

GOSPODARKA NARODOWA

6
(280)
Rok LXXXV/XXVI
listopad–grudzień
2015
s. 101–128

Aneta KOSZTOWNIAK*

Ekspansja korporacji transnarodowych w latach 1990–2013

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie ekspansji korporacji transnarodowych (KTN), z uwzględnieniem liczby filii zagranicznych i ich pozycji ekonomicznej oraz zidentyfikowanie kluczowych sektorów zainteresowania w latach 1990–2013. Postawiono trzy zasadnicze pytania: 1) jakie ważniejsze zmiany nastąpiły w ekspansji KTN? 2) czy rośnie znaczenie KTN z krajów rozwijających się i krajów transformacji gospodarczej, a jeśli tak, to z jakich regionów? oraz 3) jakie są dalsze perspektywy rozwoju KTN w gospodarce światowej? Tekst powstał głównie na podstawie analizy literatury przedmiotu oraz danych statystycznych UNCTAD. Sformułowano tezę, iż od lat 90. XX w. rośnie udział KTN z krajów rozwijających się i krajów transformacji w zagranicznych inwestycjach bezpośrednich (ZIB), wobec jego spadku ze strony krajów rozwiniętych. Świadczy to o wzroście siły inwestycyjnej korporacji wywodzących się z tych państw, a w przyszłości oznaczać będzie wzrost konkurencji globalnej. Główne wnioski z przeprowadzonej analizy są następujące: 1) nastąpił wzrost ekspansji KTN, zauważalny we wzroście liczby koncernów i ich filii za granicą oraz pozycji ekonomicznej, 2) wzrósł udział KTN z krajów rozwijających się i krajów transformacji w inwestycjach realizowanych za granicą, 3) w 2011 r. doszło do zrównania wartości napływu strumieni ZIB na rynki krajów rozwiniętych z napływem na rynki krajów rozwijających się i krajów transformacji, 4) w ostatniej dekadzie, KTN z regionu Azji (Chin) uczestniczą w fuzjach i przejęciach, osiągając dodatnie salda nabycia netto, wobec sald sprzedaży netto wykonywanych przez korporacje ze strony krajów rozwiniętych (USA, Wielka Brytania czy Niemcy), 5) przewiduje się, że nastąpi spotęgowanie konkurencji globalnej pomiędzy KTN, ze względu na chęć „utrzymania” szybkiego wzrostu potencjału korporacji z krajów rozwijających się i krajów transformacji, wobec chęci „odzyskania” dynamiki wzrostu przed kryzysu finansowego przez korporacje z krajów rozwiniętych.

Słowa kluczowe: korporacje transnarodowe, filie zagraniczne, ZIB, sektory, kraje rozwinięte, kraje rozwijające się

* Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. K. Pułaskiego w Radomiu, Wydział Ekonomiczny, Katedra Polityki Ekonomicznej i Bankowości; e-mail: a.kosztowniak@uthrad.pl

Kody klasyfikacji JEL: F21, F23, F60

Artykuł nadesłany 27 kwietnia 2015 r., zaakceptowany 18 listopada 2015 r.

Wstęp

Korporacje transnarodowe (KTN) uczestnicząc w procesach rozwoju gospodarki światowej dostosowują się nieustannie do nowych warunków otoczenia, modyfikują zasady konkurowania oraz wyznaczają nowe standardy. Korporacje te z jednej strony uczestniczą w ewolucji gospodarki światowej, a z drugiej strony są ważnym kreatorem procesów dokonujących się w tej gospodarce. W latach 90. XX w. liderem ekspansji były KTN z krajów rozwiniętych a od początku XXI w. dołączyły do nich korporacje z krajów rozwijających się i krajów transformacji gospodarczej.

Artykuł ma na celu przedstawienie ekspansji korporacji transnarodowych, z uwzględnieniem liczby filii zagranicznych i ich pozycji ekonomicznej oraz zidentyfikowanie kluczowych sektorów zainteresowania w latach 1990–2013. Postawiono trzy zasadnicze pytania: 1) jakie ważniejsze zmiany nastąpiły w ekspansji KTN?, 2) czy rośnie znaczenie KTN z krajów rozwijających się i krajów transformacji gospodarczej, a jeśli tak, to z jakich regionów? oraz 3) jakie są dalsze perspektywy rozwoju KTN w gospodarce światowej?

W zakresie teoretycznym przedstawiono przegląd ważniejszych pojęć oraz teorii podejmujących zagadnienia działalności KTN, w zakresie: lokalizacji, internalizacji działalności, motywów i przewag konkurencyjnych, uwarunkowań, procesów dostosowawczych oraz głównych obszarów ich oddziaływania na gospodarkę światową. W zakresie empirycznym, na podstawie danych UNCTAD przeprowadzono analizę i ocenę ekspansji KTN w latach 1990–2013. W zakończeniu artykułu przedstawiono główne wnioski, które pozwoliły na sformułowanie odpowiedzi na postawione pytania oraz pozytywną weryfikację postawionej tezy.

Pojęcie, istota, cele oraz ewolucja działalności KTN

W latach 70. XX w. podjęto próby zdefiniowania KTN jako podmiotów gospodarki światowej. ONZ w raporcie pt. *Korporacje wielonarodowe w światowym rozwoju (Multinational Corporations in World Development)* z 1973 r. podmioty te nazwała, zgodnie z zaleceniami Rezolucji Rady Gospodarczo-Społecznej nr 1721 z 28 lipca 1972 r., korporacjami wielonarodowymi (*Multinational Corporation, MNCs*), i zdefiniowano je jako przedsiębiorstwa posiadające kontrolę nad fabrykami, kopalniami, biurami sprzedaży i tym podobnymi, w dwóch lub więcej krajach [*Multinational Corporations...*, 1973].

W 1974 r. autorzy raportu na temat wpływu działalności tych podmiotów na rozwój i stosunki międzynarodowe (*The Impact of Multinational Corporations on Development and International Relations*) podali szerszą definicję,

zgodnie z którą za korporacje wielonarodowe uznano przedsiębiorstwa, które są właścicielami lub posiadają kontrolę nad jednostkami produkcyjnymi bądź usługowymi zlokalizowanymi poza krajem pochodzenia. Przedsiębiorstwa te mogą być spółkami lub jednostkami o kapitale prywatnym, ale także mieszanym lub państwowym. W 1974 r. Rada Ekonomiczno-Społeczna ONZ zarekomendowała powszechne stosowanie nazwy „korporacja transnarodowa” (KTN) [Modelski, 1979, s. 309–332]. W 1976 r. kraje członkowskie OECD w *Deklaracji o Inwestycjach Międzynarodowych i Przedsiębiorstwach Wielonarodowych (OECD Declaration and Decisions on International Investment and Multinational Enterprises)*, określiły, że pod pojęciem przedsiębiorstwa wielonarodowego rozumie się „spółki lub inne jednostki o kapitale prywatnym, państwowym lub mieszanym, zlokalizowane w różnych krajach i powiązane ze sobą w taki sposób, że każda z osobna lub wspólnie mogą wywierać znaczący wpływ na działalność innych, a w szczególności dzielić się z nimi wiedzą i zasobami” [OECD Declaration..., 2012]¹. Stopień autonomii każdej jednostki w stosunku do pozostałych jest bardzo różny, w zależności od rodzaju istniejących powiązań i dziedzin działalności.

Obecnie w definicji KTN zwracana jest uwaga na trzy aspekty działalności: organizacyjny, finansowy oraz formalno-prawny. W raportach UNCTAD *World Investment Report* (WIR), używa się anglojęzycznej formy *transnational corporation* (TNCs), zgodnie z którą korporacją transnarodową nazywane jest przedsiębiorstwo będące spółką akcyjną lub posiadające inną formę prawną, składające się ze spółki matki (centrali) i jednej lub większej liczby filii zagranicznych². Spółka matka to przedsiębiorstwo kontrolujące aktywa innego podmiotu gospodarczego, ulokowanego w innym kraju niż spółka matka, zazwyczaj poprzez posiadanie, co najmniej 10% akcji lub innych udziałów w tym przedsiębiorstwie. Filia zagraniczna (spółka córka) to przedsiębiorstwo będące spółką akcyjną lub posiadające inną formę prawną, w którym inwestor, będący rezydentem innego kraju, posiada udziały pozwalające mu na długotrwałą zdolność do zarządzania tym przedsiębiorstwem [World Investment Report..., 2008].

W krajowej literaturze przedmiotu najczęściej stosowanym terminem jest określenie: korporacja transnarodowa. Większość autorów zaznacza jednak, iż jest to nazwa tożsama z określeniami: przedsiębiorstwo międzynarodowe,

¹ Deklaracja ta składa się z czterech instrumentów: Instrumentu Traktowania Narodowego; Wytucznych dla Przedsiębiorstw Wielonarodowych; Zaleceń dotyczących Zachęt i Czynników Utrudniających Inwestycje Międzynarodowe; Zaleceń dotyczących Wymagań Sprzecznych.

