

Rola strategii rozwojowych korporacji ponadnarodowych oraz ich wpływ na życie polityczne

MONIKA KRZESZEWSKA

Uniwersytet Szczeciński, Wydział Humanistyczny
e-mail: nikakrzyszewska(at)gmail.com

Słowa kluczowe polityka globalna, korporacje ponadnarodowe, globalizacja

Abstrakt Głównym celem korporacji transnarodowej jest maksymalizacja zysku, jednak poszukiwanie innowacji oraz nowych rynków ekspansji powoduje, że przedsiębiorstwa te są niejako zmuszone do przenikania w sferę działalności politycznej, ponieważ wynika to z dążenia koncernów do zagwarantowania sobie jak najkorzystniejszych warunków do funkcjonowania w skali globalnej oraz jak najszerszego spektrum działania i swobody realizacji zamierzonych celów.

The Role of the Development Strategies of Transnational Corporations and Their Impact on the Political Life

Keywords global politics, transnational corporations, globalization

Abstract The main objective of the transnational corporations is to maximize profit, but the search for innovation and new markets for expansion causes, that these companies are somehow forced to penetrate into the realm of political activity, because it is the result of efforts to ensure the companies themselves as the most favorable conditions for the functioning of a global scale, and how the widest spectrum of action and the freedom to reach your goals

Wprowadzenie

Procesy globalizacyjne oraz ich problematyka odmieniane są obecnie przez wszystkie przypadki, w ogromnej liczbie publikacji omawiany jest ten proces ze wszystkich stron, jednak pomimo tej różnorodności, nadal, ze względu na złożoność tego zjawiska, wiedza dotycząca tego procesu wymaga uzupełnienia. Rdzeniem globalizacji jest rynek kapitałowy, funkcjonujący w trybie logiki korporacyjnej, a więc nie do końca kompatybilnej z aktualnie przyjętym

modelem demokracji liberalnej (Wnuk-Lipiński, 2004, s. 11). Zdaniem niektórych badaczy globalizacji, nawet najsilniejsze rządy nie do końca są w stanie kontrolować wpływ wielkich korporacji, zmianie ulega cała struktura władzy, która w sposób bardzo płynny przechodzi od obywateli i konsumentów w ręce wielkich grup kapitałowych, menedżerskich i inwestycyjnych (Wnuk-Lipiński, 2004, s. 11–12). Maleje znaczenie państw narodowych, przeciętny obywatel nie widzi tego, że w kuluarach elity polityczne oddają coraz więcej władzy korporacjom, pozwalając na coraz bardziej agresywny lobbing, wciąż poszerzający strefy ich wpływów (Scherer, Palazzo, 2011, s. 899).

Same procesy globalizacyjne nie są niczym nowym, jednak dopiero w wieku XX doczekały się swojej definicji. W starożytności pierwszą namiastką procesów globalizacyjnych było pojawienie się pieniędzy oraz wymiana w regionie śródziemnomorskim. W przeszłości barierami dla konsolidowania ówczesnego świata były warunki naturalne (Kołodko, 2001, s. 34). W czasach współczesnych barierami są: polityka, rozwinięte technologie oraz ekonomia (Kołodko, 2001, s. 33). Najistotniejszym okresem dla rozwoju nowoczesnej Europy był wiek XIX, w którym zapoczątkowana została era techniki, pozwalająca na skrócenie dystansu między krajami i usprawniająca gospodarkę towarową. Narodziły się pierwsze wielkie wynalazki: maszyna parowa, która zmieniła całkowicie sposób produkcji, przekształcając prymitywne manufaktury w fabryki z wielkoseryjną produkcją; telegraf pozwalający na przesyłanie informacji w niespotykanej do tej pory szybkości; zastosowano nowe metody uprawy oraz przemysłowe przetwórstwo żywności; powstały pierwsze wielkie przedsiębiorstwa i nowoczesny system bankowy.

Fazy rozwoju korporacji wielonarodowych

Niemożliwe jest dokładne ustalenie daty założenia pierwszego przedsiębiorstwa wielonarodowego. Za początki korporacji wielonarodowych uznaje się wiek XIX, jako czas powstawania ich formy oraz kształtowania się struktury zarządzania. Do dynamicznego wzrostu tych przedsiębiorstw przyczynił się ogólny postęp, dokonany w tych latach, oparty na wynalazkach, rosnący popyt i zwiększone możliwości produkcji. Można wyróżnić cztery podstawowe fazy kształtowania się nowoczesnych przedsiębiorstw korporacyjnych (Żenkiewicz, 2013).

