

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

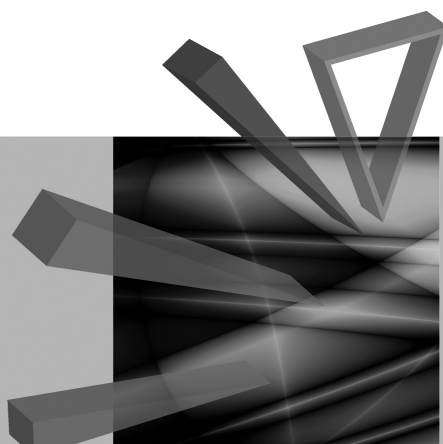
RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

267

Handel i inwestycje w semiglobalnym otoczeniu

Tom 2



Redaktorzy naukowi

**Jan Rymarczyk, Małgorzata Domiter,
Wawrzyniec Michalczyk**



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2012

Recenzenci: Jarosław Kundera, Leon Olszewski, Zdzisław Puślecki,
Kazimierz Starzyk, Krystyna Żołądkiewicz

Redaktorzy Wydawnictwa: Elżbieta Kożuchowska, Aleksandra Śliwka

Redaktor techniczny: Barbara Łopusiewicz

Korektor: Barbara Cibis

Łamanie: Małgorzata Czupryńska

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna w Internecie na stronach:

www.ibuk.pl, www.ebscohost.com,

The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,

a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon

http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa

www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2012

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-235-2 (całość)

ISBN 978-83-7695-243-7 t. 2

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Piotr Liszek: Polski handel zagraniczny gazem płynnym w latach 2004-2011	9
Marek Maciejewski: Otwartość polskiej gospodarki w warunkach liberalizacji przepływów kapitałowych	19
Justyna Majchrzak-Lepczyk: Obsługa logistyczna sektora handlu	30
Dominika Malchar-Michalska: Wpływ kryzysu żywnościowego na wykorzystanie ograniczeń eksportowych w handlu międzynarodowym surowcami rolnymi	39
Jakub Marszałek: Związki rynkowej wyceny akcji i obligacji zamiennych na akcje – analiza sektorowa na giełdzie papierów wartościowych w Tel Awiwie	49
Grzegorz Mazur: Powszechny system preferencji celnych UE – w kierunku nowych rozwiązań	60
Jakub Mazurek: Międzynarodowa strategia spekulacyjna Carry Trade. Sprzeczność z teorią nieobciążonego parytetu stóp procentowych i ryzyko kryzysu walutowego jako determinanta ponadprzeciętnej stopy zwrotu ...	72
Bartosz Michalski: Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki w perspektywie koncepcji <i>soft power</i>	83
Ewa Mińska-Struzik: Konkurencyjność polskiego eksportu produktów wysokiej techniki	95
Edward Molendowski: Główne tendencje w handlu zagranicznym Nowych Państw Członkowskich (UE-10) wynikające z akcesji do UE	106
Barbara Mróz-Gorgoń: Procesy globalizacji i ich wpływ na zarządzanie marką sieci franczyzowych	122
Wanda Nowara: Cechy filii zagranicznej jako determinanty jej dezinvestycji	132
Anna Odrobina: Korporacje transnarodowe a globalna działalność badawczo-rozwojowa	144
Monika Paradowska: Problemy zrównoważonego rozwoju transportu w kontekście międzynarodowego handlu i inwestycji	155
Paweł Pasierbiak: Powiązania inwestycyjne między Japonią i Koreą Południową	168
Iwona Pawlas: Relacje handlowe Polski z wybranymi krajami Unii Europejskiej w okresie niestabilności gospodarczej	179
Bożena Pera: Wymiana handlowa krajów Unii Europejskiej a globalny kryzys finansowy	191