² MFW wyróżnia dwa podstawowe rodzaje filii zagranicznych, tj.: 1) filie będące oddzielnymi podmiotami prawnymi (*incorporated*): zależne (*subsidiaries*) – spółka matka posiada w nich więcej niż 50% udziałów oraz stowarzyszone (*associaties*) – jeśli udział centrali wynosi od 10% do 50%; 2) filie nieposiadające odrębnej osobowości prawnej (*unincorporated*) zwane oddziałami (*branches*), będące w całości własnością spółki matki lub wspólnym przedsięwzięciem [Foreign Direct..., 2015].

wielonarodowe, transnarodowe, ponadnarodowe, czy globalne³. M. Gorynia w swoich publikacjach używa terminu „korporacja transnarodowa” [Gorynia, Samelak, 2013], podobnie A.B. Kisiel-Łowczyk [2000]. A. Zorska [2002] stosuje termin „korporacje międzynarodowe” (KMN), A. Jarczewska-Romaniuk opisuje „przedsiębiorstwa międzynarodowe”, J. Rymarczyk [2004] tak jak i A. Grochulski [1973] stosują nazwę „korporacje międzynarodowe”, E. Cyrson [1981] „korporacje wielonarodowe”, J. Misala [2003] z kolei stosował określenie „wielkie korporacje transnarodowe” (WKT). Jak podkreśla m.in. A. Zorska [1998, s. 49], podejście do KMN i ich działalności oraz formułowane definicje były i są zróżnicowane, ulegając ewolucji w miarę przemian zachodzących w działalności korporacji (tablica 1).

Tablica 1. Wykaz wybranych z polskiej literatury definicji i przybliżeń pojęcia korporacja transnarodowa

Rok	Autor	Definicja/przybliżenia
1998	A. Zorska	„Korporacja transnarodowa jest organizacją, która koordynuje działalność produkcyjno-handlową różnych jednostek, w różnych krajach z jednego ośrodka podejmującego strategiczne decyzje”.
2000	A.B. Kisiel-Łowczyk	„Zwolennicy KTN widzą w nich siłę rozwoju gospodarczego świata i regionów. Przeciwnicy utożsamiają KTN z negatywnymi aspektami procesu globalizacji. Korporacje transnarodowe stają się organizacjami, których siła polega przede wszystkim na zdolności integrowania i koordynowania wielkich systemów korporacyjnych, obejmujących własne i powiązane kontraktowe jednostki, zlokalizowane wielu krajach. Z samej swej natury są jak gdyby uosobieniem międzynarodowych stosunków ekonomicznych, gdyż fakt ich powstania i istnienia wiąże się z międzynarodowymi przepływami kapitałowymi”.
2003	J. Misala	„Wielkie korporacje transnarodowe (WKT) to przedsiębiorstwa bazujące na ZIB oraz innych formach transferu czynników wytwórczych, które prowadzą i nadzorują działalność gospodarczą, co najmniej na terenie dwóch krajów. Ta działalność jest kontrolowana przez centrum korporacji zlokalizowane w określonym kraju (<i>headquarter</i>), prowadzona zaś przez tworzone i stopniowo rozwijane filie przedsiębiorstwa macierzystego w innych krajach świata”.
2010	J. Rymarczyk	„Korporacja transnarodowa – to spółka, która posiada aktywa innych podmiotów zlokalizowanych za granicą, przy czym najczęściej chodzi o posiadanie pakietu akcji (dziesięcioprocentowy pakiet akcji jest powszechnie uznawany za pakiet wystarczający do traktowania firmy, jako korporacji transnarodowej”.
2013	M. Gorynia	„Korporacje transnarodowe – to przedsiębiorstwa międzynarodowe, które prowadzą działalność gospodarczą poprzez założenie filii zagranicznej, czyli poprzez ulokowanie w innym kraju części swoich aktywów”.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Zorska [1998, s. 50]; Kisiel-Łowczyk [2000, s. 14]; Misala [2003, s. 209–210]; Rymarczyk [2010, s. 116]; Gorynia, Samelak [2013, s. 71].

³ W niniejszym opracowaniu przyjęto nazwę korporacje transnarodowe (KTN) do określenia przedsiębiorstw międzynarodowych, wielonarodowych, transnarodowych, ponadnarodowych, globalnych czy korporacji międzynarodowych, traktując je jako podmioty tożsame.

Istota działalności KTN sprowadza się do organizacji i zarządzania złożonym podmiotem gospodarczym. Należy zgodzić się np. z G. Ietto-Gilies [2005, s. 8], która napisała, że korporacja to nie jest luźny zbiór przedsiębiorstw. Korporacja jest to taki zbiór przedsiębiorstw, które są koordynowane z ośrodka strategicznego (centrali) w kraju macierzystym, ze względu na wspólne cele i strategię. Tak zorganizowany podmiot może dostosowywać się do nowych warunków konkurencji przez tworzenie coraz większej liczby filii zagranicznych, a istotą działalności KTN jest ich angażowanie się w ZIB.

Głównym zaś celem działalności KTN jest zdobycie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej nad konkurentami. Bowiem w dobie konkurencji globalnej przewaga ta jest kluczem do ekspansji i optymalizacji działania. Efektem tak postawionego celu ma być osiąganie zysków z rozwoju i kontroli ekspansji na rynku światowym, czyli posiadanie „ponadprzeciętnych zysków” – niemożliwych do wypracowania na jednym, lokalnym rynku. W dochodzeniu do tych celów ważne są motywy ekspansji, które kierują koncerny na nowe rynki w poszukiwaniu zbytu, surowców i materiałów, czy tańszych kosztów produkcji, w tym zatrudnienia.

Formy ekspansji KTN są różne: od eksportu, poprzez inwestycje do produkcji międzynarodowej. Prowadzenie przez inwestora działalności gospodarczej poza granicami kraju macierzystego może przyjąć następujące formy: przedstawicielstwa (oddział, biuro, agencja), filii (spółki córki) oraz wspólnego przedsięwzięcia (*joint venture*) [Karaszewski, 2004, s. 22–23].

Jeśli chodzi o ewolucję działalności KTN to można wyróżnić trzy podstawowe okresy ich funkcjonowania: 1) okres dominacji przedsiębiorstw europejskich – tzw. faza europejska – od połowy XIX w. do II wojny światowej, 2) okres dominacji przedsiębiorstw amerykańskich – tzw. faza amerykańska – lata 1945–1970, 3) okres trwającej do dziś równowagi, pomiędzy przedsiębiorstwami europejskimi, amerykańskimi i japońskimi – tzw. faza Triady ekonomicznej – od lat 70. XX w. [Jankowiak, 2007, s. 170]; chociaż należy dodać, że do triady tej dołączyły wyraźnie KTN z Chin, Korei Południowej, Indonezji oraz Indii.

Aspekty działalności KTN w ujęciu wybranych teorii

W ujęciu teoretycznym działalność KTN jest przedmiotem rozważań teorii wymiany międzynarodowej oraz teorii internacjonalizacji przedsiębiorstw⁴. Uwzględniając główną formę ekspansji koncernów w formie ZIB – najbardziej przydatną do wyjaśnienia ich rozwoju i funkcjonowania jest teoria produkcji

⁴ Jak piszą M. Gorynia i B. Jankowska [2007, s. 21] zagadnieniu ekspansji zagranicznej, a w szczególności kwestii przeobrażenia się firm w korporacje międzynarodowe poświęcone są m.in. teoria przewagi monopolistycznej [Hymer, 1976; Caves, 1982], teoria reakcji oligopolistycznej [Knickerbrocker, 1973], teoria internalizacji [Buckley, Casson, 1976], [Hennart, 1982] oraz teoria Vernona [1966] bazująca na koncepcji cyklu życia produktu, która wyjaśnia ekspansję zagraniczną firm.

międzynarodowej. Teoria ta określana jest eklektycznym paradygmatem, w tym szczególnie jej przykład – eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej J.H. Dunninga.

Z istoty KTN wynika, że w procesie ich powstawania istotne znaczenie mają dwa zagadnienia: chodzi z jednej strony o „lokalizację” działalności filii zagranicznych, z drugiej strony zaś o „internalizację” działalności w ramach całej KTN [Misala 2003, s. 210].

Zależności pomiędzy funkcjonowaniem KTN a rozwojem wymiany międzynarodowej są dwukierunkowe. Z jednej strony działalność przedsiębiorstw wpływa na kształtowanie się rozmiarów i struktury tej wymiany, z drugiej zaś wymiana międzynarodowa stanowi podstawę funkcjonowania KTN. Teoretyczne uogólnienie tych zagadnień można znaleźć m.in. we współczesnych teoriach handlu międzynarodowego, które bazują na zasadzie obfitości zasobów bądź to w ujęciu statycznym (np. teorie neoczynnikowe), bądź też w ujęciu dynamicznym (np. teorie neotechnologiczne). Dlatego też w literaturze fachowej można znaleźć próby syntetycznego ujęcia tych zagadnień. Z tego punktu widzenia na uwagę zasługują przede wszystkim prace W.M. Cordena [1995] i S. Hirscha [1977].

W.M. Corden koncentruje swoją uwagę na związkach pomiędzy handlem międzynarodowym i ZIB. Zgodnie z jego rozumowaniem, bazując na nieco zmodyfikowanym modelu E. Heckschera, B. Ohlina i P.A. Samuelsona (model H-O-S), można wykazać i wyjaśnić decyzje władz danego przedsiębiorstwa wytwarzającego określone produkty na rynek wewnętrzny (o określonym doborze i rozmieszczeniu produkcji, a także o określonej lokalizacji wcześniejszych inwestycji).

