odrębne systemy księgowo i notowane są osobno w rankingach.

2. Analiza zachowań podmiotów wykorzystujących podejście transnarodowe – poziom makro- i mikroekonomiczny

Analizę mechanizmu rozwoju organizacji transnarodowych w gospodarce światowej przeprowadzono, zestawiając zachowania podmiotów na poziomie makroekonomicznym (państw) oraz mikroekonomicznym (przedsiębiorstw). Zwrócono uwagę, że oba typy podmiotów wykorzystują podobny mechanizm rozwojowy. Zobrazowano to na bazie etapów modelu integracji wg B. Balassy.

Tabela 1. Analiza mechanizmu rozwoju organizacji transnarodowych – porównanie etapów ewolucji podmiotów sfery makro- i mikroekonomicznej

Ewolucja podmiotów sfery makroekonomicznej Integracja gospodarcza (wg B. Balassy)	Ewolucja podmiotów sfery mikroekonomicznej Integracja biznesowa
Strefa wolnego handlu (SWH) – zniesienie taryf i ograniczeń ilościowych między państwami członkowskimi; zwykle zasięg regionalny; handel dobrami różnicowanymi; międzynarodowy podział pracy w obszarach specjalistycznych.	Umowy o współpracy – zróżnicowana oferta; porozumienia w łańcuchu produkcyjnym (specjalizacja fazowa); mała, podobna, jednostkowo niewielka siła indywidualnych podmiotów skłania do aglomeracji (dystrykty); ekspansja o zasięgu regionalnym – mały dystans „psychologiczny”; brak wyraźnego lidera.
Unia celna – SWH + wspólna zewnętrzna taryfa celna; jednolita polityka wobec krajów trzecich; wspólne zawieranie umów z partnerami zewnętrznymi, zwykle zasięg regionalny; efekt przesunięcia handlu; wykorzystanie sprzyjających warunków lokalnych (nastawienie lokalnych społeczności i władz, zachęty).	Stała kooperacja i jednolita polityka wobec podmiotów trzecich; <i>joint venture</i> na bliskich kulturowo i geograficznie rynkach (wspólne wzorce konsumpcyjne); idea klastra – geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych, wyspecjalizowanych podmiotów; wykorzystanie warunków lokalnych – endogeniczne cechy regionu – atmosfera „przemysłowa”.
Wspólny rynek (WR) – obszar bez granic wewnętrznych, cztery swobody przepływu: towarów, usług, osób, kapitału; systematyczne wprowadzanie kolejnych swobód – pełne efekty WR.	Jednolita polityka wewnętrzna: klasy produktów, segmenty rynku; działy – konsolidacja sfer aktywności; stabilizacja i intensyfikacja powiązań – produkcja, dystrybucja, technologia, kapitał i zasoby ludzkie; system czterech typów filii – handel-usługi, produkcja, technologia, strategiczne.
Unia gospodarcza – WR + koordynacja polityk; ponadnarodowe instytucje zarządzające-koordynujące; mechanizmy koordynujące na poziomie systemu – miejsca koordynacji konkretnych funkcji.	Globalna koordynacja sieci – alianse strategiczne, intensyfikacja fuzji i przejęć; wylanianie strategicznych komórek organizacyjnych sieci; globalne koordynowane rozproszonych funkcji – centra kompetencji sieci.
Unia walutowa – usztywnienie kursów wymiany walut; możliwa wspólna waluta; stopniowe ujednolicanie rynku kapitałowego; konieczność zmian instytucjonalnych, możliwe „różne prędkości” (np. w UGW UE EBC jako orkiestrator oraz ESBC).	Portfel marek z podziałem na segmenty rynku (usztywnienie relacji – pozycjonowanie produktów); możliwa wspólna marka – na bazie niegdyś samodzielnych lub parasol wspólnej marki.
Unia polityczna – ponadnarodowe instytucje ² z rotacyjnym przywództwem; przeniesienie na poziom ponadnarodowy decyzji o charakterze politycznym; pewien stopień dobrowolnego ograniczenia suwerenności nadal samodzielnych państw (kooperacja w sprawach kluczowej wagi); wspólne stanowiska w rozwiązywaniu problemów o kluczowym znaczeniu ³ .	Globalne sieci biznesowe – oligopole o ukształtowanych obszarach kluczowych kompetencji i globalnych strukturach regulacyjnych; sieci „zewnętrznie” samodzielnych podmiotów; ruchome centra kompetencji – przywództwo kompetencyjne; model orkiestracji – orkiestrator jako lider, koordynator i dyrygent sieci; współpraca na bazie strategicznie zorientowanego łańcucha wartości; kooperacja – współpraca bezpośrednich konkurentów; społeczna odpowiedzialność.