Faza pierwsza dotyczy przedsiębiorstw brytyjskich, zakładanych na terenie własnego kraju z zagranicznym kapitałem, nadzorowanym przez zarząd brytyjski z siedzibą w Wielkiej Brytanii. Głównym miejscem inwestycji tych kompanii były Stany Zjednoczone Ameryki, Australia, Kanada oraz Argentyna, w których korporacje brytyjskie inwestowały głównie w przemysł kolejowy, wydobywczy i fermowy (Żenkiewicz, 2013). Koniec XIX wieku obfitował w dynamiczny rozkwit tej formy przedsiębiorczości również w innych krajach. W tym czasie powstało wiele firm, takich jak Nobel w Szwecji, Philips w Holandii, a w Stanach Zjednoczonych firma Samuela Colta (Żenkiewicz, 2013). Rosnące zainteresowanie konsumentów nowinkami technicznymi oraz poszerzającym się rynkiem asortymentów luksusowych oraz żywności, spowodował dynamiczny wzrost produkcji (Hanson, 2008, s. 70–81). Stany Zjednoczone wykazywały się również

niezwykle ekspansywną polityką gospodarczą także za granicą, jednak produkcja na cele rynku wewnętrznego była większa niż suma inwestycji zagranicznych (Żenkiewicz, 2013).

Faza druga rozwoju przedsiębiorstw wielonarodowych dotyczy lat 1918–1939, w tym czasie dynamiczny rozwój korporacji wielonarodowych uległ znacznemu spowolnieniu, ponieważ był to okres niezwykle obfity w konflikty na tle politycznym. Do zahamowania rozrostu przedsiębiorstw wielonarodowych przyczyniło się wiele składowych, takich jak wielki kryzys, który zdestabilizował rynki światowe; polityka faszystowskich Niemiec także znacznie ograniczyła inwestycje w krajach europejskich (Żenkiewicz, 2013). Wszystkie te zawirowania natury politycznej spowodowały, że korporacje, które przetrwały wojenną zawieruchę były niejako zmuszone do współpracy z innymi przedsiębiorstwami na terenie kraju, w którym zostały założone. W późniejszym czasie łączyły się one z przedstawicielami konkurencji z innych krajów, tworząc przedsiębiorstwa międzynarodowe. Ze Stanami Zjednoczonymi rzecz się miała nieco inaczej, ponieważ ustanowiono prawo antytrustowe i w bardzo dużym stopniu utrudniono tworzenie karteli.

Trzecią fazę spowodowała ewolucja wielkich korporacji po drugiej wojnie światowej. Przekonstruowaniu uległy zarówno dziedziny gospodarcze, jak i świadomość konsumencka. Zniszczenia wojenne spowodowały ogromny popyt towarowy w każdej dziedzinie gospodarki. Zniszczoną Europę należało odbudować, natomiast społeczeństwo chcąc odreagować traumę wojny rzuciło się w wir konsumenckiego szaleństwa, którego apogeum nastąpiło w latach pięćdziesiątych XX wieku. Europa znacznie wolniej niż Stany Zjednoczone rozwijała się w tym okresie, ponieważ cały impet wojenny skupił się na krajach europejskich i jak później oszacowano utracono ponad 40% kapitału firm (de Jonge, 2001, s. 74). Oczywiście jest więc, że Stany Zjednoczone zostały głównym hegemonem gospodarczym i ta tendencja utrzymywała się do początku lat pięćdziesiątych. Dopiero na początku lat pięćdziesiątych XX wieku firmom europejskim udało się skrócić dystans dzielący je od gospodarki amerykańskiej. W tych latach można już było zauważyć dynamiczny rozwój wielu firm francuskich, włoskich czy niemieckich takich jak: Bayer, Siemens, Fiat. Dominująca rola korporacji amerykańskich trwała praktycznie do końca lat pięćdziesiątych, dopiero początek lat sześćdziesiątych XX wieku przyniósł zmiany układu gospodarczego.

Od początku lat sześćdziesiątych XX wieku korporacjom europejskim udało się w znacznym stopniu odbudować straty wojenne intensyfikując korzystną politykę inwestycyjną. Istotne były również zmiany polityczne i społeczne zachodzące niemal we wszystkich punktach świata, do których można zaliczyć: otworzenie się rynków gospodarczych do tej pory niedostępnych dla inwestorów zagranicznych, np. Związek Radziecki, Japonia stała się poważnym inwestorem zagranicznym, w Afryce rewolucje narodowowyzwoleńcze znacznie zmniejszyły możliwość inwestowania z uwagi na nacjonalizację bogactw naturalnych i przemysłu (Żenkiewicz, 2013).

Ostatnim, czwartym etapem rozwoju korporacji wielonarodowych był okres od 1990 roku aż do dzisiaj. W tym czasie nastąpiły ogromne zmiany w geopolityce, pojawili się nowi gracze na scenie gospodarczej, co spowodowało, że przekształceniu uległ cały rynek konsumenci w rozumieniu ekonomicznym i politycznym. Transformacja ta dotyczyła także świadomości

konsumentów, wzrostu poziomu wykształcenia i dostępności informacji. Wymienione czynniki sprawiły, że ekonomia i polityka musiały się dostosować do potrzeb społecznych. Największym przełomem, pozwalającym na niczym nieskrępowany handel na całym globie oraz nową epokę w dziejach globalizacji, była rewolucja internetowo-elektroniczna, pozwalająca na bardzo szybką wymianę informacji oraz gwałtowny rozwój sektorów życia społecznego – począwszy od gospodarki a kończąc na edukacji.