S. Hirsch, koncentrując się na związkach pomiędzy teorią międzynarodowej migracji kapitału a teorią handlu międzynarodowego, przeciwstawia koszty działalności eksportowej kosztom tworzenia jednej lub wielu filii zagranicznych lub większej ich liczby. Na tej podstawie formułuje kryteria wyboru jednej z dwóch strategii: eksportu czy tworzenia filii zagranicznych. S. Hirsch odwołując się do standardowej teorii H-O-S, uzupełnia ją o przewagi komparatywne specyficzne dla danej, analizowanej firmy (np. dysponowanie określonym wynalazkiem, czy techniką marketingową), a także o koszty produkcji, koszty dotarcia do odpowiednich informacji, koszty tzw. komunikowania się z otoczeniem oraz koszty transportu. Według S. Hirscha z rozwojem eksportu określonego przedsiębiorstwa z kraju A do kraju B mamy do czynienia wtedy, gdy:

$$Pa + M < Pb + K; \quad Pa + M < Pb + C.$$

Natomiast, władze przedsiębiorstwa (centrali, firmy macierzystej) decydują się na utworzenie filii poza granicami kraju, gdy:

$$Pb + C < Pb + K; \quad Pb + C < Pa + M$$

gdzie:

P_a – koszty produkcji w kraju A;

P_b – koszty produkcji w kraju B;

M – różnica w kosztach działalności handlowej, czyli $M = M_x - M_d$, tj. różnica pomiędzy kosztami działalności handlowej na rynkach zagranicznych (M_x) a krajowymi kosztami tej działalności (M_d);

C – różnica w kosztach kontroli przedsiębiorstw, czyli $C = C_x - C_d$, tj. różnica pomiędzy kosztami kontroli filii zagranicznych (C_x) a kosztami kontroli przedsiębiorstw krajowych;

K – specyficzne dla danej firmy przewagi (korzyści) komparatywne (będące konsekwencją prowadzenia określonej działalności B+R, prac wdrożeniowych i działań marketingowych).

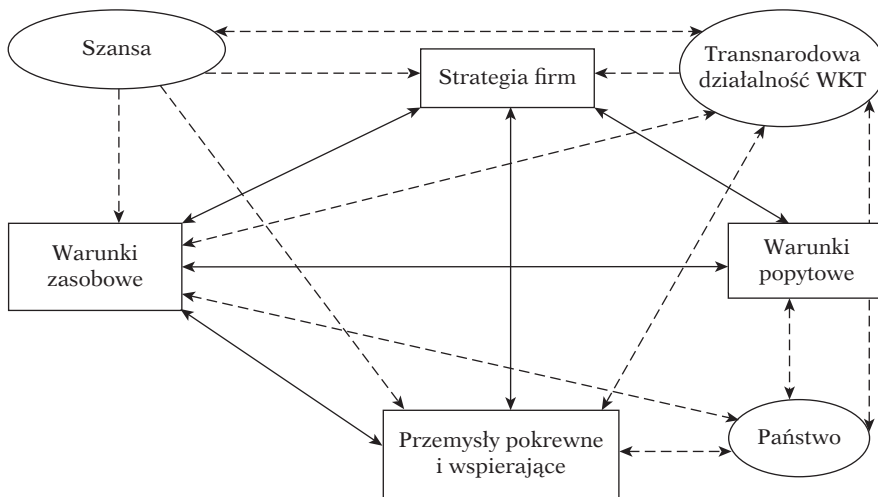
Reasumując, chodzi o podejmowanie decyzji zgodnie ze strategią minimalizacji kosztów. Utworzenie filii zagranicznej – jest preferowane, gdy koszty obsługi zagranicznego rynku poprzez podjęcie ZIB ($P_b + C$) kształtują się na niższym poziomie, niż koszty działalności eksportowej ($P_a + M$). Potencjalny zaś inwestor dysponuje specyficzną dla niego przewagą komparatywną nad konkurentami, w kraju będącym potencjalnym miejscem lokalizacji ZIB, gdy spełniony jest warunek, że $P_b + C < P_b + K$ [Misala, 2003, s. 213].

W koncepcji konkurencyjnej przewagi narodów M. Porter [1990] określił cztery główne, współzależne determinanty przewagi konkurencyjnej tj.: 1) warunki popytu; 2) strategia, struktura i rywalizacja firm; 3) warunki czynników produkcji oraz 4) sektory pokrewne i wspomagające, które zostały następnie rozszerzone przez J.H. Dunninga [1992].

Rozważania M.E. Portera i J.H. Dunninga dotyczą zarówno kształtowania się przewag konkurencyjnych na poziomie całej gospodarki narodowej, branż, jak i na poziomie przedsiębiorstw. Wychodzą oni z założenia, że na rynku międzynarodowym konkurują ze sobą określone przedsiębiorstwa, które w mniejszym lub większym stopniu wykorzystują sprzyjające warunki współtworzone w ich krajach macierzystych. Chodzi o:

- wyposażenie w czynniki wytwórcze,
- kształtowanie się rozmiarów i struktury popytu, określone na rysunku 1 jako warunki popytowe,
- politykę gospodarczą państw, która może mniej lub bardziej sprzyjać podnoszeniu poziomu konkurencyjności,
- zmienne uwarunkowania wewnętrzne i zewnętrzne,
- transnarodową działalność WKT, tj. wielkich korporacji międzynarodowych na terenie danego kraju oraz poza jego granicami,
- powiązania pomiędzy różnymi gałęziami (branżami) przemysłu [Misala, 2007, s. 57].

Rysunek 1. Determinanty międzynarodowej konkurencyjności krajów (narodów) według M.E. Portera z uwzględnieniem uwag J.H. Dunninga



Źródło: Dunning [1992].

Pośród ważniejszych teorii podejmujących kwestie działalności KTN zauważenia warta jest eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej J.H. Dunninga [1970], która pozwala zidentyfikować trzy współzależne przewagi (korzyści) przedsiębiorstw. Teoria ta jest określana tzw. paradygmatem OLI (*Ownership, Localization, Internalisation*)⁵ lub w szerszym ujęciu – teorią produkcji międzynarodowej. Teoria ta jest uważana za teorię najbardziej rozbudowaną, o dużym walorze poznawczym w odniesieniu do procesów internacjonalizacji przedsiębiorstw [Dunning, 1981; Gray, 1980].

J.H. Dunning pisał, że „produkcja międzynarodowa” oznacza produkcję finansowaną przez ZIB podejmowaną jako efekt działania trzech czynników (przewag):

- 1) posiadania przez firmę przewag własnościowych (*ownership-specific advantages*),
- 2) związanych z internalizacją działalności gospodarczej (*internalisation incentive advantages*),
- 3) z tytułu lokalizacji (*location specific advantages*)⁶ (tablica 2).

⁵ Paradygmat OLI łączy w sobie dorobek wielu koncepcji konkurencyjności KTN, pozwala w najbardziej kompleksowy i użyteczny sposób prezentować mechanizmy i źródła przewagi konkurencyjnej tych korporacji.

⁶ Wymienione trzy grupy czynników decydują o przewadze konkurencyjnej firmy. Układ i siła działania tych czynników ma istotne znaczenie z punktu widzenia analizy i oceny głównych sposobów działalności firm za granicą, tj. eksportu, ZIB oraz porozumień umownych (kontraktów). Według J.H. Dunninga ZIB są pewnego rodzaju transakcją związaną, realizowaną w trzech płaszczyznach: kapitału, technologii i doświadczenia [Dunning, 1970, s. 27].

Tablica 2. Przewagi (korzyści) przedsiębiorstw w ujęciu eklektycznej teorii produkcji międzynarodowej J.H. Dunninga

Grupa przewag	Przykłady przewag
I. Przewaga wynikająca ze specyfiki przedsiębiorstwa, przewaga własnościowa	<p><i>A. Nie wynikająca z multinarodowości:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – posiadana dzięki wielkości i pozycji przedsiębiorstwa, dywersyfikacji produktu bądź procesu produkcji, podziałowi pracy i specyfikacji, pozycji monopolistycznej, lepszemu wyposażeniu w zasoby i ich wykorzystaniu, – prawnie zastrzeżona technologia i marka handlowa, – zarządzanie produkcją, systemem organizacji i marketingu, potencjał B+R, – zasób kapitału ludzkiego i doświadczenia, wyłączność lub uprzywilejowanie w dostępie do zasobów (np. zasobów siły roboczej, zasobów naturalnych, środków finansowych, informacji), – możliwość uzyskania zasobów na uprzywilejowanych warunkach (dzięki np. skali zakupów lub wpływom monopolistycznym), wyłączny lub uprzywilejowany dostęp do rynku zbytu produktów, protekcjonizm państwa (np. rządowe ograniczenia dostępu do rynku dla konkurentów). <p><i>B. Przewaga filii wielkich korporacji transnarodowych w stosunku do nowo powstałych przedsiębiorstw:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – dostęp na korzystnych warunkach do potencjału administracyjnego, menedżerskiego, B+R, marketingowego itd., będącego w dyspozycji przedsiębiorstwa macierzystego, – korzyści ze scentralizowanej podaży (korporacji jako całości) produktów oraz scentralizowanego popytu przy zakupach, a także z centralizacji potencjału marketingowego i finansowego. <p><i>C. Przewaga wynikająca z wielonarodowości działania:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – szersza skala korzyści typu A i B wynikająca z wielonarodowego zasięgu działalności przedsiębiorstwa, – lepszy dostęp do rynku albo lepsza jego znajomość (także w zakresie informacji, zasobów itd.), – większa możliwość wykorzystania międzynarodowych różnic w wyposażeniu gospodarek w czynniki produkcji oraz charakterystyk rynków, – możliwości dywersyfikacji ryzyka (np. kursowego) oraz wykorzystanie tego do poprawy rentowności.
II. Przewaga wynikająca z internalizacji firmy	<ul style="list-style-type: none"> – obniżka kosztów związanych z obsługą transakcji rynkowych, uniknięcie kosztów prawnej ochrony działalności, – zmniejszenie niepewności po stronie popytu, większa swoboda w polityce cenowej w zakresie dóbr, na których rynku niemożliwa jest dyskryminacja cenowa, – możliwość sprawowania przez sprzedawcę kontroli nad jakością produktu, – pełniejsze wykorzystanie przewagi będącej udziałem filii wielkiej korporacji transnarodowej w stosunku do nowo powstających przedsiębiorstw, – uniknięcie strat wynikających z braku przyszłych rynków, uniknięcie bądź wykorzystanie interwencyjnej regulacji państwa (cła, ograniczenia ilościowe, kontrola cen itd.), – kontrola źródeł podaży oraz warunków sprzedaży zasobów, włącznie z wiedzą techniczną, – kontrola rynków zbytu, możliwości realizacji praktyk z zakresu strategii konkurencyjnej (np. subsydiowanie między filiami lub filii przez przedsiębiorstwa macierzyste, manipulowanie tzw. cenami transferowymi).
III. Przewaga lokalizacyjna	<ul style="list-style-type: none"> – przestrzenne rozmieszczenie produkcji i rynków, – ceny czynników produkcji, ich jakość i wydajność, koszty transportu i komunikacji, – interwencja państwa, rządowa kontrola importu oraz polityka określająca „klimat” dla ZIB, – infrastruktura transportowa, handlowa i prawna kraju lokaty kapitału, – dystans psychiczny (bariery językowe, kulturowe, odmienne zwyczaje handlowe itp.), – korzyści ze skali w zakresie B+R, produkcji i marketingu (stopień, w jakim korzyści skali przemawiają za centralizacją produkcji).

