

*Jan W. Wiktor**

ZAKRES GLOBALIZACJI SEKTORÓW GOSPODARKI ŚWIATOWEJ W ŚWIETLE ANALIZY LISTY „GLOBAL 1000”

Celem referatu jest refleksja nad strukturą podmiotową współczesnej gospodarki światowej poprzez identyfikację stopnia globalizacji poszczególnych sektorów. Obejmuje on dwie, powiązane wzajemnie ze sobą części. W pierwszej zarysowano naturę globalizacji – jej przyczyny i uwarunkowania. Jest to zasadnicza płaszczyzna rozważań na temat kształtu współczesnej gospodarki światowej i podstawowych megatrendów jej rozwoju. Jest jednak ona niewystarczająca dla oceny jej form i realnego zakresu. Taka analiza wymaga bowiem spojrzenia w głąb – zejścia na niższy poziom rozważań. Tym poziomem jest płaszczyzna sektora, a więc w zasadzie jednorodnego obszaru biznesu, skupiającego producentów (sprzedawców) dóbr, które są względem siebie substytutami. Temu właśnie zagadnieniu jest poświęcona druga, zasadnicza część rozważań. Prezentuje ona syntetyczną ocenę stopnia globalizacji podstawowych sektorów gospodarki światowej na podstawie analizy listy „Global 1000” – największych przedsiębiorstw w roku 2003. Analiza taka nawiązuje do zasadniczych problemów „strategii globalnej”, formułowanych przez G. S. Yipa w postaci tezy, że naturę globalizacji wyraża nie tyle odpowiedź na pytanie, czy rynki i sektory są globalne, lecz przede wszystkim – jaki jest rzeczywisty zakres globalizacji danego sektora i jaki wpływ wywiera on na strategię funkcjonowania i rozwoju przedsiębiorstwa¹.

1. Globalizacja gospodarki światowej – przejawy, formy i uwarunkowania

Globalizacja w najszerszym ujęciu oznacza proces intensyfikacji politycznych, kulturalnych i ekonomicznych relacji na płaszczyźnie międzynarodowej. Jest więc zjawiskiem rosnących związków i współzależności pomiędzy

* Prof. zw. dr hab., Katedra Marketingu – Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Wyższa Szkoła Biznesu – National Louis University w Nowym Sączu.

¹ G. S. Yip, *Strategia globalna*, PWE, Warszawa 2004.

państwami, blokami (grupami) państw, ich gospodarek i przedsiębiorstw². Rozpatrując tę cechę współczesnych stosunków międzynarodowych na płaszczyźnie ekonomicznej, podstawowej dla przedmiotu rozważań, można stwierdzić, że globalizacja stanowi złożony, dynamiczny proces intensyfikacji produkcji i wymiany handlowej towarów, usług i kapitału w skali międzynarodowej. Oznacza wzrost internacjonalizacji gospodarek krajowych oraz wyraźne przenikanie i konwergencję rynków działania przedsiębiorstw. Otwartość rynków towarów, usług, pracy i kapitału coraz większej liczby państw, w tym przede wszystkim krajów najbardziej i wysoko rozwiniętych sprawia, że swoistym znakiem czasu i dominującą cechą współczesnych, międzynarodowych stosunków ekonomicznych jest właśnie proces globalizacji, prowadzący do powstania nowego międzynarodowego podziału pracy³.

Proces globalizacji jest przedmiotem wzrastającej liczby interdyscyplinarnych badań naukowych, prowadzonych w ramach różnych subsystemów ekonomii i zarządzania, a także innych dyscyplin naukowych (politologia, prawo, socjologia itp.). Na proces ten można patrzeć z wielu odmiennych punktów widzenia, właściwych zakresowi, polu recepcji i metodologii danej dziedziny wiedzy. Jest więc oczywiste, że w krótkim referacie nie sposób głęboko wejść w problematykę globalizacji. Jego celem jest refleksja nad podstawowymi problemami globalizacji i ich implikacjami, stanowiącymi wyzwania dla przedsiębiorstwa i konsumenta w płaszczyźnie rynku międzynarodowego. Wyzwania te identyfikujemy na podstawie selektywnego podejścia do problematyki i sformułowania tezy, że globalizacja jest zasadniczą cechą współczesnej gospodarki światowej, a jej zakres – w odniesieniu do sfery podaży – można wyrazić poprzez stopień globalizacji poszczególnych sektorów.