Strategie rozwojowe korporacji ponadnarodowych

W dobie globalizacji można zaobserwować stale rosnącą konkurencyjność korporacji wielonarodowych. Przedsiębiorstwa ponadnarodowe mają możliwość rozmieszczania swoich źródeł i środków produkcji na całym świecie, stwarzając niekiedy specyficzne problemy w życiu politycznym i gospodarczym państw, w których działają. Poprzez agresywną reklamę wywierają olbrzymi wpływ na tworzenie nowych potrzeb w celu zwiększenia sprzedaży swoich produktów.

Pojawienie się globalnej produkcji, odbywającej się w ramach jednej korporacji, stale rozwijające się zapotrzebowanie rynków towarowych oraz wzrost konsumpcji powoduje, że przed wielkimi korporacjami stają nowe wyzwania: działania konkurencyjne, agresywny rozwój rynków globalnych, zmiany demograficzne, niejasne granice organizacyjne (Kubik, 2012, s. 45–46). Zwolennicy globalnej gospodarki uważają, że wpływ strategii rozwojowych korporacji ponadnarodowych zaowocował: swobodnym przepływem towarów rynkowych, promowaniem konkurencji, zmniejszaniem kosztów produkcji, wspomaganie wolnego handlu towarami oraz walutą, poprawą jakości edukacji (Kim, Zurlo, 2009, s. 130–139). Przeciwnicy najczęściej podnoszą problemy związane z zanikaniem więzi społecznych, rosnącym ubóstwem, niekontrolowaną ekspansją firm ponadnarodowych, tanią siłą roboczą oraz zanieczyszczaniem środowiska naturalnego (Krzysztofek, Szczepański, 2002, s. 283–284).

Rynek konsumencki jeszcze nigdy nie osiągnął takiego poziomu jak w obecnych czasach. Konsumpcja i konsumowanie dóbr zarówno w sferze materialnej, jak i niematerialnej zmieniło radykalnie sposoby i modele funkcjonowania przedsiębiorstw. Błyskawiczny wzrost przepływu informacji, rozwój środków transportu oraz postępująca liberalizacja przepisów handlu międzynarodowego spowodowały zwiększoną przepuszczalność granic dla działalności firm zagranicznych (Kłosiński, Masłowski 2005, s. 24). Globalizacja rynków powinna być definiowana miarą, według której na całym globie występują podobne potrzeby konsumentów, klientów globalnych oraz globalnych segmentów (Stonehouse, Hamil, Campbell, Puride, 2001, s. 7). To konsumenci i ich potrzeby tworzą rynki. Zakres, w jakim rynek jest rynkiem globalnym, jest zależny od tego, czy potrzeby konsumentów i popyt na usługi korporacji będzie podobny na całym świecie (Stonehouse, Hamil, Campbell, Puride, 2001, s. 23–24). Korporacje ponadnarodowe muszą być jednocześnie niezwykle wyczulone na zwiększenie wymagań konsumentów oraz wylapywać różnice i podobieństwa w ich potrzebach (Stonehouse, Hamil, Campbell, Puride, 2001, s. 23–24). Zasięg działania tych firm sprawia, że są także bardzo ważnymi uczestnikami stosunków międzynarodowych. Odgrywają istotną rolę w kształtowaniu stosunków politycznych na świecie, są

organizacjami nastawionymi na zysk i realizują cele ekonomiczne. Działając na polu międzynarodowym wchodzą w ścisłe stosunki z podmiotami politycznymi. Z uwagi na ogromne wpływy korporacje mają ogromny wpływ na możliwości prowadzenia nieuczciwych praktyk, takich jak korupcja, łamanie praw człowieka, wykorzystywanie pracowników oraz stosowanie działań lobbingowych (Peitz, 2014, s. 1–3).

Korporacje transnarodowe są przedsiębiorstwami składającymi się z jednostek położonych co najmniej w dwóch krajach, ich działalność swobodnie przekracza granice państwowe oraz silnie oddziałuje na politykę wewnętrzną i zagraniczną tych państw (Pietraś, Piórko 2006, s. 146). Korporacje ponadnarodowe tworzą sieciową strategię, która charakteryzuje się:

- podejmowaniem decyzji niezależnych od interesów państw w których działają,
- dużą suwerennością oraz ogromnym kapitałem inwestycyjnym,
- dostępem do najnowszej myśli naukowo-technicznej,
- dużym rozproszeniem geograficznym oraz handlowo-produkcyjnym,
- umiejętnością elastycznego organizowania procesu produkcyjnego w różnych krajach na świecie,
- umiejętnością sprawnego reagowania na popyt w danym kraju oraz produkcji dóbr, tak aby szybko reagować na zmiany trendów,
- możliwością przeprowadzania ogromnej liczby operacji na wielu płaszczyznach jednocześnie, koordynowaniem działań, przepływem informacji i zasobów ludzkich,
- wykorzystywaniem różnic ekonomicznych w różnych krajach, różnic podatkowych i prawodawstwa,
- wykazywaniem dużej efektywności działania oraz perspektywicznego planowania (Zaorska 1998, s. 50–57).