Źródło: Misala [2003, s. 225–227].

Główne motywy ekspansji KTN oraz źródła przewag konkurencyjnych Motywy działania

Dynamiczne zmiany w otoczeniu konkurencyjnym firm wymuszają działania adaptacyjne. Motywy działania koncernów są zróżnicowane (rynkowe, zasobowe, efektywnościowe i strategiczne). Dzięki lokalizacji produkcji za granicą przedsiębiorstwa mogą rozbudować swój potencjał i zwiększyć swoje zyski. Warunkiem ekspansji inwestycyjnej jest jednak posiadanie względnej przewagi konkurencyjnej, wynikającej z posiadanych przez nie: zasobów, zdolności, technologii, know-how, nowoczesnych technik zarządzania, organizacji czy marketingu i znajomości rynków międzynarodowych. Co ważne, jak podkreślają H. Hill i J. Jongwanich, przewaga musi być wystarczająco duża, tak aby przewyższyć koszty związane z prowadzeniem działalności, w mniej znanym otoczeniu za granicą [Hill, Jongwanich, 2009, s. 4].

Jedną z głównych form ekspansji KTN we współczesnej gospodarce są ZIB. Determinanty (motywy) podejmowania tych inwestycji są odmienne po stronie inwestora zagranicznego (KTN), jak i po stronie kraju przyjmującego:

- 1) z punktu widzenia inwestora zagranicznego determinanty ZIB są określane przez liczne teorie takie np. jak: teoria międzynarodowego przepływu kapitału, zróżnicowania stóp zysku, dywersyfikacji portfela inwestycyjnego, obszarów walutowych, monopolistycznych przewag własnościowych, międzynarodowego cyklu życia produktu, internalizacji transnarodowych korporacji [Przybylska, 2005, s. 73–90] oraz teoria międzynarodowej produkcji,
- 2) z punktu widzenia kraju goszczącego ważne są np.: w grupie determinant wynikających z motywów podejmowania ZIB (determinanty rynkowe, kosztowe i efektywnościowe) oraz determinant wynikających z klimatu inwestycyjnego: warunki funkcjonowania zagranicznych przedsiębiorstw (np. stabilizacja polityczna i ekonomiczna kraju goszczącego, polityka liberalizacji ZIB oraz międzynarodowe regulacje prawne ZIB), udogodnienia działalności zagranicznych przedsiębiorstw (bodźce inwestycyjne, otoczenie biznesu, promocja ZIB) oraz poziom ryzyka inwestycyjnego [Przybylska, 2001, s. 49–128].

Według badań UNCTAD [*World Investment Report...*, 2006, s. 171–173] przeprowadzonych w stosunku do KTN wynika, że najważniejszymi motywami dla koncernów było:

- z krajów rozwiniętych – poszukiwanie zasobów naturalnych oraz podniesienie efektywności,
- z krajów rozwijających się – poszukiwanie rynków oraz podnoszenie efektywności.

Ponadto jako miejsce lokalizacji kraje rozwinięte wybierane są głównie przez ZIB poszukujące aktywów strategicznych, natomiast kraje rozwijające się przez ZIB poszukujące zasobów naturalnych.

Doświadczenia krajów przyjmujących ZIB wskazują, że o lokalizacji inwestycji bezpośrednich nie decydują wyłącznie względy ekonomiczne takie jak:

maksymalizacja zysku, stopa zwrotu z kapitału, czy wzrost wartości rynkowej spółek. O lokalizacji ZIB decyduje głównie: infrastruktura miejsca lokalizacji oraz zasoby naturalne, w tym lokalizacja zakładów w pobliżu surowców i/lub taniej energii oraz niskie koszty płacy⁷.

W przypadku krajów Europy Środkowej i Wschodniej w tym Polski, jak zauważają Gorynia i Samelak, głównym motywem inwestycji KTN było uzyskanie niższych kosztów wytwarzania a także dostępu do nowych rynków zbytu [Gorynia, Samelak, 2013, s. 70 i nast.].

Jeśli chodzi zaś o międzynarodowe fuzje i przejęcia, obejmują one niemal połowę inwestycji zagranicznych na świecie, zatem są główną determinantą określającą ich poziom i kierunki przepływu. Na ogół wiążą się one z rozszerzeniem (połączonych) firm w ramach strategii działania KTN, polegającej na wycofywaniu się z przedsięwzięć nierentownych oraz z podnoszeniem konkurencyjności, poprzez podejmowanie przedsięwzięć dochodowych⁸.

Źródła przewag konkurencyjnych

Wymienione motywy działania KTN na konkretnych rynkach zależą również od przewag konkurencyjnych jakimi dysponują. Warto w tym miejscu podkreślić, że przewag (korzyści) tych pozbawione są firmy krajowe i lokalne, ponieważ pozbawione są one źródeł przewag konkurencyjnych, związanych z umiędzynarodowieniem i globalizacją.

W teorii dynamicznych przewag komparatywnych T. Ozawa [1992] przedstawił ewolucję przewag komparatywnych i ich związek z inwestycjami zagranicznymi, wskazując m.in. na istotną rolę KTN w rozwoju gospodarczym, określając je jako tzw. rozrusznik tego rozwoju (*jump-starter of economic development*) [Ozawa, 1992].

⁷ Zdaniem autora, ZIB napływają przede wszystkim do krajów, które spełniają kilka następujących warunków: mają rozbudowaną infrastrukturę produkcyjną i społeczną, a w szczególności dostęp do morza, porty lotnicze, sprawny system łączności i transportu wewnętrznego; potrafią mobilizować wewnętrzne zasoby ludzkie i materialne w realizacji inwestycji towarzyszących przemieszczaniu zdolności produkcyjnych; ich gospodarki są powiązane z głównymi centrami przemysłowymi świata (USA, Japonią i UE); dysponują tanią siłą roboczą o wymaganych kwalifikacjach; osiągnęły stosunkowo wysoki stopień urbanizacji oraz stworzyły dostatecznie duże i chłonne rynki wewnętrzne.

⁸ Fuzja oznacza sytuację, w której co najmniej dwa istniejące wcześniej odrębne podmioty gospodarcze łączą się, w celu powołania nowego przedsiębiorstwa – zintegrowanego, realizującego efekty synergii strategicznej, tj.: technologicznej, produkcyjnej oraz rynkowej. Właściciele łączących się stron otrzymują tytuły własności w powstałym przedsiębiorstwie, natomiast spółki funkcjonujące przed połączeniem formalnie przestają istnieć [Machała, 2007]. Natomiast przejęcie polega na uzyskaniu kontroli nad istniejącą firmą w celu odniesienia korzyści z synergii finansowej. W tym przypadku, żadne z przedsiębiorstw nie przestaje istnieć, chociaż może się zdarzyć, że strona przejmowana zostanie w późniejszym czasie włączona w struktury kapitałowej i organizacyjnej strony przejmującej, i w związku z tym zakończy swoją działalność [Drelich, 2011; Machała, 2007].

Przewagi konkurencyjne kształtowane są przez korzyści i koszty komparatywne, związane ze zróżnicowaną efektywnością i wydajnością w ujęciu sektorowym. Według części ekonomistów, o sile i znaczeniu KTN na rynkach zagranicznych decydują następujące rodzaje kapitałów: naturalny, materialny, ludzki oraz społeczny. Ponadto międzynarodowa przewaga konkurencyjna przedsiębiorstw oraz sektorów jest uzależniona od realizacji odpowiedniej polityki państwa (inwestycyjnej, przemysłowej, handlowej, kursowej, budżetowej, pieniężnej) oraz od posiadanego kapitału i bogactw, charakterystycznych dla krajów. Jednak należy zauważyć, że państwa rozwinięte i rozwijające się dysponują odmiennym poziomem technologii oraz kwalifikacji, który kształtuje zróżnicowaną efektywność i wydajność sektorową, wpływając na pozycję konkurencyjną przedsiębiorstw [Kotler i in., 1999, s. 37–42].

M.A. Weresa [2012, s. 1–28] podkreśla znaczenie innowacji (technologicznych, organizacyjnych i marketingowych) w kształtowaniu konkurencyjności gospodarek, KTN i branż, ze szczególnym uwzględnieniem związku między innowacyjnością a przewagami konkurencyjnymi w handlu zagranicznym. Píše, że jedną z cech charakterystycznych we współczesnej gospodarce jest to, że inwestycje bezpośrednie lokowane przez KTN wiążą się z przenoszeniem działalności badawczo-rozwojowej (B+R), wpływając tym samym na konkurencyjność krajów przyjmujących⁹.