Przesłanki globalizacji tworzą coraz wyraźniejsze tendencje liberalizacji handlu zagranicznego, rosnące umiędzynarodowienie produkcji i dystrybucji, skracanie cyklu życia coraz większej liczby dóbr i usług, wzrost nakładów na sferę R + D i rozwój techniki i technologii w ogóle, w tym zwłaszcza informatycznej i telekomunikacyjnej, przekształcający świat – w myśl idei McLuhana – w „globalną wioskę”. Przesłanki te można ująć w cztery współzależne ze sobą grupy zjawisk i procesów:

1. Rozwój i szybkie upowszechnienie nowych technologii informatycznych. Postęp nauki, techniki i technologii powoduje znaczny spadek kosztów transportu, telekomunikacji i komputeryzacji, sprzyjający tendencjom integrowania się rynków na szczeblu globalnym.

2. Powstanie światowego rynku finansowego oraz dynamiczny wzrost zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

² B. Liberska (red.), *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa 2002.

³ G. Stonehouse, J. Hamill, D. Campbell, T. Purdie, *Globalizacja. Strategia i zarządzanie*, Felberg SJA, Warszawa 2001.

3. Zmiany w systemach politycznych i ekonomicznych w wielu krajach współczesnego świata (prywatyzacja, liberalizacja, deregulacja), wyrażające się w otwarciu ich gospodarek na świat i znoszeniu ograniczeń w swobodnej alokacji czynników produkcji.

4. Przeobrażenia mechanizmu i charakteru konkurencji między korporacjami transnarodowymi i wielonarodowymi⁴.

Konsekwencje wywołane procesami globalizacji są rozległe i rozpatruje się je na wielu poziomach i płaszczyznach. W toczonych dyskusjach dotyczących skutków globalizacji ujawniają się różne, często odmienne nurty, wyrażające stanowiska zarówno pozytywne (nurt optymistyczny – globaliści), jak i negatywne (nurt pesymistyczny, krytyczny). Nie wchodząc głębiej w tę problematykę, podkreślimy jedynie zasadnicze skutki globalizacji. Tworzy ona niewątpliwie korzystny klimat trwałego wzrostu gospodarczego i poprawy poziomu życia i dobrobytu w skali międzynarodowej poprzez kreowanie szerszego rynku, łatwiejszy dostęp do kapitału, techniki, technologii i informacji, zapewnienie korzyści ekonomii skali, obniżenia cen, zwiększanie możliwości szerokiego i pogłębionego wyboru dóbr i usług, poprzez większą specjalizację i nowy, międzynarodowy podział pracy, lepsze wykorzystanie zasobów itp.

Skutki globalizacji jako obiektywnego procesu rozwoju współczesnej gospodarki światowej są zróżnicowane, wielowątkowe i wieloaspektowe. W proces ten muszą się wpisać wszystkie państwa i przedsiębiorstwa uczestniczące w międzynarodowym podziale pracy i wyrażające aspiracje odgrywania w nim znaczącej roli. Zrozumienie obiektywnego, a więc nieuchronnego charakteru tego procesu nie tylko pozwoli zminimalizować potencjalne koszty i zagrożenia, lecz także stanowi jeden z podstawowych kanonów zarządzania i marketingu strategicznego. Na konieczność rozpoznawania głównych czynników otoczenia Ph. Kotler wskazuje wprost, pisząc, iż „podstawowym obowiązkiem przedsiębiorstwa jest znajomość trendów i megatrendów charakteryzujących aktualne makrootoczenie oraz uważna obserwacja poczynań i zachowań »aktorów mikrootoczenia«⁵. Tę konstatację trzeba uznać za ważną, należy ją jednak nieznacznie zmodyfikować; przedmiotem obserwacji nie może być tylko otoczenie aktualne, lecz także otoczenie przyszłe, potencjalne, charakteryzowane w dużej mierze przez rozległe i pogłębiające się procesy globalizacji gospodarki światowej w ogóle, w tym zwłaszcza zakres i formy globalizacji rynków, z jednej strony, oraz globalizacji sektorów, z drugiej.