Katarzyna Puchalska: Korporacje transnarodowe i ich znaczenie we współczesnej gospodarce światowej	203
Łukasz Puślecki: Zarządzanie aliansami na podstawie wyników najnowszych badań	213
Denisa Repková: Financing financial crisis in banking sector	225
Magdalena Rosińska-Bukowska: Korporacje transnarodowe wobec wyzwań semiglobalnego otoczenia	231
Jerzy Rymarczyk: Wpływ globalnego kryzysu finansowego na zadłużenie krajów strefy euro	241
Iwona Sobol: Analiza instrumentów pochodnych z perspektywy finansów islamskich	252
Tadeusz Sporek: Konkurencyjność rozwoju gospodarki w procesie globalnej konkurencji i internacjonalizacji	262
Magdalena Kinga Stawicka: Handel zagraniczny a bezpośrednie inwestycje zagraniczne – zjawiska komplementarne czy substytucyjne w gospodarce polskiej?	269
Krzysztof Szaflarski, Anna Sobczyk-Kolbuch: Wpływ procesów globalizacyjnych na funkcjonowanie małych i średnich przedsiębiorstw w aglomeracji górnośląskiej	278
Barbara Szymoniuk: Budowanie kapitału społecznego klastrów w semiglobalnym otoczeniu	289
Alina Szypulewska-Porczyńska: Stan i tendencje rozwoju handlu w ramach rynku wewnętrznego usług Unii Europejskiej	298
Marek Wróblewski: Międzynarodowy Fundusz Walutowy wobec kryzysu finansowego w Europie	307
Waldemar Zadworny: Analiza postaw przedsiębiorczych w sektorze MŚP na Podkarpaciu (w świetle wyników badań ankietowych)	318
Dominika Zenka-Podlaszewska: Zyski jako determinanta inwestycji w teorii ekonomii	331
Wojciech Zysk: Działalność eksportowa spółek z udziałem zagranicznym w Polsce w latach 2004-2010	342

Summaries

Piotr Liszek: Polish foreign trade of liquefied petroleum gas in the years 2004-2011	18
Marek Maciejewski: Openness of Polish economy in terms of capital account liberalization	29
Justyna Majchrzak-Lepczyk: Logistic service for trade sector	38
Dominika Malchar-Michalska: The impact of the food crisis on the implementation of agricultural export restrictions in the world agricultural trade	48

Jakub Marszałek: Shares and convertible bonds market valuation relation – sector analysis on the Tel Aviv Stock Exchange.....	59
Grzegorz Mazur: Generalised system of customs preferences of the European Union – towards new regulations	70
Jakub Mazurek: Carry Trade – international speculative strategy. Contraction with uncovered interest rate parity and currency crash risk as a determinant of excessive rate of returns	82
Bartosz Michalski: International competitiveness of Polish economy in the perspective of the soft-power concept	94
Ewa Mińska-Struzik: Competitiveness of Poland's high-tech exports	105
Edward Molendowski: Main trends in foreign trade of New Member States (EU-10) resulting from the accession to the EU.....	121
Barbara Mróz-Gorgoń: Globalization processes and their influence on franchise chain brand management	131
Wanda Nowara: Characteristics of foreign subsidiaries as determinants of its divestment.....	143
Anna Odrobina: Transnational Corporations and global research and development activities.....	154
Monika Paradowska: Problems of sustainable transport development in the context of international trade and investments	167
Paweł Pasierbiak: Investment ties between Japan and the Republic of Korea.....	178
Iwona Pawlas: Trade relations between Poland and chosen EU member economies at the time of economic instability	190
Bożena Pera: European Union trade and global financial crisis	202
Katarzyna Puchalska: Transnational Corporations and their role in contemporary world economy	212
Łukasz Puślecki: Alliance management on the basis of results of recent studies.....	224
Denisa Repková: Finansowanie kryzysu w sektorze bankowym.....	230
Magdalena Rosińska-Bukowska: Transnational Corporations in the Face of semi-global environment challenges	240
Jerzy Rymarczyk: Impact of the total financial crisis on the debts of the euro zone countries	251
Iwona Sobol: Analysis of derivatives from the perspective of Islamic finance	261
Tadeusz Sporek: Competitiveness of the development of economy in the process of global competition and internationalization	268
Magdalena Kinga Stawicka: Foreign trade and foreign direct investments – complementary or substitutable phenomena in Polish economy?	277
Krzysztof Szafłarski, Anna Sobczyk-Kolbuch: Influence of globalisation on small and medium enterprises at Upper Silesian district	288

Barbara Szymoniuk: Building social capital of clusters in the semi-global environment	297
Alina Szypulewska-Porczyńska: State and tendencies in the development of trade within the EU internal services market.....	306
Marek Wróblewski: International Monetary Fund towards the financial crisis in Europe	317
Waldemar Zadworny: Analysis of self-starter attitude in SME'S sector in Podkarpacie region (in the light of poll results)	330
Dominika Zenka-Podlaszewska: Profits as a determinant of investment in the theory of economics.....	341
Wojciech Zysk: Export activity of companies with foreign capital share in Poland in the years 2004-2010	350

Katarzyna Puchalska

Uniwersytet Rzeszowski

KORPORACJE TRANSNARODOWE I ICH ZNACZENIE WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

Streszczenie: W wyniku wzrostu znaczenia procesów związanych z globalizacją, umiędzynarodowienia przedsiębiorstw i produkcji KTN dysponują bardzo dużym kapitałem produkcyjnym, 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 ich potęgę świadczy fakt, że niejednokrotnie dochody KTN przekraczają wartość PKB średnio rozwiniętych krajów, a ich obroty handlowe stanowią ponad 1/3 światowego handlu.