Ponadto, jak wynika z badań UNCTAD [*World Investment Report...*, 2006, s. 164], główne przewagi konkurencyjne korporacji z krajów rozwijających się i rozwiniętych są podobne, chociaż odgrywają różną rolę w ich działalności¹⁰.

Wyzwania a procesy dostosowawcze KTN oraz główne obszary oddziaływania

Dynamiczny rozwój KTN jest wynikiem ewolucji systemu gospodarki światowej, która wywołała zmiany w sferze funkcjonowania przedsiębiorstw, polegające na nieustannym pogłębianiu stopnia umiędzynarodowienia ich działalności, zgodnie z falami globalizacji. Działania KTN stanowią jedną z kluczowych sił napędzających procesy globalizacji, głównie ze względu

⁹ Według A. Zorskiej [2002, s. 33], podstawą skutecznej rywalizacji KTN jest globalna konkurencyjność ich produktów i różnorodność sposobów działania. Na pozycję i działalność KTN składają się synergiczne efekty połączenia wielu elementów i atrybutów, tj.: wizji i zamierzeń korporacji, ich zasobów i zdolności wytwórczych, sposobów ekspansji międzynarodowej, rozbudowanych struktur organizacyjnych, systemów informatycznych i logistycznych, różnorodnych strategii, a także szczególnych umiejętności.

¹⁰ O ile przewaga konkurencyjna korporacji z krajów rozwiniętych wynika przede wszystkim z posiadanej technologii, marek i innej własności intelektualnej, o tyle w wypadku krajów rozwijających się większe znaczenie mają przewagi wynikające ze specjalizacji, w wytwarzaniu określonych produktów lub wykonywaniu określonych operacji produkcyjnych, ze wspólnych przedsięwzięć różnych korporacji, czyli z udziału w aliansach strategicznych i sieciach międzykorporacyjnych oraz z ich struktury organizacyjnej. Wiele firm z krajów rozwijających się dysponuje również przewagą wynikającą z dostępu do zasobów naturalnych, czy też wiedzy w ich kraju.

na ich potęgę ekonomiczną. Ich operacje prowadzą do globalizacji rynków towarowych i usług, powstania globalnych sieci produkcji oraz zmian w funkcjonowaniu wielu gałęzi przemysłu¹¹.

Głównym wyzwaniem dla KTN jest poprawa „pozycji konkurencyjnej”, przez ciągły proces dostosowywania się do konkurencji, kształtowanej przez procesy globalizacji i regionalizacji, liberalizacji handlu i rynków finansowych oraz dynamiczny rozwój technologii informatycznych¹². Procesy te niosą ze sobą zarówno szanse rozwojowe oraz korzyści, jak i zagrożenia.

Miarą efektów dostosowania się do ww. procesów i uwarunkowań jest „globalna efektywność” KTN, złożoność form i struktur działalności, specjalizacja biznesowa i funkcjonalna poszczególnych komórek organizacyjnych oraz geograficzna dywersyfikacja zasobów, wiedzy i umiejętności [Sowa, 2006, s. 33]. Jak podkreśla M. Gorynia, przejawem adaptowania się KTN do nowych warunków konkurencji jest tworzenie coraz większej liczby filii zagranicznych (spółek córek)¹³ [Gorynia, Samelak, 2013, s. 72]. Umocnieniu przewagi konkurencyjnej służą fuzje i przejęcia, które w krótkim okresie mogą przyczynić się do obniżenia kosztów zaopatrzenia, produkcji, pozyskania nowych technologii i kadr, zwiększenia różnorodności i wartości produktów, przyspieszenia realizacji strategicznych posunięć, rozszerzenia lub przebudowy sieci, skutecznego wejścia na nowe rynki [Bossak, 2004, s. 106–108]. Wśród głównych uwarunkowań płynących z internalizacji międzynarodowej działalności znajdują się: postęp techniczny i naukowo-badawczy, rozwój technologii informatycznych oraz telekomunikacyjnych, wahania popytu i podaży oraz zmiany konkurencji międzynarodowej, zmiany oraz geograficzne zróżnicowanie polityki gospodarczej (podatkowej, celnej), wahania kursowe, stóp procentowych, rozwój sektora finansowego oraz liberalizacja rynków finansowych [Sandschneider, 2002, s. 4–6].

Procesy dostosowawcze KTN polegają na użyciu instrumentów takich jak: wzajemne subsydiowanie oraz dotacje w ramach koncernu, zwiększanie kapitału, pożyczki wewnątrz korporacyjne, ceny transferowe, gwarancje korporacyjne i listy patronackie, nadzór, kierowanie oraz wsparcie negocjacyjne [Luo, 2003, s. 293–297]. KTN nieustannie modyfikują swoje strategie działania, stosując coraz intensywniej międzynarodowy outsourcing i offshoring [Zorska, 2012, s. 21–37].

¹¹ Korporacje, przez swoje decyzje dotyczące lokalizacji produkcji, przyczyniają się do restrukturyzacji gospodarek i wzrostu współzależności między krajami. Strategie globalne korporacji w dużym stopniu decydują o miejscu danego kraju w nowym międzynarodowym podziale pracy [Luberska, 2002, s. 38]. Korporacje transnarodowe są nieodłącznym elementem globalizacji, wywierają coraz większy wpływ na strukturę gospodarki światowej i na zachodzące w niej zmiany. Są to przedsiębiorstwa bardzo zróżnicowane, co do wielkości, zasięgu, przedmiotu, form i metod działania [Ciamaga, 2003, s. 177].

¹² Powstają m.in. nowe formy podmiotów np. przedsiębiorstwa wirtualne, głównie w zakresie sektora finansowego oraz usługowego.

¹³ Funkcjonowanie tych spółek córek w krajach goszczących pozwala centralom na wysoką penetrację rynków zagranicznych i tym samym przyczynia się do globalizacji gospodarki światowej [Gorynia, 2007, s. 133].

Wśród głównych obszarów oddziaływania KTN na elementy światowego systemu społeczno-gospodarczego należy wymienić: wpływ na rozmiar, strukturę i kierunki przepływu kapitału, rozprzestrzenianie się osiągnięć technologicznych w skali międzynarodowej, strukturalne i geograficzne zmiany w produkcji, konsumpcji, światowym handlu oraz konkurencyjność, globalną dystrybucję i redystrybucję dochodów, nowe kierunki wykorzystania potencjału ludzkiego oraz nową organizację i strukturę współpracy międzynarodowej [Sokołowicz, 2011, s. 135].

Ekspansja działalności KTN – w ujęciu empirycznym

O ekspansji korporacji transnarodowych świadczy rosnąca ich liczba. W latach 1990 i 2008 liczba korporacji oraz ich filii zagranicznych wynosiła odpowiednio: 35 tys. i 170 tys. oraz 82 tys. i 810 tys. [UNCTAD..., 2005, s. XIX, 13; *World Investment Report...*, 2009, s. XXI]. Według UNCTAD w 2013 r. 550 największych, państwowych KTN (z krajów rozwiniętych i rozwijających się) posiadało ponad 15 tys. filii zagranicznych, dysponujących aktywami o wartości ponad 2 bln USD, które zrealizowały ZIB na kwotę ponad 160 mld USD. Pomimo tej ogromnej skali działalności, ich liczba stanowiła zaledwie 1% KTN działających na świecie, jednak to one rozliczały ponad 11% globalnych przepływów ZIB [*World Investment Report...*, 2014].

Ponadto w ostatnich latach obserwowane było rosnące znaczenie KTN z krajów rozwijających się i krajów transformacji gospodarczej. W latach 2011–2012 zaledwie 100 największych niefinansowych KTN z krajów rozwijających się i krajów transformacji osiągnęło lepsze wyniki niż średnie 100 największych niefinansowych KTN w gospodarce światowej tj.: 13-procentowy wzrost aktywów (6%), 11-procentowy wzrost sprzedaży (1%) oraz 4-procentowy wzrost zatrudnienia (3%) [*World Investment Report...*, 2014, s. 32]. O znaczeniu filii zagranicznych KTN w stymulowaniu rozwoju gospodarczego krajów przyjmujących świadczy również wskaźnik *FDI Contribution Index*¹⁴. Za 2009 r. wskaźnik ten wyniósł odpowiednio: 12,7% dla krajów rozwiniętych, 12,2% dla krajów rozwijających się oraz aż 21,7% dla krajów transformujących gospodarki [*World Investment Report...*, 2012, s. 33; Hegerty, 2014].

¹⁴ *FDI Index Contribution* tj. wskaźnik oceny wpływu ZIB na gospodarkę kraju goszczącego, mierzony w siedmiu kategoriach ekonomicznych, takich jak: wartość dodana (*value added*), zatrudnienie (*employment*), eksport (*exports*), wpływy z podatków (*tax revenue*), wynagrodzenia (*wages and salaries*), nakłady na prace badawczo-rozwojowe (*R&D expenditures*) oraz nakłady na inwestycje (*capital expenditures*). Warto dodać, że wskaźnik ten chociaż dostarcza wielu cennych informacji dotyczących tego wpływu, to jest jedynie jego przybliżoną oceną. Wynika to m.in. z trudnej do uchwycenia wielopłaszczyznowości oddziaływania ZIB na gospodarkę, które pociąga za sobą zarówno pozytywne, jak i negatywne następstwa, nie zawsze wymierne. Niemniej, wartość poznawcza *FDI Index Contribution* mierzącego udział ZIB w PKB z ich znaczeniem w gospodarce, w siedmiu wskazanych kategoriach jest zdecydowanie większa niż wynikałoby to z udziału ZIB w PKB [*World Investment Report...*, 2012, s. 32–34].