Wymienione wyżej cechy zapewniają tym przedsiębiorstwom niezwykle dynamiczny rozwój oraz czynią je szczególnym typem podmiotów gospodarczych, ponieważ funkcjonują ponad krajami i mają niebywałą siłę oddziaływania na politykę tych krajów oraz na stosunki międzynarodowe. Do roku 1969 funkcjonowało w świecie około 7 tys. korporacji, a w latach dziewięćdziesiątych XX wieku liczba ta wzrosła do prawie 45 tys. (Zaorska, 1998, s. 50–57). Ekspansja przedsiębiorstw ponadnarodowych była możliwa, ponieważ w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku pojawił się klimat polityczny, sprzyjający zniesieniu ograniczeń międzynarodowej działalności gospodarczej, pojawiły się mechanizmy rynkowe oraz wykształcono silne czynniki technologiczne eksponujące nowe tendencje na ryku światowym (Pietraś, Piórko 2006, s. 145).

Działalność przedsiębiorstw ponadnarodowych jest widoczna niemal we wszystkich dziedzinach życia społeczeństwa współczesnego. Polityka zarządzania tej prężnej grupy gospodarczej skierowana jest na zyskanie dominującej roli we wszystkich obszarach życia współczesnego świata, działanie tych firm jest widoczne nie tylko w obszarze polityki gospodarczej, ale ma też kluczowe znaczenie w stosunkach międzypaństwowych.

Interesującym przykładem zastosowania strategii korporacyjnej w osiągnięciu celów politycznych był gwałtowny spadek cen aluminium w 1994 roku. Wystraszeni niską ceną aluminium właściciele koncernów oskarżyli Rosję o stosowanie cen dumpingowych, co się miało z prawdą

i było niezgodne z analizami ekonomicznymi, spadek cen został spowodowany zmniejszonym popytem na ten surowiec (Stiglitz, 2004, s. 158). Wywołując widmo zaniżania cen przez Rosję, Paul O'Neill, jeden z szefów ALCOA – dużego koncernu produkującego aluminium, zaapelował do rządu USA, aby utworzyć kartel aluminiowy w celu kontrolowania cen tego surowca. Rosja mająca znacznie niższe koszty jego produkcji została oceniona przez amerykańskie Ministerstwo Handlu za pomocą NDI „najlepszej dostępnej informacji” (BIA – *best information available*) – ekspertyzy zostały dostarczone przez rodzime firmy, które usiłowały trzymać z daleka międzynarodowych kontrahentów (Stiglitz, 2004, s. 159). Po silnym lobbingu ze strony koncernów, utworzono kartel aluminiowy, ceny tego surowca poszły w górę, koncern zarobił krocie – stracili konsumenci na całym świecie. Jak zauważył Joseph Stiglitz, była to bardzo nieudana lekcja wolnorynkowej gospodarki dana Rosji:

staraliśmy się nauczyć Rosję gospodarki rynkowej. Rosjanie lekcji się wyuczyli, ale to była zła nauka, za którą drogo zapłacili w następnych latach, mianowicie, że najlepszym sposobem na powodzenie w gospodarce rynkowej jest dostanie się do rządu! (Stiglitz, 2004, s. 161).

Druga lekcja ekonomii wolnorynkowej dana Rosji przez korporacje i rząd amerykański, była jeszcze bardziej osobiwa. Dotyczyła sprzedaży uranu z rosyjskich głowic jądrowych. Rząd amerykański zawarł z Rosją umowę o kupnie rosyjskiego uranu, który miał być w USA zubażany, tak aby nie mógł być ponownie użyty do produkcji broni nuklearnej. Identycznie jak w przypadku aluminium, korporacje oskarżyły Rosję o dumping. Rząd pod naciskiem koncernów beztrudno sprywatyzował USEC, przedsiębiorstwo państwowe wzbogacające uran, oddając w prywatne ręce surowiec służący do produkcji bomb atomowych (Stiglitz, 2004, s. 162). Koncern oczywiście zobowiązał się do kupowania rosyjskiego uranu, po czym niemal natychmiast w wielkiej tajemnicy przed rządem odrzucił ofertę rosyjską. Okazało się, że kłopoty związane z tą prywatyzacją były tak duże, że zaczęto rozważać ponowną nacjonalizację USEC. Silny lobbing koncernów naraził USA na ogromne straty finansowe, ponieważ rząd się musiał posiłkować ogromną dotacją dla USEC, aby kontynuować import uranu (Stiglitz, 2004, s. 160). Efektem nieprzemysłanych decyzji chciwych koncernów oraz mało przenikliwych polityków były nie tylko duże straty finansowe, lecz także narażenie bezpieczeństwa narodowego USA, przecież trudno było przewidzieć gdzie trafiłby uran z bardzo osłabionej w tym czasie Rosji, która wszelkimi możliwymi sposobami usiłowała zdobyć fundusze dla będącej w katastrofalnym stanie gospodarki.