⁴ Zob. m. in. A. Zorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 2000; L. Żabiński (red.), *Marketing globalny i jego strategię. Uwarunkowania. Podstawowe opcje. Instrumenty*, (Prace Naukowe AE w Katowicach), Katowice 2002.

⁵ Ph. Kotler, *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Gebethner i S-ka, Warszawa 1994, s. 157.

2. Stopień i charakter globalizacji sektorów

Zacytowana uwaga Kotlera dotyczy przede wszystkim potrzeby analizy najbliższego otoczenia przedsiębiorstwa, a mianowicie warunków prowadzenia biznesu w ramach sektora. To właśnie ta struktura gospodarki tworzy realny zespół uwarunkowań działalności każdego przedsiębiorstwa. Właśnie w tej perspektywie przedsiębiorstwo określa swoje szanse funkcjonowania i rozwoju – identyfikuje bariery wejścia i warunki prawne funkcjonowania, dotarcia do określonego segmentu rynku, w nim natrafia na działania konkurentów, oferujących tę samą lub zbliżoną formę zaspokojenia danej potrzeby, właśnie w tej płaszczyźnie pozycjonuje swoją ofertę produktową na mapie percepcji konsumentów itp. W tym właśnie przekroju, nawiązując do zaprezentowanej wyżej tezy G. S. Yipa, wyraża się rzeczywisty zakres globalizacji sfery podażowej gospodarki światowej. Nie jest to, oczywiście, jedyna i kompleksowa miara globalizacji. Istotne znaczenie mają m.in. wskaźniki stopnia internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw⁶. Są one jednak wtórne w stosunku do oceny zakresu globalizacji sektorów.

Na wstępie analizy empirycznej niezbędne jest sformułowanie dwóch uwag metodycznych. Po pierwsze, lista Global 1000, będąca coroczną, sporządzaną przez znany, opiniotwórczy magazyn ekonomiczny „BusinessWeek” prezentacją 1000 największych przedsiębiorstw na świecie, za główne kryterium rankingu przyjmuje ich wartość rynkową. Wartość tę określa liczba wszystkich wyemitowanych akcji przedsiębiorstwa pomnożona przez cenę waloru w danym dniu (w analizowanym rankingu był to dzień 30.05.2003 r.), a następnie dla spółek spoza USA – w celu zapewnienia porównywalności – przeliczona na dolary USA. Dane pierwotne zostały przygotowane przez Morgan Stanley Capital International Inc. we współpracy z Standard & Poor's. Po drugie, klasyfikacja sektorowa gospodarki światowej jest oparta na Global Industry Classification Standard (GICS). Jest ona podstawą przypisania analizowanych przedsiębiorstw do poszczególnych sektorów gospodarki światowej. Ranking dla roku 2003 został oparty na wyszczególnieniu 10. następujących sektorów:

- energia (sektor 10),
- materiały (sektor 15),
- zakłady przemysłowe (sektor 20),
- produkcja i usługi dla konsumentów (sektor 25),
- produkcja i dystrybucja artykułów żywnościowych, tytoniowych, napojów i przedmiotów użytku codziennego (sektor 30),
- opieka zdrowotna (sektor 35),

⁶ Wskaźniki te omawia R. Hünerberg, *Internationales Marketing*, Verlag Moderne Industrie, Landsberg/Lech 1994, s. 30–32.

- instytucje finansowe (sektor 40),
- technologie informatyczne – IT (sektor 45),
- usługi telekomunikacyjne (sektor 50),
- energetyka (sektor 55)⁷.