Ekspansję KTN w formie ZIB w latach 1990 i 2013 pozwalają ocenić m.in. wskaźniki ujęte w tablicy 3. W latach tych napływ strumieni ZIB (*inflows*) wzrósł blisko 7-krotnie, a odpływ (*outflows*) 6-krotnie. Wartość skumulowanych zasobów ZIB (*inward* oraz *outward stock*) wzrosła ponad 12-krotnie. Dochód z wykorzystania zasobów ZIB, tj. skumulowanego napływu (*FDI inward stock*) wzrósł ponad 22-krotnie, wobec blisko 13-krotnego wzrostu skumulowanego odpływu (*FDI outward stock*). Z kolei, stopa zwrotu z odpływu (*inward FDI*) podniosła się blisko 2-krotnie, wobec niewielkiego wzrostu stopy zwrotu z odpływu (*outward FDI*, 1,05-krotny). Wartość fuzji i przejęć wzrosła ponad 3-krotnie. Z analizy zaś działalności filii zagranicznych KTN wynika również, że wzrosła ich: sprzedaż ponad 7-krotnie, wartość dodana ponad 8-krotnie, wartości aktywów blisko 25-krotnie (z 3 893 mld USD do 96 625 mld USD), eksport ponad 5-krotnie oraz ponad 3-krotnie wzrosło zatrudnienie. Co więcej, pozycja KTN w gospodarce światowej rosła, świadczy o tym wzrost skali działalności, tj.: ponad 3-krotny wartości nakładów brutto na kapitał trwałe oraz blisko 9-krotny wzrost praw autorskich i opłat licencyjnych oraz ekspansywny wzrost eksportu towarów i usług (ponad 56-krotny) (tablica 3).

Tablica 3. Wybrane wskaźniki charakteryzujące ZIB i potencjał ekonomiczny KTN w latach 1990 i 2013 (w mld USD, w cenach bieżących, w % oraz w tys. zatrudnionych)

Wyszczególnienie	1990	2013
(w mld USD, w cenach bieżących)		
Napływ strumieni ZIB (<i>FDI inflows</i>)	208	1 452
Odpływ strumieni ZIB (<i>FDI outflows</i>)	241	1 411
Zasób napływu ZIB (<i>FDI inward stock</i>)	2 078	25 464
Zasób odpływu ZIB (<i>FDI outward stock</i>)	2 088	26 313
Dochód z zasobu napływu ZIB (<i>Income on inward FDI</i>)	79	1 748
Dochód z zasobu odpływu ZIB (<i>Income on outward FDI</i>)	126	1 622
Międzynarodowe fuzje i przejęcia (<i>Cross-border M&As</i>)	111	349
Sprzedaż zagranicznych filii KTN (<i>Sales of foreign affiliates</i>)	4 723	34 508
Wartość dodana zagranicznych filii KTN (<i>Value added (product) of foreign affiliates</i>)	881	7 492
Aktywa zagraniczne filii ogółem (<i>Total assets of foreign affiliates</i>)	3 893	96 625
Eksport zagranicznych filii KTN (<i>Exports of foreign affiliates</i>)	1 498	7 721
Nakłady brutto na kapitał trwałe (<i>Gross fixed capital formation</i>)	5 072	17 673
Prawa autorskie i opłaty licencyjne (<i>Royalties and licence fee receipts</i>)	29	259
Eksport dóbr i usług (<i>Exports of goods and services</i>)	4 107	23 160
(w %)		
Stopa zwrotu z zasobu napływu ZIB (<i>Rate of return on inward FDI</i>)	3,8	6,8
Stopa zwrotu z zasobu odpływu ZIB (<i>Rate of return on outward FDI</i>)	6,0	6,3
(w tys. zatrudnionych)		
Zatrudnienie w filiach zagranicznych (<i>Employment by foreign affiliates</i>)	20 628	70 726

Źródło: *World Investment Report...* [2014, s. xviii].

Z analizy wartości napływu strumieni ZIB (*FDI inflows*) pomiędzy grupami krajów: rozwiniętych, rozwijających się i transformacji gospodarczej w latach 1990 i 2013 wynika, że doszło do znacznego spadku napływu tych inwestycji do krajów rozwiniętych z 83% do 39% (spadek o 44 pkt proc.), wyraźnego wzrostu napływu do krajów rozwijających się z 17% do 54% (wzrost o 37 pkt proc.) oraz wzrostu z poziomu poniżej 1% do 7% (wzrost o 7 pkt proc.) do krajów transformacji gospodarczej (tablica 4).

Tablica 4. Napływ strumieni ZIB w latach 1990, 2000, 2010 i 2013 (w mln USD i w %)^a

Wyszczególnienie	1990	2000	2010	2013
(w mln USD)				
Świat	207 618,30	1 415 016,80	1 422 254,80	1 451 965,40
Kraje rozwinięte	172 514,40	1 142 383,20	703 474,10	565 626,50
Kraje rozwijające się	35 033,00	266 646,10	648 207,60	778 372,40
Kraje transformacji gospodarczej	70,90	5 987,50	70 573,10	107 966,50
(w %)				
Świat	100	100	100	100
Kraje rozwinięte	83	81	49	39
Kraje rozwijające się	17	19	46	54
Kraje transformacji gospodarczej	0	0	5	7

^a Podział krajów zgodny z klasyfikacją UNCTAD.

Źródło: UNCTADStat [2014].

Z analizy odpływu strumieni ZIB (*FDI outflows*) w latach 1990 i 2013 wynika, że udział krajów rozwiniętych spadł z 75% do 63% (spadek o 12 pkt proc.). Natomiast w pozostałych krajach przeciwnie, doszło do wzrostu eksportu tych inwestycji przez kraje rozwijające się z 25% do 33% (wzrost o 8 pkt proc.) oraz wzrostu eksportu z krajów transformacji gospodarczej z poziomu poniżej 1% do 4% (wzrost o 4 pkt proc.). Z zaistniałych zmian wynika więc, że krajom rozwijającym się i krajom transformacji gospodarczej udało się poprawić pozycję eksportera ZIB, co świadczy o znaczeniu i sile inwestycyjnej korporacji wywodzących się z tych państw oraz ich możliwościach ponadnarodowej działalności (tablica 5).

Tablica 5. Odpływ strumieni ZIB w latach 1990, 2000, 2010 i 2013 (w mln USD i w %)

Wyszczególnienie	1990	2000	2010	2013
(w mln USD)				
Świat	2 081 392,49	7 511 300,44	20 370 689,83	25 464 164,74
Kraje rozwinięte	1 565 422,31	5 681 797,87	13 040 937,17	16 053 140,79
Kraje rozwijające się	514 318,59	1 771 479,39	6 597 073,23	8 483 008,94
Kraje transformacji gospodarczej	1 651,59	58 023,18	732 679,43	928 015,01

Wyszczególnienie	1990	2000	2010	2013
	(w %)			
Świat	100	100	100	100
Kraje rozwinięte	75	76	64	63
Kraje rozwijające się	25	24	32	33
Kraje transformacji gospodarczej	0	1	4	4

Źródło: UNCTADStat [2014].

Reasumując, z analizy napływu i odpływu strumieni ZIB w latach 1990 i 2013 (tablice 4 i 5) wynika, że doszło do wyraźnego wzrostu znaczenia krajów rozwijających się oraz krajów transformacji gospodarczej i to zarówno w napływie, jak i odpływie tych inwestycji. Zmiana ta nastąpiła z początkiem XXI w., nasilając się po kryzysie finansowym lat 2007–2008.

Warto zaznaczyć, uwzględniając aspekty geograficzne rozmieszczenia inwestycji, że napływ strumieni ZIB (*FDI inflows*) do krajów rozwiniętych w 2013 r. wynoszący 39% (tablica 5) koncentrował się głównie: w krajach UE (17%) oraz Ameryki Płn. (17%). Natomiast 54-procentowy napływ tych inwestycji do krajów rozwijających się rozmieszczony był głównie: w regionie Azji (29%), w regionie Ameryki Łacińskiej i Karaibów (20%) oraz w pozostałych krajach (5%). W przypadku zaś odpływu (eksportu) strumieni ZIB (*FDI outflows*) (tablica 6) z krajów rozwiniętych (63%) najczęściej przypadało go na kraje regionu Ameryki Płn. (32%) oraz z regionu UE (17%). Spośród 33-procentowego udziału w eksporcie ZIB krajów rozwijających się największy, bo 23% udział miał region Azji oraz 8% region Ameryki Łacińskiej i Karaibów¹⁵ [*World Investment Report...*, 2014, s. 36].

Przepływy ZIB w gospodarce światowej znacząco kształtowały regionalne i ponadregionalne ugrupowania integracyjne, w tym G-20, APEC, TPP oraz TTIP. W latach 2005–2013 ponad 50% światowych strumieni ZIB napłynęło do grupy G-20 oraz APEC. Blisko 1/3 z tych strumieni kierowana była do krajów zrzeszonych w TPP oraz TTIP, 25% z kolei trafiła do krajów RCEP, około 20% do krajów BRICS i NAFTA, osiągając w latach 2012–2013 9% w krajach zrzeszonych w ASEAN oraz 6% w MERCOSUR (tablica 6).