Bardzo silne trendy rynku światowego w ostatnim dwudziestoleciu spowodowały, że proces rozrostu koncernów ponadnarodowych nabrał niezwyklej dynamiki oraz dokonała się znaczna transformacja w mechanizmach działania tych firm, co zapoczątkowało proces stopniowego znoszenia barier nie tylko w rozumieniu granic państwowych, znacznie przekroczone zostały także bariery etyczne i ekologiczne. Stałe, sztuczne wytwarzanie potrzeb, stało się dla społeczeństwa podstawową wartością, konsumpcja stała się najważniejszą sferą działań społecznych. Koncerny z wielką pomysłowością wykorzystują badania naukowe, by przyciągnąć stale głodnych atrakcji obywateli, którzy z radością przyjmują fakt tworzenia nowych centrów

handlowych i barów szybkiej obsługi. Przedsiębiorstwa zajmujące się handlem i usługami, w porównaniu z ogromnymi koncernami zbrojeniowymi czy przemysłem ciężkim, wydają się być przyjazne obywatelom. Hasła z kolorowych reklam, obietnica promocji oraz natychmiastowego zaspokojenia każdej potrzeby, dość skutecznie usypiają czujność społeczeństwa.

Interesującą egzemplifikacją strategii korporacji jest szybkie kolonizowanie „zasiedlanego” terenu, tak aby w krótkim czasie władze lokalne nie mogły się obyć bez tych inwestycji, co je skłania do ustępstw i obniżania podatków. Dobrym przykładem jest sieć Starbucks, w roku 1993 była to niewielka sieć barów kawowych. Agresywna polityka firmy zawarta w strategii „jeden lokal dziennie” (Klein, 2004, s. 154), zaowocowała błyskawiczną ekspansją sieci na całym świecie. Strategia tworzenia skupisk barów jednej sieci (*clustering*) spowodowała, że nie tylko eliminowała konkurencję, lecz była także powodem powstania zjawiska „kanibalizmu” własnych barów (Klein, 2004, 154). Mimo że tak duża liczba otwieranych na jednym terenie kawiarni powodowała, że spadały w nich obroty, a niektóre były wręcz nierentowne, koncern i tak stale zwiększał swoje zyski stając się hegemonem tej branży na rynku. Podobną politykę prowadził także koncern McDonald’s, prowadząc politykę określaną jako strategię spalonej ziemi, władze lokalne pozwalały na szczelne pokrycie danego terenu barami szybkiej obsługi, co skutkowało wymieraniem rodzimych lokali gastronomicznych (Klein, 2004, s. 157). Identyczną strategię prowadziła marka Gap. Polityka zawłaszczania gospodarczego powodowała, że koncerny stawały się głównym graczem ekonomicznym na danym obszarze, wpływając tym samym na władze lokalne, wymuszając kolejne ulgi podatkowe, odstępowanie najbardziej atrakcyjnych terenów budowlanych oraz wspieranie przychylnych koncernom polityków.

Podane przykłady są jedynie namiastką nieprzejrzyistych interesów, lecz dobrze obrazują fakt, że w zglobalizowanym świecie nie da się już wyznaczyć klarownych granic między funkcjonowaniem świata gospodarczego, którego kluczowymi graczami są firmy ponadnarodowe, a światem polityki. Polityka prowadzona przez przedsiębiorstwa ponadnarodowe prowadzi do coraz większej ekspansji gospodarczej i nie pozostaje bez wpływu na politykę poszczególnych krajów, w których prowadzi działalność gospodarczą.

Zasięg zmian jakościowych, które się dokonują w poszczególnych regionach geograficznych świata powoduje, że wiele efektów funkcjonowania korporacji wymyka się spod kontroli państwowej, a co jest najistotniejsze – również spod ich władzy (Pietraś, Piórko 2006, s. 147). Korporacje międzynarodowe zyskują więc coraz większą autonomię działania a ich siła oraz pozycja w środowisku międzynarodowym ulega stałemu rozwojowi i pozwala na dużą swobodę operowania poza granicami terytorialnymi krajów, na terenie których działają. Głównym celem korporacji ponadnarodowej jest maksymalizacja zysku, jednak poszukiwanie innowacji oraz nowych rynków ekspansji powoduje, że przedsiębiorstwa te są niejako zmuszone do przenikania w sferę działalności politycznej, ponieważ jest to wynikiem dążenia koncernów do zagwarantowania sobie jak najkorzystniejszych warunków do funkcjonowania w skali globalnej oraz jak najszerszego spektrum działania i swobody realizacji zamierzonych celów (Klein, 2004, s. 148).