Klasyfikacja przyjęta w rankingu za rok 2003 jest nieco odmienna od klasyfikacji wcześniejszych. Tak np. w roku 2000 lista Global 1000 była oparta na klasyfikacji gospodarki światowej według 7 sektorów (energia, materiały, dobra inwestycyjne, dobra konsumpcyjne, usługi, finanse oraz inne), w ramach których łącznie wyróżniono 39 rodzajów działalności gospodarczej. Ta odmienność utrudnia, a nawet uniemożliwia pełną porównywalność i przeprowadzenie analizy o charakterze dynamicznym⁸.

W ogólnej charakterystyce listy Global 1000 za rok 2003 można sformułować następujące wnioski o charakterze metodycznym i merytorycznym:

1. Lista Global 1000 obejmuje ranking 1000 największych pod względem wartości rynkowej przedsiębiorstw na świecie według kraju pochodzenia. Informuje o roli największych firm w strukturze podmiotowej danego kraju, a poprzez kumulację danych prezentuje znaczenie danego kraju na liście najsilniejszych gospodarek świata.

2. Szczegółowa charakterystyka przedsiębiorstw jest dokonana na podstawie następujących mierników (wskaźników): pozycja na liście Global 1000, wartość rynkowa, cena za akcję, zmiana % w stosunku do roku poprzedniego, wskaźniki ceny do wartości księgowej oraz ceny do zysku, stopa dywidendy, wartość sprzedaży netto, wartość aktywów oraz zwrot na kapitale własnym.

3. 1000 największych pod względem skapitalizowanej wartości firm światowych pochodzi z 23 krajów. W aspekcie geograficznym – 488 przedsiębiorstw ma siedzibę w USA, 129 w Japonii, 77 w Wielkiej Brytanii, 48 we Francji, 35 w Niemczech. W pozostałych 18 krajach siedzibę ma 275 przedsiębiorstw. Te dane pokazują wyraźnie skalę dominacji przedsiębiorstw z 5 krajów w strukturze gospodarki światowej i w pełni potwierdzają sformułowaną przez K. Ohmę tezę o „władzy triady” („Macht der Triade”).

4. Lista potwierdza dominującą rolę Stanów Zjednoczonych w gospodarce światowej. 488 największych przedsiębiorstw amerykańskich posiada wartość 9.421.381 mln USD, tj. 56,5% skumulowanej wartości rynkowej firm listy „Global 1000”. Z kolei łączna wartość firm z pierwszej piątki krajów wynosi 13.700 biliona USD, tj. 82,1% skumulowanej wartości przedsiębiorstw z listy rankingowej.

5. Grupę pięciu najdroższych firm stanowią przedsiębiorstwa ze Stanów Zjednoczonych: General Electric (286,10 mld USD), Microsoft (263,99),

⁷ Lista Global 1000, „BusinessWeek” 2003, nr 8, s. 62–82.

⁸ Global 1000, „BusinessWeek” 2000, nr 10, s. 21–47.

Exxon Mobil (244,93), Pfizer (244,89) oraz Wal-Mart Stores (232,22). W pierwszej 10' firm o największej wartości rynkowej jest 8 przedsiębiorstw z USA oraz 2 z Europy (Wielka Brytania i Holandia: Royal Dutch/Shell Group – 155,48 oraz BP – 153,24 mld USD).

6. Prezentowany cyklicznie raport jest sam w sobie interesujący, oparty na dokładnej analizie danych pierwotnych. Nie informuje natomiast o rzeczywistym stopniu globalizacji w przekroju sektorów gospodarki światowej. Wyniki analizy w tym właśnie przekroju prezentuje niniejszy referat.

Sektorową strukturę gospodarki światowej w 2003 r. na podstawie analizy 1000 największych firm zaprezentowano w tab. 1 oraz na rys. 1.