Słowa kluczowe: korporacje transnarodowe, bezpośrednie inwestycje zagraniczne, gospodarka światowa.

1. Wstęp

Ważne znaczenie korporacji transnarodowych (KTN) jest związane z ich potęgą ekonomiczną. Działalność korporacji spełnia bowiem w gospodarce światowej wiele ważnych funkcji, które służą rozwojowi i przemianom w skali globalnej, regionalnej i krajowej. Realizując swą politykę ekspansji (inwestycyjna, kooperacyjna, handlowa), korporacje dokonują przemieszczania zasobów i zdolności wytwórczych, pobudzają wzrost i efektywność gospodarczą¹.

Celem opracowania jest ukazanie ewolucji działalności korporacji transnarodowych w globalnym świecie. Przedmiotem zainteresowania w pracy są korporacje transnarodowe, czyli takie firmy, których działalność przenika granice państw, a jednocześnie jest organizowana, integrowana i koordynowana przez centralę w kraju macierzystym.

2. Ewolucja przedsiębiorstw – etapy internacjonalizacji

Teoria internacjonalizacji przedsiębiorstwa bierze początek w koncepcjach związanych z biznesem międzynarodowym, które koncentrowały się na wyjaśnianiu

¹ http://globalizacja.genialne.info/korporacje_transnarodowe.html, 24.02.2012.

międzynarodowych przepływów dóbr i usług. Problemem tym jako pierwsi zajęli się Smith (1954) i Ricardo (1996) oraz Ohlin (1933), którzy wskazywali, do jakich efektów prowadzi międzynarodowa wymiana handlowa i jakie dobra będą jej przedmiotem. Dociekania naukowe koncentrowały się wówczas na poziomie makroekonomicznym i często mezoekonomicznym, czyli konkretnych branż i sektorów. Ważnym obszarem badawczym w ramach działalności międzynarodowej okazały się bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) i ich przepływy między krajami. Temu zagadnieniu wiele uwagi poświęcił w swoich pracach Dunning (1958)². Problemowi ekspansji zagranicznej, a w szczególności kwestii przeobrażania się firm w korporacje międzynarodowe, poświęcone są również teorie: przewagi monopolistycznej (Hymer 1976), reakcji oligopolistycznej (Knickerbocker 1973), teoria internalizacji (Buckley i Casson 1976), (Hennart 1982), teoria Vernona (1966) oparta na koncepcji cyklu życia produktu. Jednym z najpopularniejszych modeli internacjonalizacji firmy jest tzw. model uppsalski, który stworzyli trzej pracownicy uniwersytetu w Uppsali: Johanson, Wiedersheim-Paul (1975), Vahlne (1977). Punktem wyjścia modelu jest obserwacja, że wiele firm szwedzkich, a także przedsiębiorstw innych państw o niewielkich rynkach krajowych, rozwijających swoją działalność na rynkach zagranicznych, cechuje etapowość zaangażowania w obsługę tych rynków³.

W modelu uppsalskim wyróżniono cztery etapy internacjonalizacji. Pierwszy to nieregularna działalność eksportowa, gdzie eksport jest sporadyczny, firma nie angażuje zasobów za granicą, ale też nie zdobywa prawie żadnych informacji o rynku, drugim etapem jest eksport poprzez niezależnych pośredników (agentów), trzecim utworzenie filii (oddziału) handlowego, gdzie firma w o wiele większym stopniu jest zainteresowana zdobywaniem wiedzy o determinantach sprzedaży i koniecznym zaangażowaniu zasobów na danym rynku. Ostatnim proponowanym w modelu etapem jest stworzenie filii (oddziału) produkcyjnego, czyli – utworzenie własnego zakładu produkcyjnego za granicą. Etap ten wymaga relatywnie największej wiedzy o rynku ekspansji i wiąże się z największym zaangażowaniem zasobów przez przedsiębiorstwo za granicą⁴.