² Traktat Lizboński – powołanie przewodniczącego Rady Europejskiej i szefa dyplomacji UE.

³ Np. sankcje wobec Rosji w konsekwencji aneksji Krymu.

Z przedstawionego zestawienia etapów ewolucji państw i przedsiębiorstw wynika, że mechanizm zmian jest podobny. Wydaje się, że podobieństwa w zachowaniach podmiotów można uznać za potwierdzenie dążenia (nawet nieświadomie) do modelu transnarodowego jako adekwatnego do współczesnych wyzwań. W konsekwencji we współczesnej gospodarce wzrasta rola organizacji wykorzystujących podejście transnarodowe. Systemami takimi są globalne sieci biznesowe z najpotężniejszymi korporacjami jako orkiestrami systemu, a także ugrupowania integracyjne i organizacje międzynarodowe, w których funkcje orkiestratorów pełnią najsilniejsze państwa. Rola orkiestratora (czy to korporacji, czy państwa) jest podobna i opiera się na zaakceptowaniu idei modelu regulacyjnego, co stanowi istotną zmianę podejścia do zarządzania organizacją poprzez wdrażanie kooperacyjnych strategii rozwojowych uwzględniających potrzeby wielu różnych interesariuszy systemu.

3. Wymóg wzbogacenia metod analitycznych dla zaawansowanych systemów transnarodowych

Rozwój systemów transnarodowych na poziomie makro- i mikroekonomicznym wymaga wzbogacenia metod analitycznych stosowanych do identyfikacji czynników determinujących modele rozwojowe. W opracowaniu zaproponowano odwołanie się do metodologii *Grounded Theory Method* (GTM) oraz *foresightu*.

GTM to „zestaw badań jakościowych, pozwalający na odkrywanie teorii z empirii, dzięki systematycznemu identyfikowaniu, rozwijaniu i prowizorycznemu weryfikowaniu koncepcji wyłaniającej się w iteracyjnym procesie zbierania i analizy danych” [Götz i Jankowska, 2014, s. 185-205]. Wyjaśniając zasadność zastosowania metodologii, należy podkreślić, że istotą podejścia transnarodowego są etapowość zmian, jakie przechodzi organizacja, zanim dojdzie do fazy transnarodowej, oraz kooperacja, czyli połączenie dwóch alternatywnych ścieżek rozwoju – konkurencji i kooperacji. Zarówno kooperacja, jak i model faz ewolucyjnych poprzedzających etap transnarodowości nie posiadają jednoznacznych definicji i są procesami dynamicznymi, zmieniającymi się w zależności od czasu i miejsca.

Badania *foresightowe* należy rozumieć jako proces, w którym próbuje się poszerzyć granice percepcji przyszłych wydarzeń [Slaughter, 1995, s. 48]. To systematyczny proces, w którym osiąga się pełniejsze zrozumienie sił kształtujących długoterminowe relacje i dlatego powinien być wzięty pod uwagę w kształtowaniu polityki, planowaniu i podejmowaniu decyzji [Coates, 1985, s. 29-53]. *Foresight* oznacza zdolność dostrzegania, co może się wydarzyć oraz umiejęt-

ność implementowania tej wiedzy w celu poprawy efektywności działania w przyszłości. Polega na śledzeniu trendów w nauce, gospodarce i społeczeństwie dla rozpoznania strategicznych kierunków badań oraz nowych technologii mogących zaowocować korzyściami ekonomiczno-społecznymi [Nazarko, 2011, s. 224-232].