Tabela 1

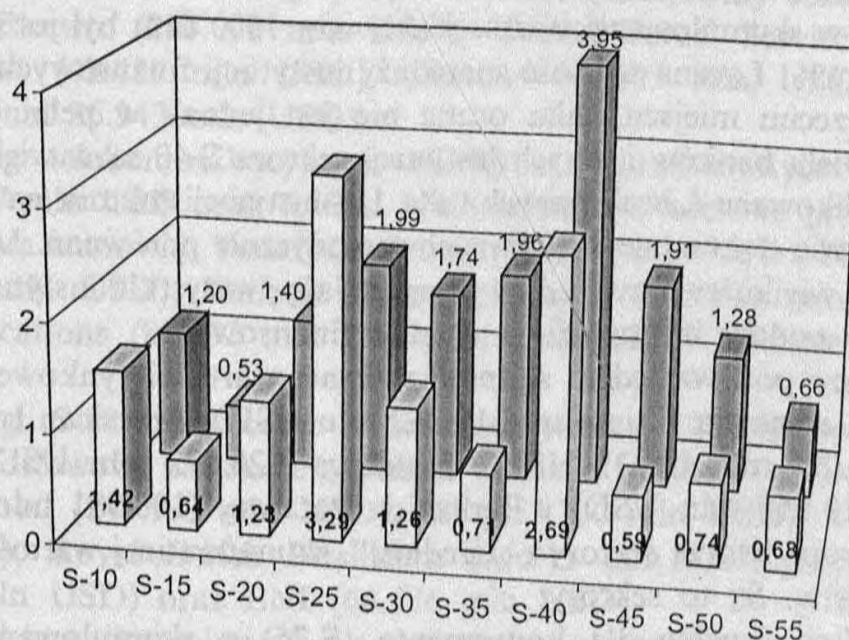
Sektorowa struktura gospodarki światowej w świetle analizy listy Global 1000 w roku 2003 (w mln USD)

Sektor gospodarki światowej	Liczba przedsiębiorstw z listy	Liczba reprezentowanych krajów	Wartość rynkowa firm sektora	Wartość sprzedaży firm sektora	Zysk firm sektora	Wartość aktywów firm sektora
1	2	3	4	5	6	7
1. S-10: energia	49	11	1.200.925	1.418.121	62.203	1.415.827
2. S-15: materiały	59	13	526.210	642.005	23.387	884.928
3. S-20: zakłady przemysłowe	115	16	1.399.477	1.225.600	64.301	2.202.062
4. S-25: produkcja i usługi dla konsumenta	161	14	1.991.442	3.297.369	5.134	2.919.685
5. S-30: art. FMCG	82	13	1.739.548	1.257.355	81.243	1.062.655
6. S-35: opieka zdrowotna	82	9	1.965.605	711.380	79.071	882.645
7. S-40: instytucje finansowe	236	22	3.948.994	2.688.170	194.784	39.626.199
8. S-45: sektor IT	108	9	1.905.616	592.737	-15.716	858.063

Tabela 1 (cd.)

1	2	3	4	5	6	7
9. S-50: usługi telekom.	45	19	1.280.077	744.610	-17.364	1.756.983
10. S-55: energetyka	63	12	659.152	680.741	26.341	1.718.965
Ogółem 1000 firm	1000	23	16.680.741	13.258.090	567.508	56.153.072

Źródło: opracowanie własne na podstawie listy Global 1000, „Buisness Week”, 2003, nr 8, s. 66–82.



□ Wartość sprzedaży w bilionach USD ■ Wartość rynkowa sektora w bilionach USD

Rysunek 1. Struktura sektorowa gospodarki światowej – w przekroju wartości rynkowej i sprzedaży 1000 największych firm

Źródło: opracowanie własne na podstawie listy Global 1000, „BusinessWeek” 2003, nr 8, s. 66–82

Klasyfikacja sektorowa gospodarki światowej jest oparta na Global Industry Classification Standard (GICS), gdzie wyróżnia się 10 podstawowych sektorów. Ma zatem charakter wyraźnie zagregowany i nie pozwala na pogłębioną analizę w przekroju „rodzaju działalności” i układu jednorodnego pola rynkowego, co stanowi zasadniczą płaszczyznę analizy i studiów sektorowych oraz ocenę natężenia dynamiki konkurencji w sektorze. Tym niemniej

posiada pewne znaczenie poznawcze i pozwala na sformułowanie ocen zakresu globalizacji gospodarki światowej w przekroju wyróżnionych sektorów. Podstawowe rezultaty analizy można zaprezentować w postaci następujących konstatacji.