Pomiędzy krajami rozwiniętymi oraz rozwijającymi się występowały różnice w zakresie najczęściej wybieranych sektorów lokalizacji ZIB. W ostatniej dekadzie lat 2004–2013, wartość zrealizowanych ZIB koncentrowała się: w krajach rozwiniętych – na sektorze usług (52%), natomiast w krajach rozwijających się – na sektorze przemysłowym; chociaż w tej grupie krajów zauważalne były trendy regionalne, jak np. w Afryce, w której ZIB lokowane były w usługach (43%) oraz w przemyśle (31%). Z kolei, w innych słabiej

¹⁵ Należy dodać, że w gospodarce światowej w 2013 r. największymi eksporterami ZIB (*FDI outflows*) były USA (338 mld USD), Japonia (136 mld USD) i Chiny (101 mld USD) a importerami (*FDI inflows*) USA (188 mld USD), Chiny (124 mld USD) oraz Rosja (79 mld USD) [*World Investment Report...*, 2014, s. 4, 7].

rozwiniętych krajach (*LDCs*) – na sektorach podstawowych (rolnictwo, przemysł spożywczy i surowcowy)¹⁶ i usługach (po 36%). W Afryce i krajach słabiej rozwiniętych, podział ZIB był niemal równomierny, tj. po 1/3 udziału na każdy z trzech sektorów. Pod względem liczby projektów, najwięcej projektów zrealizowanych w ramach ZIB w krajach rozwiniętych dotyczyło sektora usług (51%), w krajach rozwijających się sektora usług (49%) oraz sektora przemysłu (48%). Przewaga liczebności projektów w sektorze usług zauważalna była również w Afryce (54%) oraz w krajach słabiej rozwiniętych (57%); w tych ostatnich również marginalne znaczenie miały sektory podstawowe (w tym rolnictwo i szczególnie przemysł wydobywczo-surowcowy) (rysunek 2).

Tablica 6. Napływ strumieni ZIB do wybranych grup regionalnych i ponadregionalnych w latach 2005–2013 (w % światowych napływów strumieni ZIB)^a

Regionalna i ponadregionalna grupa	2005–2007 (średnia)	2008	2009	2010	2011	2012	2013
G-20	59	55	52	53	52	52	54
APEC	37	44	40	46	45	52	54
TPP	24	29	23	27	27	30	32
TTIP	56	47	41	41	42	28	30
RCEP	13	16	18	20	20	25	24
BRICS	11	16	16	17	17	20	21
NAFTA	19	22	15	18	17	17	20
ASEAN	4	3	4	7	6	9	9
MRCOSUR	2	3	2	5	5	6	6

^a Podział na regiony i podregiony według UNCTAD. G-20 – 19 krajów oraz Unia Europejska, APEC (*Asia-Pacific Economic Cooperation*) Wspólnota Gospodarcza Azji i Pacyfiku, TPP (*Trans-Pacific Partnership*) Partnerstwo Transpacyficzne, TTIP (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*), Transatlantyckie Partnerstwo Handlowo-Inwestycyjne, RCEP (*Regional Comprehensive Economic Partnership*), Regionalne Wszechstronne Partnerstwo Gospodarcze, BRICS (*Brazil, Russia Federation, India, China and South Africa*) Brazylia, Rosja, Indie, Chiny oraz Republika Południowej Afryki, NAFTA (*North American Trade Agreement*) Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu, ASEAN (*Association of Southeast Asian Nations*) Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej, MERCOSUR (*Common Market of the South*) Wspólny Rynek Południa.

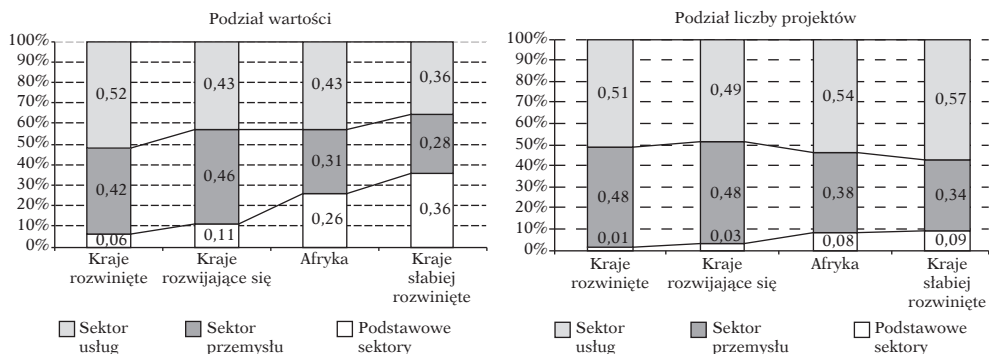
Źródło: *World Investment Report...* [2014, s. 5].

Kluczowymi sektorami absorbującymi kapitał inwestycyjny w formie ZIB na świecie od marca 2014 r. do marca 2015 r. były sektory: rynku nieruchomości (165 291 mln USD), węgla, ropy naftowej i gazu (138 752 mln USD)

¹⁶ Podstawowe sektory (*Primary Sector*) dotyczą: 1) przemysłu rolno-spożywczego, odpowiadającego przyjętej przez UNCTAD Międzynarodowej Standardowej Klasyfikacji Rodzajów Działalności (*International Standard Industrial Classification of All Economic Activities – ISIC Rev. 4* [2008]) i odnoszą się do tych przedsiębiorstw, których przedmiot działalności dotyczy: rolnictwa, leśnictwa, łowiectwa i rybołówstwo oraz artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych a także 2) przemysłu surowcowego: górnictwa, wydobywania ropy naftowej.

oraz komunikacji (103 239 mln USD). Z kolei, największa liczba projektów w ramach ZIB, zrealizowana została w sektorze: oprogramowania i usług IT (3 476 projektów), usług biznesowych (2 544 projektów) oraz tekstyliów (2 386 projektów). Natomiast pod względem liczby firm angażujących się w ZIB, najwięcej z nich wybrało do inwestycji sektory: oprogramowania i usług IT (2 075 firm), usługi biznesowe (1 620 firm) oraz przemysł maszynowy, wyposażenia i narzędzi (1 041 firm) (tablica 7).

Rysunek 2. Podział projektów ZIB (greenfield) według grup krajów, sektorów i liczby projektów za lata 2004–2013 (wartości skumulowane, w %)



Źródło: *World Investment Report...* [2014, s. 10].

Tablica 7. Kluczowe sektory wybierane przez inwestorów w ramach ZIB na świecie od marca 2014 r. do marca 2015 r. (w mld USD, w liczbie projektów oraz liczbie firm)

10 kluczowych sektorów według nakładów kapitałowych (w mld USD)		10 kluczowych sektorów według liczby projektów		10 kluczowych sektorów według liczby firm	
Rynek nieruchomości	165 291	Oprogramowanie i usługi IT	3 476	Oprogramowanie i usługi IT	2 075
Węgiel, ropa i gaz	138 752	Usługi biznesowe	2 544	Usługi biznesowe	1 620
Komunikacja	103 239	Tekstylnia	2 386	Przemysł maszynowy, wyposażenie i narzędzia	1 041
Alternatywne/odnawialne źródła energii	87 838	Usługi finansowe	2 099	Usługi finansowe	983
Produkty oryginalne wyposażenia (OEM)	79 130	Komunikacja	1 519	Komunikacja	806
Usługi biznesowe	67 326	Przemysł maszynowy, wyposażenie i narzędzia	1 457	Tekstylnia	730
Usługi finansowe	65 687	Produkty konsumpcyjne	1 304	Żywność i Tytoń	601
Metalowy	52 665	Żywność i Tytoń	1 230	Produkty konsumpcyjne	598
Chemiczny	50 623	Transport	1 139	Części samochodowe	569
Tekstylnia	49 351	Części samochodowe	918	Transport	505

Źródła: opracowanie własne na podstawie: *Explore FDI ...* [2015].

Fuzje i przejęcia są dominującą formą realizacji ZIB, dokonywaną z udziałem KTN w celu umocnienia przewagi konkurencyjnej. Jak wynika z danych UNCTAD, wartość sprzedaży i nabycia netto (*M&A, nett sales and purchases*) zrealizowanych w ramach fuzji i przejęć w latach 2007–2013 znacznie spadła, tj. z 1 045 085 mln USD do 348 755 mln USD (o 67%). Wyraźny spadek aktywności w tym zakresie dotyczył lat 2008–2010, po czym stopniowo wartość sprzedaży i nabycia netto rosły; chociaż nie osiągnęły poziomów sprzed kryzysu i dotyczyło to głównie krajów rozwiniętych. Spadek ten dotyczył głównie krajów rozwiniętych, w odróżnieniu od krajów rozwijających się, w których za sprawą regionu Azji, w tym Chin, doszło do podwojenia skali działalności. W przypadku sprzedaży netto w krajach rozwiniętych nastąpiło obniżenie jej wartości o 74% (z 915 675 do 239 606 mln USD), podobnie w krajach transformacji gospodarczej. Natomiast, w krajach rozwijających się doszło do wzrostu o 16% (z 97 023 do 112 969 mln USD), w tym w Chinach o 325%. Z kolei, w zakresie nabycia netto spadła aktywność krajów rozwiniętych o 83% (z 870 435 do 151 752 mln USD)¹⁷ oraz krajów rozwijających się (o 12%)¹⁸, wobec wzrostu w krajach transformacji gospodarczej (ponad 3-krotny wzrost, o 306%). Z przedstawionych danych wynika więc, że w krajach rozwiniętych spadek nabycia był wyższy niż spadek sprzedaży, czyli więcej sprzedawano firm niż przejmowano, w odróżnieniu od krajów rozwijających się i transformacji gospodarczej, w których rosło nabycie netto, czyli więcej przejmowano niż sprzedawano (rysunek 3).