Twórcy modelu nie trzymają się ściśle etapów, zdając sobie sprawę, że internacjonalizacja w przedsiębiorstwach przebiega odmiennie. Może być to spowodowane ograniczonymi finansami firmy, posiadaniem przez podmiot doświadczenia w działalności na zbliżonych rynkach czy rezygnacją z etapu budowy filii produkcyjnej na małym rynku.

Scharakteryzowane sekwencje w podejściu do procesu umiędzynarodowienia budzą pewne wątpliwości. Logika modelu ewolucyjnego zawiera sugestię, że internacjonalizacja jest procesem jednokierunkowym, a przecież postępowanie firm przebiega czasami w odwrotnym kierunku. Warto zauważyć, że nie jest to jedyny model proponowany w literaturze, związane z sposobami wejścia podmiotu na ry-

² M. Gorynia, B. Jankowska, *Teoria internacjonalizacji*, „Gospodarka Narodowa” 2007, nr 10, s. 21.

³ M. Gorynia, *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007, s. 64 i nast.

⁴ Tamże.

nek międzynarodowy. Bardzo dokładnego studium w tym zakresie dokonał M. Gorynia w opracowaniu *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw* (2007).

Potrzeba głębokich i kompleksowych zmian funkcjonowania i działalności wielu korporacji transnarodowych wynika z poszukiwania nowych metod skutecznej rywalizacji oraz podnoszenia rentowności firm. Dążenie do wprowadzenia tych zmian powstało pod presją narastającej konkurencji na rynku globalnym, rosnących wymagań klientów, przyspieszenia postępu technicznego i skracania cykli inwestycyjnych, a także wzrostu znaczenia informacji i wiedzy w gospodarce. Przemiany zachodzące w korporacjach związane są z kształtowaniem się nowych zadań i ról filii zagranicznych, zarówno z punktu widzenia systemu korporacyjnego, jak i powiązań z podmiotami działającymi w otoczeniu filii. Szczególnie istotna jest ewolucja funkcjonowania korporacji w kierunku generowania powiązań z lokalnymi firmami, co uznaje się za niezwykle ważny czynnik podnoszenia poziomu innowacyjności miejsc lokalizacji działalności korporacji transnarodowych i ich międzynarodowej konkurencyjności⁵.

Zmiany dokonujące się obecnie w działalności korporacji transnarodowych dotyczą, jak pisze M. Wdowicka (2009), kilku następujących aspektów:

1) zwiększenia koordynacji oraz integracji działań i funkcji rozproszonych geograficznie;

2) wzrostu elastyczności i dostosowania produkcji do specyficznych potrzeb lokalnych;

3) pogłębiania się specjalizacji w działaniach i strategiach utrwalających przewagę konkurencyjną, co prowadzi do generalnej reorganizacji firm, polegającej na koncentrowaniu się firmy na kluczowych dziedzinach i zlecaniu działań mniej znaczących strategicznie, dodatkowych (w tym działań obarczonych wyższym poziomem ryzyka oraz niezaawansowanych technologicznie), na zewnątrz, na zasadzie outsourcingu;

4) rozproszenia produkcji w skali globalnej (w poszukiwaniu tanich czynników produkcji) przy jednoczesnej koncentracji funkcji zarządczych w kraju macierzystym oraz zwiększającej się decentralizacji sektora B&R i centrów innowacyjnych (lokowanie ich w takich miejscach na świecie, które oferują dostęp do profesjonalnych usług biznesowych, kreatywnego środowiska, innowacyjnych klastrów oraz współpracę z wiodącymi uniwersytetami, ośrodkami badawczymi i zaawansowanymi technologicznie przemysłami);

5) dywersyfikacji działalności firm, polegającej na przyłączaniu (w wyniku fuzji i przejęć) nowych, niepokrewnych działalności, w tym głównie z sektora finansowego (Braun 2007), w celu zmniejszenia ryzyka inwestycyjnego oraz zwiększenia udziałów korporacji w rynku globalnym⁶.