Najmocniejszym sektorem gospodarki światowej jest sektor „instytucje finansowe” (S-40). Spośród 1000 największych firm światowych w tym sektorze ulokowało swoją działalność 236 banków i instytucji ubezpieczeniowych z 22 krajów. Łączna wartość rynkowa firm sektora finansowego wyniosła w roku 2003 3.948.994 mln USD, co stanowiło 23,7% łącznej wartości rynkowej wszystkich firm listy Global 1000. Sektor ten jest ponadto liderem rankingu według dwóch dalszych, przyjętych do analizy kryteriów, a mianowicie: zysk firm sektora oraz wartość aktywów. Zysk największych instytucji finansowych znajdujących się na liście wyniósł w roku 2003 194.784 mln USD, tj. 34,3% łącznego zysku 1000 największych firm światowych. Natomiast udział sektora finansowego w skumulowanej wartości aktywów 1000 firm był jeszcze większy i wynosił 70,6%. Łączna wartość sprzedaży instytucji finansowych lokuje ten sektor na trzecim miejscu, taka ocena nie jest jednak w pełni precyzyjna. Przychody wielu banków i innych instytucji sektora S-40 są w wielu przypadkach niepublikowane („brak danych” dla 118 instytucji sektora na 242 firmy), co uniemożliwia dokonanie poprawnych metodycznie porównań. Mimo braku informacji o wielkości przychodów ze sprzedaży, wszystkie instytucje sektora finansowego podały informacje o wyniku finansowym.

Największe pod względem skapitalizowanej wartości rynkowej instytucje tego sektora stanowią Citigroup (210.862 mln USD), American International Group (150.097 mln USD), HSBG Holdings (126.972 mln USD), Bank of America (111.055 mln USD) i Berkshire Hathaway (108.981 mln USD).

Drugą grupę tworzą sektory o „średniej”, skumulowanej wartości rynkowej przedsiębiorstw. Są to sektory:

– produkcji i usług dla konsumenta (S-25) o skumulowanej wartości rynkowej firm wynoszącej 1.991.442 mln USD, co stanowi 11,94% łącznej wartości 1000 firm z listy rankingowej. W tej grupie, najbardziej wartościowe firmy to: Toyota Motor (86.322 mln USD), Viacom (80.183 mln USD), Home Depot (75.564 mln USD), AOL Time Warner (68.356 mln USD) oraz Comcast (67.206 mln USD),

– opieki zdrowotnej (S-35), którego wartość rynkowa wynosiła 1.965.605 mln USD, tj. 11,78% łącznej wartości rynkowej firm z listy „Global 1000”. Sektor ten jest wewnętrznie znacznie zróżnicowany i obejmuje zarówno firmy farmaceutyczne, jak i producentów sprzętu medycznego, wyposażenia szpitali itp. Do najbardziej wartościowych firm tego sektora należą: Pfizer (244.886 mln USD), Johnson & Johnson (161.359 mln USD), Merck (124.808 mln USD), GlaxoSmithkline (118.955 mln USD) oraz Novartis (113.087 mln USD),

– technologii informatycznych (S-45). Wartość rynkowa firm tego sektora wyniosła w ujęciu nominalnym 1.905.616 mln USD, tj. 11,42% wartości firm objętych rankingiem. Czołową „piątkę” sektora IT tworzą: Microsoft (263.990 mln USD), IBM (148.795 mln USD), Intel (136.038 mln USD), Cisco Systems (115.165 mln USD) oraz Nokia (86.086 mln USD),

– produkcji i dystrybucji artykułów żywnościowych, tytoniowych, napojów i innych przedmiotów użytku codziennego (S-30). Wartość rynkowa firm tego sektora na liście rankingowej wynosiła 1.739.548 mln USD, tj. 10,42% łącznej wartości 1000 największych przedsiębiorstw świata. Na pierwszych miejscach rankingu znajdują się: Wal-Mart Stores (232.219 mln USD), Procter & Gamble (118.879 mln USD), Coca-Cola (112.973 mln USD), Altria Group (85.434 mln USD) oraz Nestle (82.997 mln USD),