Wcześniejsza struktura korporacji międzynarodowych przypominała hierarchicznie skonstruowaną piramidę, natomiast współcześnie działające organizacje gospodarcze mają sieciowy

schemat połączeń i upodabniają się do elastycznie zintegrowanych sieci, dających możliwość splecenia ogromnej liczby jednostek, które wchodzi z sobą w interakcję w nieskończonej ilości powiązań (Klein 2004, s. 147).

Korporacje ponadnarodowe wykształcają dwa typy powiązań sieciowych – sieć wewnątrz-korporacyjną oraz tworzą strukturę powiązań między poszczególnymi korporacjami, która stanowi sieć międzykorporacyjną, systemy te są zatem ogromnym zbiorem wzajemnie połączonych relacji (Zaorska, 1988, s. 208–209). Taka struktura wynika z nowego sposobu prowadzenia polityki gospodarczej, nawiązywania współpracy z lokalnymi podmiotami gospodarczymi i politycznymi, fuzjami, nowymi strategiami rynkowymi oraz rozrastania się sieci korporacyjnej w nieskończonej ilości kombinacji poprzez włączanie coraz to nowych podmiotów gospodarczych. Sieć tych powiązań jest coraz bardziej nieczytelna przez to, że znaczna część działalności tych firm jest prowadzona w przestrzeni wirtualnej i szczegółowe prześledzenie tej płątaniny zależności i interesów jest niezwykle trudne, a w wielu przypadkach niemożliwe. Największe korporacje mają taki zasięg i taką liczbę fili oraz posiadanego kapitału na jakie nie stać nawet największych krajów.

Z punktu widzenia polityki kluczowe znaczenie ma to, że ogromny potencjał korporacji ponadnarodowych, u którego źródeł leży wielki potencjał technologiczny i finansowy oraz umiejętność przeprowadzania swoich kampanii ponad granicami państw, powoduje, że ich działanie na globalny rynek jest tak kompleksowe, że przenika do stref pozaekonomicznych, a zwłaszcza tych dotyczących areny politycznej (Pietraś, Piórko 2006, s. 148). Praktyki stosowane przez koncerny ponadnarodowe oraz wola wielu państw skutkowałą liberalizacją rynku kapitałowego i usług, co w wielu wypadkach miało bardzo niekorzystne działanie na rynki narodowe tych państw. Przykładem mogą być kraje rozwijające się, gdzie liberalizacja dotycząca przepisów gospodarczych spowodowała, że zostały wystawione na racjonalne i nieracjonalne kaprysy inwestycyjne wielkich koncernów (Stiglitz, 2004, s. 100).

Kraje rozwijające się były skazane na eksperymenty rynkowe i gospodarkę rabunkową, ponieważ decydenci polityczni nie byli przygotowani merytorycznie do podejmowania strategicznych decyzji, a aparat państwowy był w niedostatecznym stopniu przygotowany legislacyjnie do ochrony interesów gospodarki rodzimej. Ogromne apetyty wielkich koncernów do szybkiego bogacenia się oraz duże i niewytłumaczalne wahania nastrojów, John Keynes nazywał „instynktami zwierzęcymi” (Stiglitz, 2004, s. 100). Z działalnością wielkich koncernów ponadnarodowych nierozzerwalnie łączy się międzynarodowa kuratela wielkich międzynarodowych instytucji finansowych, których celem jest wspieranie gospodarek krajowych i wytyczanie głównych celów i trendów w gospodarce światowej. Jedną z najważniejszych instytucji na rynku finansowym jest Międzynarodowy Fundusz Walutowy, działający w ramach ONZ, zajmujący się kwestiami stabilizacji rynków finansowych członków ONZ. Zadaniem MFW jest również dostarczanie pomocy krajom zadłużonym oraz wymuszanie niezbędnych reform i innych działań stabilizacyjnych (Stiglitz, 2004, s. 30).

Zdaniem Josepha Stiglitz jednak półwiecze działalności MFW potwierdziło, że nie spełnił on pokładanych w nim nadziei. Wprawdzie intencje oraz idee były dobre, ale rozluźnienie

polityki pieniężnej i liberalizacja gospodarcza doprowadziła do destabilizacji budżetów wielu państw i w efekcie wybuchu kryzysu na niespotykaną dotąd skalę (Stiglitz, 2004, s. 31). W dążeniu do maksymalizacji zysków oraz pozyskiwania nowych rynków, korporacje transnarodowe posługują się ogromnym wachlarzem metod i środków – stosowane są zabiegi legalne oraz nielegalne. Lobbying jest uznanym przez prawo środkiem wywierania nacisku na aparat polityczny, lecz istnieje również silna tendencja do zacieśniania i integracji sfery biznesowej i politycznej na gruncie kontaktów towarzyskich, przenikanie do świata mediów i kształtowanie opinii publicznej przez popularyzowanie korzystnych dla siebie haseł zgodnych z linią aktualnie preferowaną przez korporację. Istnieje również cała gama sprzecznych z prawem zabiegów, które są stosowane, gdy legalne metody stają się niewystarczającym środkiem do osiągnięcia celu, m.in.: przekupstwo, korupcja, zatrudnianie rodziny decydenta w radach nadzorczych i innych instytucjach, które gwarantują uzyskanie wysokich zarobków. W każdym z przypadków głównym celem politycznym korporacji jest zabieganie o takie decyzje polityczne, które gwarantują możliwości ekspansji i eliminowania konkurencji.