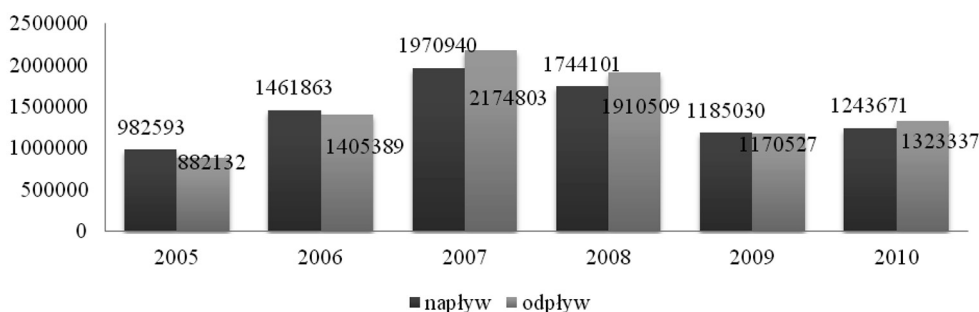
⁵ M. Wdowicka, *Ewolucja działania korporacji transnarodowych i jej znaczenie w gospodarce lokalnej*, Biuletyn, Seria Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna, 6, UAM, Poznań 2009, s. 71-72.

⁶ Tamże, s. 71-72.

3. Korporacje transnarodowe jako podmiot procesu globalizacji

Korporacje transnarodowe są charakterystycznym elementem współczesnej gospodarki światowej. Oddziałują na rozwój procesu globalizacji poprzez swój wpływ na światową gospodarkę, a ich obecność może przejawiać się w dwóch formach: pośredniej i bezpośredniej⁷. Istnienie korporacji na rynku zagranicznym jest formą pośrednią, która polega na obecności korporacyjnych towarów i usług poza granicami kraju macierzystego. Ta forma obecności jest traktowana jako stadium przejściowe – poprzedzające dalszy proces przechodzenia do bardziej złożonej fazy zagranicznej aktywności, czyli inwestycji. To właśnie bezpośrednia forma oznacza przejście do dalece bardziej zaawansowanej formy globalnej obecności korporacji, jaką są bezpośrednie zagraniczne inwestycje⁸.

Światowe przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w 2010 r. kształtowały się na poziomie 1,24 bln USD. Niestety nadal były niższe niż przed kryzysem. Według danych opracowanych przez Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD) – *World Investment Report 2011* – globalna wartość napływów BIZ na świecie spadła ze względu na istniejącą niepewność zysków, ograniczony dostęp do środków finansowych oraz rynek o tendencji spadkowej. Autorzy raportu UNCTAD prognozują wzrost BIZ w roku 2013 do poziomu 1,9 bln USD⁹. Rysunek 1 prezentuje zmiany w światowych przepływach BIZ w latach 2005-2010.



Rys. 1. Wielkość światowych przepływów kapitału w postaci BIZ w latach 2005-2010 w mln USD (ceny bieżące)

Źródło: *World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development*, UNCTAD, s. 187.

⁷ A. Jarczewska-Romaniuk, *Korporacje w procesie globalizacji*, „Sprawy Międzynarodowe” 2003, nr 1, s. 140.

⁸ M.A. Kolka, *Korporacje transnarodowe – ich znaczenie w erze globalizacji*, http://globeconomy.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=1774&Itemid=24, 12.02.2012.

⁹ *World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development*, UNCTAD 2011, s. 2.

Pomimo spadków globalnych przepływów BIZ korporacje transnarodowe odnotowywały wzrosty produkcji, sprzedaży zagranicznej i zatrudnienia. UNCTAD szacuje, że przychody KTN w 2010 r. ze sprzedaży sięgnęły 33 bln USD. W swojej działalności zarówno krajowej, jak i zagranicznej w 2010 r. podmioty te wygenerowały wartość dodaną w wysokości ok. 16 bln USD, co stanowiło ok. 1/4 całkowitego PKB świata¹⁰. Znaczenie międzynarodowych korporacji nie ogranicza się do produkcji, są one również istotnym uczestnikiem międzynarodowej wymiany handlowej. Ocenia się, że handel w ramach korporacji stanowi ok. 1/3 handlu światowego. Jeśli dodamy do tej wielkości obroty, które odbywają się między korporacjami a innymi niepowiązanymi firmami, to KTN są zaangażowane w ok. 2/3 światowego handlu¹¹.