– zakładów przemysłowych (S-20), którego łączna wartość rynkowa wynosi 1.399.477 mln USD, tj. 8,38%. Największe firmy sektora stanowią: General Electric (286.098 mln USD), United Parcel Service (69.922 mln USD), 3M (49.429 mln USD), Siemens (42.203 mln USD) oraz Tyco International 35.343 mln USD),

– usług telekomunikacyjnych (S-50) o charakterystyce odpowiednio 1.289.0777 mln USD oraz 7,76%. Najbardziej wartościowe przedsiębiorstwa tego sektora stanowią: Vodafone Group (147.992 mln USD), NTT DoCoMo (105.306 mln USD), Verizon Communications (103.549 mln USD), SBC Communications (84.532 mln USD) oraz Deutsche Telekom (62.850 mln USD),

– energii S-10, dla którego wskaźniki wynoszą 1.200.925 mln USD oraz 7,19%. Podstawowe znaczenie z punktu widzenia wartości rynkowej posiadają: Exxon Mobil (244.932 mln USD), BP (153.240 mln USD), Total (103.779 mln USD), Royal Dutch Petroleum (94.911 mln USD), ChevronTexaco (75.788 mln USD) oraz ENI (64.576 mln USD).

Najmniejszą, skumulowaną wartość rynkową reprezentują przedsiębiorstwa dwóch sektorów:

– materiałów (S-15) – 526.210 mln USD, tj. 3,15% łącznej wartości rynkowej 1000 firm. Wartość rynkowa najdroższych firm sektora jest wyraźnie niższa niż w sektorach powyższych i wynosi dla: DuPoint – 41.865 mln USD, Dow Chemical – 29.114 mln USD, BASF – 25.285 mln USD, Rio Tinto PLC – 20.877 mln USD oraz BHP Billiton Ltd. – 20.815 mln USD,

– energetyki (S-55), dla którego wskaźniki wynoszą odpowiednio 659.152 mln USD oraz 3,95%. Grupę najdroższych firm sektora tworzą: Enel (42.216 mln USD), E.ON (35.640 mln USD), Tokyo Electric Power (27.316 mln USD), Southern Co. (22.460 mln USD) oraz National Grid TransCo (20.040 mln USD).

Analiza na poziomie sektorów wyraźnie pokazuje przejawy i konsekwencje globalizacji gospodarki. Obok nieustannego powiększania wartości i wzrostu

sprzedaży przez przedsiębiorstwa z listy Global 1000 widoczna jest także silna koncentracja wielkości i zróżnicowanie firm wewnątrz sektora. Ocena w tym zakresie nawiązuje do zasady Pareto, a więc identyfikacji charakteru rozkładu charakterystyk dla 20% największych (pod względem wartości rynkowej) przedsiębiorstw w ramach każdego sektora. Uzyskane dane zostały zaprezentowane w tab. 2. Potwierdzają one tezę, że stopień koncentracji

Tabela 2

Stopień koncentracji w sektorach gospodarki światowej

Sektor gospodarki światowej	Liczebność grupy 20% firm o największej wartości	Udział 20% grupy przedsiębiorstw w łącznej:			
		wartości rynkowej firm sektora	wartości sprzedaży netto sektora	wyniku finansowym sektora	wartości aktywów firm sektora
1. S-10: energia	10	73,7	79,0	78,8	71,8
2. S-15: materiały	12	46,4	32,8	53,4	38,6
3. S-20: zakłady przemysłowe	23	58,1	56,0	60,7	68,4
4. S-25: produkcja i usługi dla konsumenta	32	53,4	37,3	^a	75,6
5. S-30: art. FMCG	16	62,3	55,5	70,7	56,3
6. S-35: opieka zdrowotna	16	58,3	47,3	77,2	54,8
7. S-40: instytucje finansowe	48	59,8	47,2 ^b	70,7	57,7
8. S-45: sektor IT	22	68,1	81,3	^c	66,7
9. S-50: usługi telekomunikacyjne	9	57,4	62,7	^d	43,3
10. S-55: energetyka	12	40,9	47,2	46,6	48,5
Ogółem: 1000 firm	200	59,4	46,0 ^e	64,8	55,5

^a W sektorze S-25 grupa 20% największych firm zanotowała stratę w wysokości -11.042 mln USD.