Decydenci polityczni usiłują pogodzić interes publiczny oraz możliwości jakie daje rozwój dużych przedsiębiorstw transnarodowych, ponieważ nowe rynki pracy zapewniają coraz większe zatrudnienie w różnych dziedzinach gospodarki, jednak ekspansja dużych firm powoduje również skutki uboczne i kompetencje całych grup zawodowych stają się niepotrzebne. Niezagospodarowane zasoby ludzkie kierowane są do wykonywania pracy niewymagającej specjalistycznego przygotowania, która jest wykonywana w niepewnych warunkach, traktowana jako zajęcie tymczasowe i za małe wynagrodzenie (Klein, 2004, s. 256–257). Nawet pracownicy z wysokimi kwalifikacjami, potrafiący się szybko przekwalifikować nie mogą liczyć na gwarancję stałego zatrudnienia, ponieważ w koncernach istnieje stały model silnej konkurencji na rynku pracy i nieustanny „wyścig szczurów” (Klein, 2004, s. 256–257). Inni badacze wskazują, że istnieje chroniczna nadwyżka słabo wykwalifikowanej siły roboczej, mającej małe szanse na zatrudnienie i jednocześnie towarzyszy temu zjawisku wyraźny deficyt kadr wysoko wykwalifikowanych (Jung, 2004, s. 148). Powyższe przykłady doskonale obrazują niepewność i brak symetrii na wykształconym przez wielkie korporacje rynku pracy. Duże dysproporcje występujące na masową skalę na rynku zatrudnienia nie zmieniają podstawowej linii politycznej decydentów, w różny sposób uwikłanych w skomplikowane sieci zależności biznesowo-politycznych. Przykładem takich zależności może być zarówno finansowanie kampanii wyborczych partii politycznych, jak i pojedynczych polityków.

Przykładem wspólnej polityki wielkich korporacji i wpływania na polityczne procesy decyzyjne może być Okrągły Stół Biznesu, skupiający 150 największych korporacji amerykańskich, prowadzący intensywne działania lobbujące w Kongresie Stanów Zjednoczonych, którego celem jest wypracowywanie korzystnych dla biznesu decyzji oraz „minimalizacji nieupoważnionej ingerencji rządu w sprawy biznesu” (Pietraś, Piórko, 2006, s. 150). Organizacja ta, przeprowadzając własne propozycje rozwiązywania problemów gospodarczych, ustalania norm i przeprowadzania procesów legislacyjnych, ma ogromny wpływ na kształtowanie polityki gospodarczej Stanów Zjednoczonych.

Podsumowanie

Korporacje starają się bardzo dyskretnie uczestniczyć w życiu politycznym, politycy niechętnie się przyznają do kontaktów ze światem biznesu, również w piśmiennictwie ekonomicznym unika się konkretnego wskazywania na nazwy firm:

kamufłowanie istotnego celu działania w piśmiennictwie ekonomicznym i oficjalnych enuncjacjach wielu korporacji jest zrozumiałe. Jest to forma samoobrony *big businessu*, jego władzy i wpływów, u których podstaw leży osiągany zysk, przed krytycznym stosunkiem opinii publicznej do praktykowanych dróg jego osiągania, jak i sposobu wykorzystania (Caban, 1972, s. 87).

Wpływom wielkich korporacji przeciwstawiają się alterglobalistyczne ruchy społeczne, które często są stawiane w bardzo niekorzystnym świetle. Paradoksalnie, mimo że stają na straży interesu publicznego, opinia publiczna często odrzuca ich spontaniczny charakter, co jest uwarunkowane brakiem obiektywnego źródła informacji. Przekaz o ich działalności jest zniekształcany przez publiczne środki masowego przekazu, będące we władaniu partii politycznych oraz media prywatne należące do globalnych koncernów globalnych. Głównym źródłem zapewniającym pełny dostęp do informacji o ruchach alterglobalistycznych stał się internet i niektóre źródła naukowe. Pomimo ograniczonego zasięgu informacji o ich działalności, odgrywają one coraz znaczącą rolę w świecie, jednak niesymetryczność siły i możliwości ruchów alterglobalistycznych wobec neoliberalnych przedstawicieli obecnej klasy rządzącej – korporacji ponadnarodowych oraz zwolenników likwidacji prospołecznych funkcji państw narodowych może zdestabilizować system globalny, powodując kryzys niebędący już jedynie przejściową nierównowagą (Staszczuk, 2007, s. 81). Światowy duch alterglobalizmu przeciwstawia się dowolnemu i niesprawiedliwemu podziałowi bogactwa i dochodów, bez tych protestów: „przywódcy trzech największych gospodarek zachodnich [Barack Obama, Angela Merkel, Nicolas Sarkozy – dop. M.K.] nie potępiliby pazerności szefów korporacji” (Kowalik 2010, s. 57). Można się pokusić o możliwe scenariusze funkcjonowania wielkich korporacji w przyszłości. Istnieje pogląd, że obecny ład światowy jest „globalną dyktaturą korporacji” (Marzęda, 2007, s. 301), która zakłada niepojęty rozwój korporacji ponadnarodowych, podejmowanie prób reformowania systemu nie będzie skuteczne (Marzęda, 2007, s. 301). Niewątpliwie korporacje ponadnarodowe są jednymi z najsilniejszych struktur rozgrywających stosunki gospodarczo-polityczne. To od społeczeństwa i jego aktywności na arenie politycznej zależy czy zostanie utrzymana równowaga pomiędzy próbami kolonizacji globu przez korporacje a kontrolą gospodarczą państw. Innym wariantem jest kontrolowanie wielkich przedsiębiorstw ustaleniami instytucji międzynarodowych, dotyczących ochrony praw pracowniczych oraz ochrony środowiska. Proces globalizacji korporacyjnej jest niewątpliwie jedną z nowych zmiennych uruchamiających zjawiska i procesy zachodzące zarówno na poziomie państw, jak i środowiska międzynarodowego.