Trudno więc przecenić znaczenie korporacji dla rozwoju współczesnej gospodarki światowej. Według UNCTAD istnieje 63 459 macierzystych firmy, które posiadają łącznie 689 520 oddziałów zagranicznych, a podmioty stowarzyszone zatrudniają ponad 6 mln osób na całym świecie. W 2010 r. zagraniczne oddziały stanowiły więcej niż 1/10 światowego PKB i 1/3 światowego eksportu. Korporacje zatem nadal się rozwijały, chociaż tempo ich wzrostu było wolniejsze podczas kryzysu, głównie z powodu spadku napływu BIZ. U podstaw tej tendencji były pewne czynniki¹²: po pierwsze, kryzys i w związku z nim wymuszenie na korporacjach racjonalizacji ich struktur korporacyjnych i poprawy efektywności; po drugie, przeniesienie funkcji biznesowych do korzystnych lokalizacji celem obniżki kosztów; po trzecie, szybsze ożywienie po 2009 r. w gospodarkach krajów wschodzących, w porównaniu z gospodarkami krajów rozwiniętych.

Podczas kryzysu wiele firm znacząco doświadczyło restrukturyzacji zatrudnienia po to, aby zachować rentowność. Działalność zagraniczna największych niefinansowych KTN pozostała nadal wysoka. Niestety transnarodowe korporacje finansowe, których inwestycje BIZ stanowiła ponad 20% ogółu inwestycji bezpośrednich na świecie jeszcze w latach 2006-2008, odnotowały znaczące spadki w 2010 r. Od tego okresu niektóre firmy były zmuszone do konsolidacji, przenosząc swoją działalność z zagranicznej na krajową (kosztem tej pierwszej)¹³. Tabela 1 prezentuje dziesięć największych finansowych korporacji na świecie wg kraju pochodzenia aktywów ogółem i wielkości zatrudnienia.

Dziewięć z dziesięciu największych finansowych korporacji transnarodowych pochodzi z krajów europejskich, głównie Francji i Niemiec. Duże korporacje finansowe zlokalizowane są w większości w krajach uprzemysłowionych. Gospodarka światowa jest zdominowana przez działanie gigantycznych spółek. Ich zwolennicy często uważają, że odgrywają one pozytywną rolę w rozwoju gospodarczym, tworząc miejsca pracy oraz wnosząc kapitał, technologię i szczególne umiejętności do

¹⁰ Tamże, s. 4.

¹¹ Tamże, s. 4 i nast.

¹² Tamże.

¹³ Tamże, s. 26.

społeczności lub krajów, które mogłyby mieć trudności ze zdobywaniem tych zasobów we własnym zakresie. Krytycy chcą traktować je jako autorytarne elementy „niszczycielskie”, których ekspansja poza granice własnego kraju ma ostatecznie na celu eksploatację krajów udzielających im „gościny”¹⁴. Z kolei działania korporacji dowodzą, że ich wpływ przynosi więcej dobrego niż złego. Niemniej jednak to korporacje „rosną w siłę”¹⁵, a ich znaczenie dla procesów globalizacyjnych jest niezaprzeczalne.

Tabela 1. Dziesięć największych finansowych KTN na świecie w latach 2009 i 2010

Pozycja rankingowa 2010	Pozycja rankingowa 2009	Finansowe KTN	Kraj pochodzenia	Aktywa mln USD w 2010 r.	Zatrudnienie liczba w 2010 r.
1	1	Citigroup Inc	USA	1 913 902	260 000
2	2	BNP Paribas	Francja	2 670 738	205 348
3	8	HSBC Holdings PLC	W. Brytania	2 454 689	302 327
4	3	Allianz SE	Niemcy	835 301	151 338
5	5	Societe Generale	Francja	1 513 127	160 704
6	6	UBS AG	Szwajcaria	1 410 480	64 617
7	4	Assicurazioni Generali Spa	Włochy	564 633	85 368
8	10	Deutsche Bank AG	Niemcy	2 547 065	102 062
9	7	Unicredit Spa	Włochy	1 242 353	162 009
10	9	Axa	Francja	977 927	102 957

Źródło: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=5823&lang=1>, 26.02.2012.

Tabela 2 prezentuje dziesięć największych niefinansowych KTN na świecie wg wysokości aktywów zagranicznych, osiągniętych przychodów ze sprzedaży i wielkości uzyskanego zatrudnienia w 2010 r.

Analizując tendencje rozwoju KTN w gospodarce światowej, nie sposób pominąć rosnącego znaczenia korporacji pochodzących z krajów rozwijających się, takich jak: Chiny, Korea Południowa, Wenezuela, Meksyk czy Brazylia. Tabela 3 przedstawia dziesięć największych KTN z krajów rozwijających się w 2008 r.

¹⁴ E. Cziomer, L.W. Zyblikiewicz, *Zarys współczesnych stosunków międzynarodowych*, PWN, Warszawa-Kraków 2001, s. 80.