Tezą niniejszego artykułu jest, że dzięki zastosowaniu połączenia GTM oraz *foresightu* możliwe jest wychwycenie pełniejszej gamy czynników determinujących modele rozwojowe najpotężniejszych podmiotów we współczesnej gospodarce. Ich cechą charakterystyczną jest bowiem transnarodowość niepodająca się standardowym metodom badań.

Badaniu pilotażowemu poddano powiązania międzynarodowe i ich skutki dla rozwoju gospodarczego 10 wybranych państw oraz systemy sieciowe 10 wybranych korporacji transnarodowych zaliczanych do grona najpotężniejszych. Na podstawie badania modeli rozwojowych państw i przedsiębiorstw starano się ustalić listę czynników wskazywanych przez badane podmioty jako kluczowe determinanty ich strategii rozwojowych na poszczególnych etapach rozwoju. Grupę badawczą dla poziomu makroekonomicznego stanowiły państwa będące liderami swoich regionów, wokół których koncentrują się procesy integracyjne w poszczególnych częściach świata: Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Stany Zjednoczone, Brazylia, Australia, Republika Południowej Afryki, Chiny, Indie, Japonia. W sferze mikroekonomicznej w celu doboru obiektów badania posłużono się m.in. rankingami UNCTAD oraz Forbes, klasyfikującymi najpotężniejsze korporacje transnarodowe. Wybór miał charakter celowy – zwrócono uwagę na reprezentowane przez przedsiębiorstwa obszary branżowe i geograficzne oraz stabilność ich pozycji rynkowej (1990-2015). W badaniu pilotażowym przeanalizowano modele rozwojowe: General Electric, Siemens, Procter&Gamble, Unilever, Volkswagen, Toyota, Royal Dutch Shell, British Petroleum, Johnson&Johnson, Sanofi Aventis. Analizując ścieżki biznesowe najpotężniejszych korporacji w sektorach elektronicznym, motoryzacyjnym, dóbr i usług konsumpcyjnych, petrochemicznym i chemiczno-farmaceutycznym (na wybranych przykładach), dostrzeżono, że ich ewolucja mimo oczywistych różnic wynikających ze specyfiki działalności, kraju pochodzenia, zróżnicowanych struktur organizacyjnych układa się w sekwencję podobną do etapów integracji gospodarczej państw – model integracji biznesowej.

Badanie wykazało, że zarówno w przypadku państw, jak i korporacji następowało ewoluowanie w kierunku modelu transnarodowego, z dość wyraźnym zachowaniem etapowości zmian. Dodatkowo w toku analiz zaobserwowano, że w miarę wzrostu zaawansowania systemu powiązań danego podmiotu spadała możliwość wykorzystania narzędzi ilościowych jako skutecznych źródeł danych. Kluczowym celem stało się uchwycenie momentu, kiedy podmiot osiąga etap

dojrzałości organizacyjnej, na którym jedyną możliwą metodą analiz staje się podejście transnarodowe. Zwrócono uwagę, że gdy wzrasta liczba powiązań kooperacyjnych i strategicznych (nie zawsze opartych na własności), klasyczne analizy statystyczne muszą zostać uzupełnione o metody analizy sieciowej [Klimas, 2015, s. 127-155] – m.in. o badania przechodniości, pośrednictwa, bliskości, gęstości, wzajemności, mostów, wierzchołków etc. Ustalono, że podejścia transnarodowego bezwzględnie wymaga moment, w którym system staje się siecią wielogniskową, z rotacyjnym przywództwem (ruchomymi centrami kompetencji), opartą na kooperencji.