^b Wskaźnik orientacyjny, gdyż uwzględnia sumę przychodów ze sprzedaży tylko 12 instytucji tej grupy największych organizacji sektora, które opublikowały stosowne dane ze sprzedaży.

^c W sektorze S-45 grupa 20% największych firm osiągnęła dodatni wynik finansowy (2.225 mln USD), a cały sektor zanotował stratę w wysokości -15.716 mln USD.

^d Zarówno grupa 20% firm, jak i cały sektor S-50 zanotowały straty (odpowiednio: -16.952 oraz -17.364 mln USD).

^e Dane orientacyjne – zob. uwagę zawartą w przyp. b.

Źródło: jak do tab. 1.

w sektorach jest bardzo znaczny. Sektory, pod względem koncentracji wartości, można ująć w trzy grupy. Pierwsza charakteryzuje się relacją 20:70, świadcząca, iż grupa 20% firm reprezentuje ok. 70% wartości rynkowej wszystkich firm sektora, ujętych na liście Global 1000. Taka sytuacja występuje w sektorach: energia – S-10 (73,7%) oraz technologie informatyczne – S-45 (68,1%). Druga grupa sektorów daje się opisać relacją 20:60. Tworzą ją sektory: produkcja i dystrybucja artykułów żywnościowych, tytoniowych, napojów i przedmiotów użytku codziennego – S-30 (62,3%), instytucje finansowe – S-40 (59,8%), opieka zdrowotna – S-35 (58,3%), zakłady przemysłowe – S-20 (58,1%), energetyka – S-50 (57,4%) oraz produkcja i usługi dla konsumentów – S-25 (53,7%). Trzecia grupa obejmuje te sektory, dla których analizowana relacja kształtuje się na poziomie 20:50, a mianowicie sektory: materiały – S-15 (46,4%) oraz energetyka – S-50 (40,9%).

Dla ogółu przedsiębiorstw ujętych w rankingu stopień koncentracji daje się opisać relacją 20:60. Oznacza to, że 200 najdroższych przedsiębiorstw światowych reprezentuje 59,4% skumulowanej wartości rynkowej, ok. 50% wartości sprzedaży, 64,8% wyniku finansowego oraz 55,5% wartości aktywów 1000 firm obecnych w rankingu Global 1000. Te rezultaty są znamienne. Prezentując stopień koncentracji w sektorach, świadczą wymownie o kształcie gospodarki światowej, mechanizmach globalizacji, procesach rywalizacji rynkowej na płaszczyźnie rynku światowego. Ranking „Global 1000” stanowi o rzeczywistej roli 1000 największych przedsiębiorstw w gospodarce światowej. Łączna sprzedaż tych firm stanowi ok. 32% światowego produktu brutto netto, a w ramach tej grupy ponad 50% wartości sprzedaży realizuje 20% przedsiębiorstw o największym potencjale. Taka jest rzeczywista skala globalizacji współczesnej gospodarki światowej i taką w niej rolę odgrywa 200 największych korporacji transnarodowych.

Jan W. Wiktor

SCOPE OF GLOBALIZATION OF WORLD ECONOMY – AN ANALYSIS OF GLOBAL 1000 LIST

The paper is focused on a structure of contemporary world economy and on identification of scope of globalization of each sector. The article is based on an analysis of Global 1000 List from year 2003. This analysis refers to G. S. Yip's statement – the question is not about if markets and sectors are global. The better questions to ask are: what is the real extent of globalization of each sector and how globalization affects strategies and development of enterprises.

Results of the analysis are symptomatic. Presented data, concerning market value, sales, profits and assets of companies, shows a shape of contemporary economy, globalization mechanism, processes of competition on the world market and a role of each sector.