¹⁵ I. Zabielska, M. Fierek, *Korporacje transnarodowe jako podmiot procesu globalizacji*, s. 7, <http://www.konferencja.edu.pl/ref8/pdf/pl>, 6.03.2012.

Tabela 2. Dziesięć największych niefinansowych KTN na świecie w 2010 r. wg wysokości aktywów zagranicznych w mln USD i liczby zatrudnionych pracowników

Ranking				Aktywa		Zatrudnienie	
	Pozycja	KTN	Kraj pochodzenia	Działalność	zagraniczne	całkowite	zagraniczne
1	General Electric Co	USA	sprzęt elektroniczny i elektryczny	551 585	751 216	154 000	287 000
2	Royal Dutch Shell plc	Holandia/ W. Brytania	petrochemia	271 672	322 560	82 000	97 000
3	BP plc	W. Brytania	petrochemia	243 950	272 262	65 926	79 700
4	Vodafone Group Plc	W. Brytania	telekomunikacja	224 449	242 417	65 729	84 990
5	Toyota Motor Corporation	Japonia	samochodowa	211 153	359 862	118 362	317 716
6	Exxon Mobil Corporation	USA	petrochemia	193 743	302 510	52 643	83 600
7	Total SA	Francja	petrochemia	175 001	192 034	57 686	92 855
8	Volkswagen Group	Niemcy	samochodowa	167 773	266 426	210 000	388 000
9	EDF SA	Francja	energetyczna	165 413	321 431	54 924	158 842
10	GDF Suez	Francja	energetyczna	151 984	246 736	103 865	211 413

Źródło: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=5823&lang=1>, 25.02.212.

Rośnie również znaczenie gospodarek krajów rozwijających się i przechodzących transformację gospodarczą jako kluczowych miejsc nowych lokalizacji inwestycji. Kraje te zostały dostrzeżone ze względu na niższe koszty pracy oraz jako miejsce generowania zysków z tych gospodarek. Odegrały one także ważną rolę w przywracaniu przychodów KTN. W niektórych przypadkach przychody uzyskiwane przez korporacje wzrosły dzięki znacznym ich wzrostom uzyskiwanym w krajach rozwijających się i transformacji gospodarczej. Na przykład Coca-Cola (Stany Zjednoczone), Holcim (Szwajcaria) czy Toyota Motors (Japonia) więcej niż 1/3 dochodów z pracy uzyskały właśnie z tych gospodarek¹⁶.

Aktywność inwestycyjna 100 największych korporacji transnarodowych świata została obecnie przesunięta w kierunku gospodarek krajów rozwijających się i przechodzących transformację.

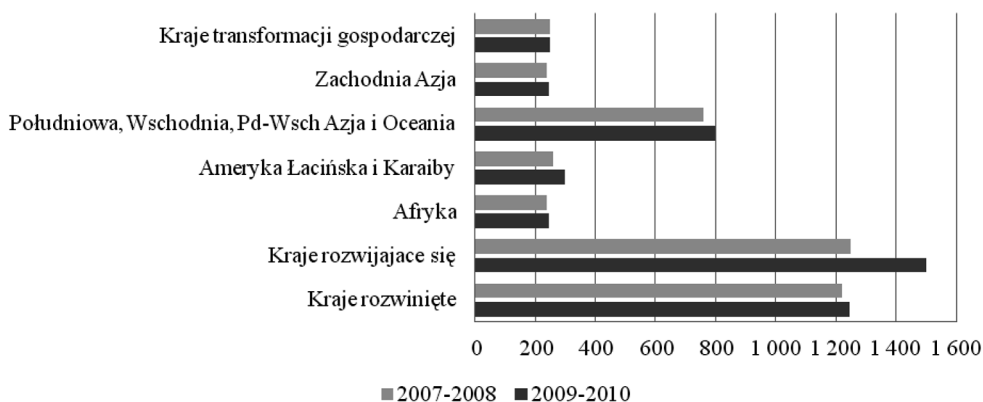
Porównując międzynarodowe projekty typu *greenfield* w latach 2007-2008 i 2009-2010, można zauważyć wzrost liczby projektów adresowanych do tych gospodarek o 23%, z zaledwie 4% wzrostem w gospodarkach krajów rozwiniętych. Choć inwestycje w Azji są dominujące, to rosnące znaczenie ma również Ameryka Łacińska i Afryka (rys. 2).