Bibliografia

- Aldrige, A. (2006). *Konsumpcja*. Warszawa: Wydawnictwo Sic! s.c.
- Caban, W. (1972). *Decentralizacja w korporacjach amerykańskich*. Warszawa: PWN.
- Hanson, M. (2008). *Economic Development Education and Transnational Corporations*. New York: Routledge.
- Jonge de, A. (2011). *Transnational Corporations and International Law. Accountability in the Global Business Environment*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Jung, B. (2004). Blaski i cienie programu „e-Europe”. *Spoleczeństwo Informacyjne –Wizja czy Rzeczywistość?*, 1, 143–153.
- Kim, K., Zurlo, T. (2009). How does economic globalisation affect the welfare state? Focusing on the mediating effect of welfare regimes. *International Journal of Social Welfare*, 18 (2), 130–141.
- Klein, N. (2004). *No logo*. Izabelin: Świat Literacki.
- Kłosiński, K.A., Masłowski, A. (2005). *Globalizacja sektora usług w Polsce*. Warszawa: PWE.
- Kołodko, G.W. (2001). *Globalizacja: perspektywy rozwoju krajów posocjalistycznych*. Toruń: Dom Organizatora.
- Kowalik, T. (2010). Kryzys systemu w perspektywie alterglobalizmu. W: G. Kołodko (red.), *Globalizacja, kryzys i co dalej?* (s. 57–70). Warszawa: Poltext sp. z o.o.
- Krzysztofek, K., Szczepański, M.S. (2002). *Zrozumieć rozwój. Od społeczeństw tradycyjnych do informacyjnych*. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego.
- Kubik, K. (2012). *Współczesne przedsiębiorstwa wobec globalnej konkurencji*, 15 stycznia 2016. Pobrano z: http://www.tstefaniuk.uph.edu.pl/zeszyty/archiwalne/92-2012_3.pdf.
- Marzęda, K. (2007). *Proces globalizacji korporacyjnej*. Bydgoszcz: Oficyna Wydawnicza Branta.
- Peitz, M. (2014). Competition under consumer loss aversion. *Rand Journal of Economics*, 45, 1–31.
- Pietraś, P., Piórko, K. (2006). Podmioty transnarodowe. W: M. Pietraś (red.), *Międzynarodowe stosunki polityczne* (s. 147–163). Lublin: Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej.
- Scherer, A., Palazzo, G. (2011). The New Political Role of Business in a Globalized World: A Review Perspective on CSR and its Implications for the Firm, Governance and Democracy. *Journal of Management Studies*, 6 (2), 16–40.
- Staszczuk, D.E. (2007). *Globalizacja. Zbiorowa hegemonia mocarstw i korporacji transnarodowych a globalny marketing*. Toruń: Wydawnictwo Adam Marszałek.
- Stiglitz, J.E. (2004). *Globalizacja*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Stonehouse, G., Hamil, J., Campbell, D., Puride, T. (2001). *Globalizacja. Strategia zarządzania*. Warszawa: Wydawnictwo Felberg SJA.
- Wnuk-Lipiński, E. (2004). *Świat międzyepoki*. Kraków: Wydawnictwo Znak.
- Zaorska, A. (1998). *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych w gospodarce światowej*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Żenkiewicz, M. (2010). *Problem odpowiedzialności korporacji wielonarodowych w prawie międzynarodowym za naruszanie praw człowieka*, 15 stycznia 2016. Pobrane z: <http://www.eumed.net/rev/historia/01/mz.htm>.

Cytowanie

- Krzyszewska, M. (2017). Rola strategii rozwojowych korporacji ponadnarodowych oraz ich wpływ na życie polityczne. *Acta Politica Polonica*, 1 (39), 55–65. DOI: 10.18276/ap. 2017.39-05.