Ten etap – transnacionalizacja – to sytuacja, gdy rozwój i intensyfikacja powiązań między podmiotami są bardzo zaawansowane, nie ma jednak stałego, wyraźnie zdefiniowanego centrum odniesienia. Zasięg i zakres relacji wyznaczają „punkty lokalne”, które mieszczą się w granicach poszczególnych państw. Podmioty docierają do tego etapu, przechodząc przez kolejne fazy: internacjonalizacji (międzynarodowość, wielonarodowość), supra-nacjonalizacji (ponadnarodowość), globalizacji (globalność) [Pries, 2010, s. 11-24]. W odniesieniu do przedsiębiorstw transnacionalizację należy postrzegać jako fazę globalizacji korporacyjnej, wieńczącą drogę poprzez internacjonalizację, umiędzynarodowienie i globalizację lub etap w rozwoju organizacyjnym od strategii międzynarodowej przez wielonarodową, globalną do transnarodowej [Rosińska-Bukowska, 2012, 66-70]. Pierwsza faza to orientacja etnocentryczna i koncentracja na ekspansji na najbliższe rynki, kolejna to orientacja policentryczna i poszukiwanie wielu miejsc potencjalnej ekspansji. Na etapie globalizacji orientacja dotyczy rynku globalnego, ale z wyraźnie zcentralizowanym systemem zarządzania. Istotą przejścia do fazy transnarodowej jest zrozumienie wymogów kooperencji i globalizacji oraz implementacja modelu regulacyjnego (współpracy wielu interesariuszy).

Konkludując, w przypadku najpotężniejszych podmiotów we współczesnej gospodarce (będących systemami transnarodowymi), aby zidentyfikować czynniki determinujące modele rozwojowe, zasadne jest uzupełnienie klasycznych metod badawczych analizą *case studies* (GTM) oraz aktywnym przewidywaniem kierunków ewolucji systemów (*foresight*). GTM pozwala na nakreślenie schematów budowania powiązań w systemie potrójnej helisy. Główną ideą *foresightu* jest z kolei odkrycie wspólnej dla danej grupy przestrzeni myślenia o przyszłości, w której sytuowane są filary strategii rozwoju.

Podsumowanie

Celem artykułu było przedstawienie istoty transnarodowości oraz próba wykazania, że stanowi ona jądro zaawansowanych struktur organizacyjnych zarówno na poziomie makro-, jak i mikroekonomicznym. Porównanie etapów ewolucji modeli rozwojowych państw i przedsiębiorstw (z wykorzystaniem jako bazy koncepcji integracji gospodarczej B. Balassy) wskazało, że oba typy podmiotów zmierzają w kierunku systemów transnarodowych. Takie wielopoziomowe struktury hybrydowe, co wykazało badanie pilotażowe 10 najpotężniejszych państw i 10 najpotężniejszych korporacji, nie poddają się prostej analizie statystycznej. Transnarodowość oznacza bowiem wzrost liczby, ale przede wszystkim rodzajów uczestników procesów międzynarodowych oraz skomplikowanie charakteru relacji między nimi. Kluczowa jest rosnąca rola aktorów transnarodowych, czyli podmiotów o wielopoziomowej, niejednorodnej strukturze, które skupiają wiele typów interesariuszy [Raś, 2015, s. 67-86].

W artykule zwrócono uwagę na potrzebę wzbogacenia instrumentarium pozyskiwania danych charakteryzujących systemy transnarodowe i konieczność zastosowania interdyscyplinarnego podejścia badawczego, które określane jest jako podejście transnarodowe. Zaproponowano wykorzystanie metodologii badań *foresightowych* oraz *Grounded Theory Method*. Odwołując się do tych metod, podjęto próbę wskazania, że możliwe jest pełniejsze zidentyfikowanie i opisanie zjawisk nadających kształt współczesnej gospodarce (trudnych do kwantyfikowania) za pomocą znanych teorii i koncepcji, jeżeli pozwoli się na ich adekwatną interpretację. Konieczność taka wynika z faktu, że system gospodarki światowej zmienia się. Z układu hierarchicznego mikro-, mezo-, makro-, meta- przekształca się w układ systemowy o wieloogniskowej strukturze hybrydy (przenikających, przeplatających się poziomów).

Podsumowując, transnarodowość oznacza wzajemne dopasowywanie różnych struktur organizacyjnych, w efekcie którego wzmocnieniu ulegają procesy integracji systemów ulokowanych na wielu poziomach. Jako podstawowe zalecenia dla badań relacji w gospodarce światowej XXI w., kiedy transnarodowość staje się zjawiskiem kształtującym stosunki międzynarodowe, należy wskazać:

- konieczność wielowymiarowej, interdyscyplinarnej analizy zjawisk i procesów – wykraczającej poza tradycyjne schematy badawcze; uznanie eklektyzmu za pożądane podejście do badań naukowych, oznaczające posługiwanie się nie jednym paradygmatem, ale ich zbiorem;
- dostrzeżenie znaczącej roli w gospodarce nowego typu uczestników – aktorów transnarodowych, którymi są systemy korporacyjne (sieci biznesowe, ugrupowania międzynarodowe, stowarzyszenia etc. – nie zawsze posiadające osobowość prawnomiędzynarodową);

- przyjęcie rozróżnienia pojęć: „międzynarodowy”, „ponadnarodowy”, „globalny”, „transnarodowy” oraz ustalenie ich hierarchicznego układu (w przedstawionej kolejności) odzwierciedlającego zakres i zasięg relacji podmiotów uczestniczących; restrykcyjne wykorzystywanie adekwatnych pojęć do opisu kolejnych faz rozwojowych (np. faz globalizacji, zaawansowania procesów konsolidacji-integracji) – pozwala to na uchwycenie etapów, podobieństw i różnic.

Literatura

- Al-Ali N., Koser K., red. (2002), *New approaches to migration? Transnational communities and the transformation of home*, Routledge, London.
- Benz A. (2009), *Politik in Mehrebenensystemen*, VS Verlag für Sozialwissenschaften, Wiesbaden.
- Callaghan H. (2010), *Beyond methodological nationalism: how multilevel governance affects the clash of capitalism*, „Journal of European Public Policy”, Vol. 17, No. 4.
- Coates J.F. (1985), *Foresight in federal government policy making*, „Futures Research Quarterly”, Vol. 1-2.
- Dingwerth K., Pattberg P. (2006), *Was ist Global Governance?* „Leviathan”, No. 3.
- Dumała A. (1989), *Procesy transnarodowe. Synteza badań*, UMCS MINP, Lublin.
- Götz M., Jankowska B. (2014), *Zastosowanie metodologii teorii ugruntowanej (GTM) w badaniu kooperacji w klastrach*, „Problemy Zarządzania”, nr 3 (47).
- Klimas P. (2015), *Structural face of competition, cooperation and coopetition inside business networks*, „Argumenta Oeconomica”, Vol. 1, No. 34.
- Nazarko Ł. (2011), *Istota foresightu i jego percepcja w Polsce*, „Optimum. Studia Ekonomiczne”, nr 4 (52).
- Portes A. (2001), *Introduction: the debates and significances of immigrant transnationalism*, „Global Networks”, No. 3.
- Pries L. (2010), *Transnationalisierung: Theorie und Empirie grenzüberschreitender Vergesellschaftung*, Wiesbaden.
- Raś M. (2015), *Podejście transnarodowe* [w:] R. Zaręba, S. Bieleń, J. Zając (red.), *Teorie i podejścia badawcze w naukach o stosunkach międzynarodowych*, Wyd. DiNP UW, Warszawa.
- Rosińska-Bukowska M. (2012), *Rozwój globalnych sieci biznesowych jako strategia konkurencyjna korporacji transnarodowych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Slaughter R.A. (1995), *The foresight principle: cultural recovery in the 21st century*, Londyn.
- Witkowska M. (2013), *Podejście transnarodowe w badaniach nad procesami politycznymi zachodzącymi w Unii Europejskiej*, „Studia Politologiczne”, Vol. 27, INP UW, Warszawa.

**TRANSNATIONALITY – THE PHENOMENA THAT DETERMINES
THE SHAPE OF THE MODERN WORLD ECONOMY**

Summary: The aim of the article is to present the essence of the transnationality and an attempt to demonstrate that transnationality is one of the key phenomena that determines the shape of the modern world economy. The thesis of the article is that transnational approach should be used today both for analysis relating to processes at the macro- and microeconomic levels. The first part of the article proposes a theoretical and methodological framework to the concept of transnationality. The second part presents the similarities in the behavior of subjects at the macro- and microeconomic levels as evidence of the growing role of transnational organizations (using the transnational approach) in today's economy. The summary of the study is an attempt to draw attention to the requirement of change in analytical methods, in connection with the development of transnational systems – reference to *Grounded Theory Method* and *foresight* as a means of establishing the factors determining the models of development in modern global economy.

Keywords: transnationality, transnational approach, transnational corporations, world economy, integration, organizational structures.