¹⁶ *World Investment Report 2011* ..., s. 26 i nast.

Tabela 3. Dziesięć największych niefinansowych KTN w krajach rozwijających się w 2008 r. wg wielkości aktywów zagranicznych

Pozycja rankingowa	Ranking			Aktywa w mln USD	
	KTN	Kraj pochodzenia	Działalność	zagraniczne	całkowite
1	Hutchison Whampoa Limited	Hongkong, Chiny	zróżnicowana	70 762	87 745
2	CITIC Group	Chiny	zróżnicowana	43 750	238 725
3	Cemex SA	Meksyk	niemetaliczne produkty mineralne	40 258	45 084
4	Samsung Electronics Co., Ltd.	Korea Pd.	elektryczna i elektroniczna	28 765	83 738
5	Petronas – Petroliam Nasional Bhd	Malezja	petrochemia	28 447	106 416
6	Hyundai Motor Company	Korea Pd.	samochodowa	28 359	82 072
7	China Ocean Shipping (Group) Company	Chiny	transport i magazynowanie	28 066	36 253
8	Lukoil	Rosja	petrochemia	21 515	71 461
9	Vale SA	Brazylia	górnictwo i kopalnictwo	19 635	79 931
10	Petróleos De Venezuela	Wenezuela, Boliwia	petrochemia	19 244	131 832

Źródło: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2443&lang=1#>, 27.02.2012.



Rys. 2. Inwestycje typu *greenfield* dokonane przez największe KTN na świecie, wg regionu przyjmującego w latach 2007-2008 i 2009-2010

Źródło: *World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development*, UNCTAD 2011, s. 28.

4. Podsumowanie

Podsumowując, można z całą pewnością stwierdzić, że wśród najważniejszych podmiotów kształtujących długofalowy rozwój i obecny przebieg procesu globalizacji zasadnicze znaczenie mają korporacje transnarodowe, których działalność stanowi główną siłę napędową procesu globalizacji w sferze ekonomicznej.

Współczesne korporacje dostosowują swe działania do nowych warunków związanych zarówno z sytuacją kryzysową i pokryzysową, jak i ciągle trwającym procesem globalizacji. Zachodzące zmiany w ogólnoswiatowym otoczeniu skłaniają je do przemian i poszukiwania nowych rynków w ich międzynarodowej ekspansji.

Warto podkreślić, że w ostatnich latach nastąpił wzrost aktywności inwestycyjnej największych korporacji transnarodowych świata w krajach rozwijających się i przechodzących transformację gospodarczą oraz wzrost znaczenia korporacji pochodzących z krajów rozwijających się, takich jak: Chiny, Korea Południowa, Wenezuela, Meksyk czy Brazylia.

Literatura

- Czciomer E., Zybkiewicz L.W., *Zarys współczesnych stosunków międzynarodowych*, PWN, Warszawa-Kraków 2001.
- Gorynia M., *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2007.
- Gorynia M., Jankowska J., *Teoria internacjonalizacji*, „Gospodarka Narodowa” 2007, nr 10.
- Kolka M.A., *Korporacje transnarodowe – ich znaczenie w erze globalizacji*, http://globaleconomy.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=1774&Itemid=24.
- Jarczewska-Romaniuk A., *Korporacje w procesie globalizacji*, „Sprawy Międzynarodowe” 2003, nr 1.
- Wdowicka M., *Ewolucja działania korporacji transnarodowych i jej znaczenie w gospodarce lokalnej*, Biuletyn, Seria Rozwój Regionalny i Polityka Regionalna, 6, UAM, Poznań 2009.
- World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development*, UNCTAD 2011.
- Zabielska I., Fierek M., *Korporacje transnarodowe jako podmiot procesu globalizacji*, http://globalizacja.genialne.info/korporacje_transnarodowe.html.

Pozostałe źródła

- <http://www.konferencja.edu.pl/>.
- <http://www.unctad.org>.

TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND THEIR ROLE IN CONTEMPORARY WORLD ECONOMY

Summary: As a result of the growing importance of the processes of globalization, the internationalization of enterprises and TNC production have a very large capital production, which generates huge profits. Transnational corporations have a huge economic force, which consists primarily on large value of sales, the availability of modern technology and skilled workforce. The income of TNC often exceeds the value of GDP of average developed countries and their trade turnover accounts for more than one third of the global trade.

Keywords: Transnational Corporations, foreign direct investment, global economy.