Jeśli chodzi o aktywność KTN w procesach fuzji i przejęć w latach 2007–2013, z uwzględnieniem sektorów gospodarki (rysunek 4), należy podkreślić, że koncentrowała się ona przede wszystkim na sektorze usług (60%), w mniejszym stopniu na sektorze przemysłu (30%) i podstawowych sektorach (10%), wykazując w badanym okresie znaczące spadki we wszystkich sektorach.

I tak, w sektorach ogółem wartość sprzedaży i nabycia w 2013 r. w stosunku do 2007 r. spadła o 67% (z 1 045 085 do 348 755 mln USD). W przypadku sprzedaży netto, największy spadek, bo o 75% (z 622 032 do 155 311 mln USD) dotyczył sektora usług, o 62% sektora przemysłowego, a w najmniejszym stopniu o 28% podstawowych sektorów. Z kolei, po stronie transakcji nabycia netto największy spadek, bo o 77% dotyczył podstawowych sektorów, o 68% sektora usług¹⁹ oraz o 56% sektora przemysłu²⁰. Z przedstawionych wartości transakcji wynika więc, że w analizowanym okresie w sektorze usług i przemysłu

¹⁷ W tym w USA o 68% (z 183 529 do 58 926 mln USD), Wielkiej Brytanii o 91% (z 230 314 do -23 671 mln USD) czy w Niemczech o 89% (z 59 904 do 6 829 mln USD) [*World Investment Report...*, 2014, s. 213].

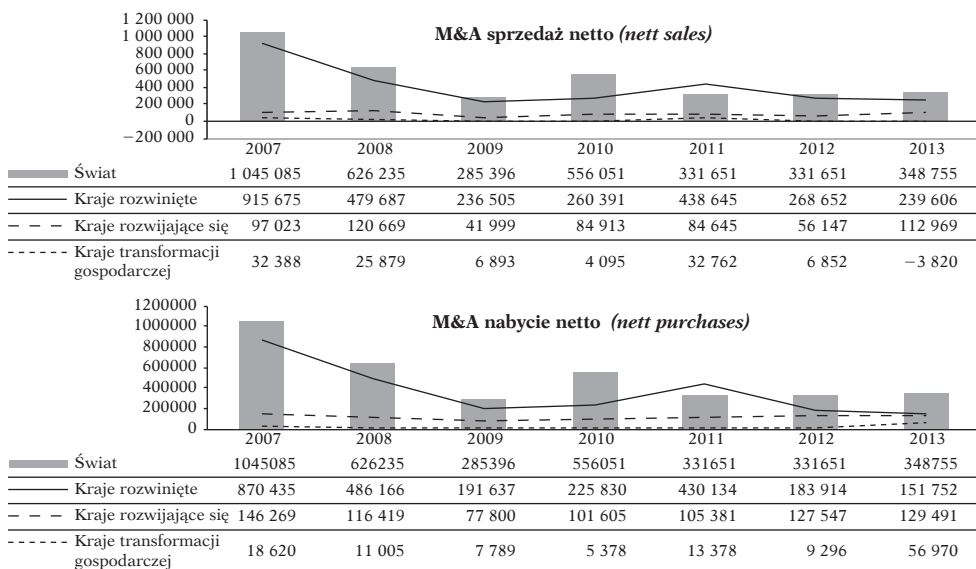
¹⁸ Natomiast, w przypadku całego regionu Azji w latach 2007–2013 doszło do wzrostu skali aktywności o 9% (z 98 606 do 107 915 mln USD), w tym o 3220% (przeszło 32-krotny wzrost, z 1 559 do 50 195 mln USD) ze strony Chin. Ponadto w przypadku WNP doszło do wzrostu o 324% (przeszło 3-krotny, z 17 590 do 56 970 mln USD), w tym Rosji o 362% (z 15 497 do 65 158 mln USD) [*World Investment Report...*, 2014, s. 213–215].

¹⁹ Dotyczyło to głównie branż: konstrukcyjnej oraz administracji publicznej i obrony.

²⁰ W zakresie branż: koksowej, produktów ropopochodnych oraz paliwa jądrowego.

więcej nabywano firm niż sprzedawano, tylko w podstawowych sektorach więcej sprzedawano niż nabywano.

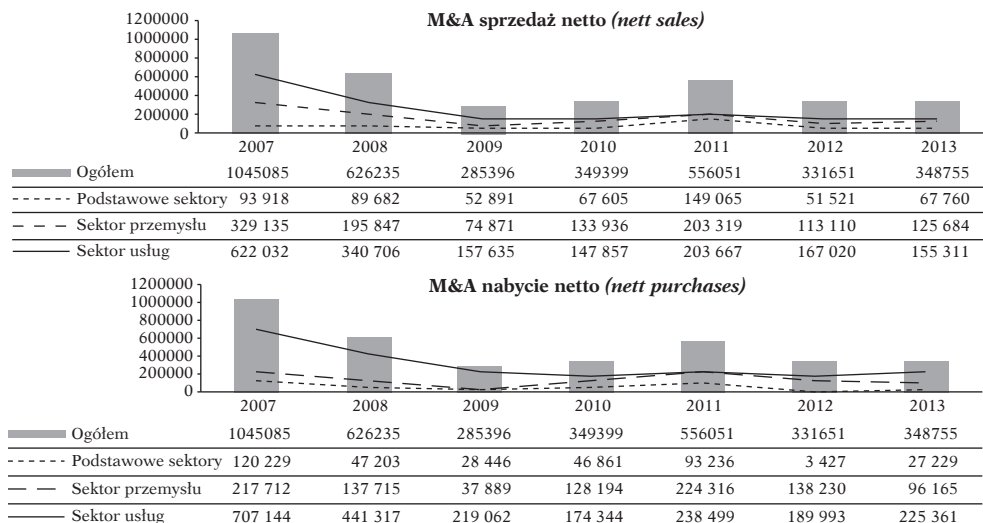
Rysunek 3. Wartość fuzji i przejęć według grup krajów w latach 2007–2013 (mln USD)^a



^a Sprzedaż netto dotyczy krajów bezpośrednio przejętej firmy. Nabycie netto dotyczy krajów ostatecznie przejmowanej firmy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report...* [2014, s. 213–215].

Rysunek 4. Wartość fuzji i przejęć według sektorów w latach 2007–2013 (mln USD)

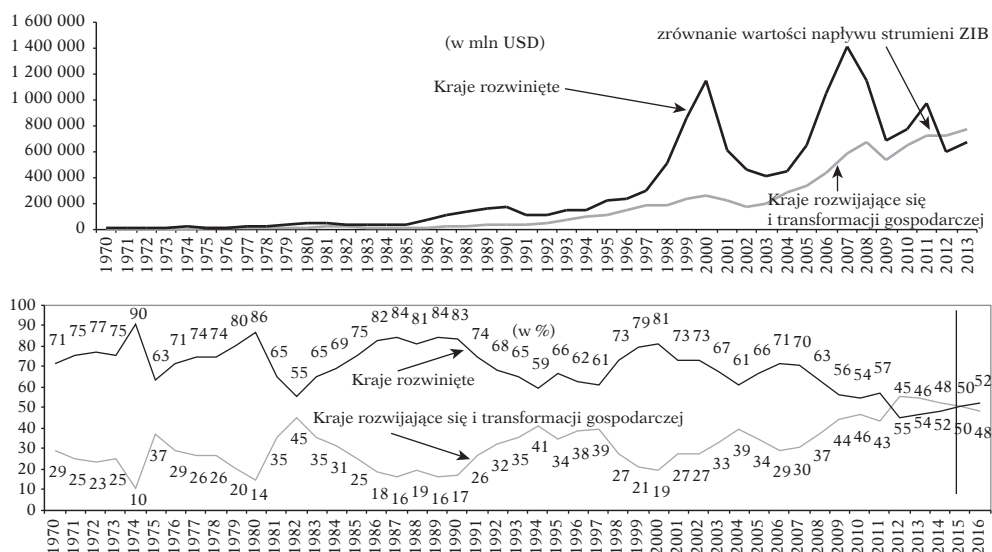


Źródło: opracowanie własne na podstawie: *World Investment Report...* [2014, s. 216].

ZIB – podsumowanie i perspektywy

W celu oceny decyzji KTN w zakresie lokowania ZIB w długiej perspektywie czasu, zestawiono dane napływu strumieni ZIB dla lat 1970–2015, w podziale na dwie grupy krajów, tj. kraje rozwinięte oraz kraje rozwijające się i kraje transformacji gospodarczej (rysunek 5). Z podjętej analizy wynikają następujące wnioski. Od lat 70. do I połowy lat 90. XXw. wartość przepływów ZIB w gospodarce światowej utrzymywana była na niskim poziomie. Dopiero od II połowy lat 90. doszło do znaczącego ich wzrostu, w którym zaczęły parzystycypować również kraje rozwijające się i kraje transformacji gospodarczej.

Rysunek 5. Wartość napływu strumieni ZIB (FDI inflows) do krajów rozwiniętych, rozwijających się i transformacji gospodarczej w latach 1970–2016 (w mln USD, w %)^a



^a Dane szacowane za lata 2015–2016.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTADStat [2014].

W 2000 r. w przypadku krajów rozwiniętych napływy ZIB osiągnęły wysoki udział w globalnym napływie wynoszący 81%. Jednak recesja gospodarcza z początku XXI w. oraz wybuch kryzysu finansowego w USA i później w Europie w latach 2007–2008 przyniosły gwałtowny odpływ ZIB z tych rynków. Wówczas kapitał został skierowany na rynki krajów rozwijających się i krajów transformacji gospodarczej. Rok 2011 przyniósł zrównanie (zbilansowanie) napływu ZIB²¹ pomiędzy tymi dwoma grupami krajów. Po raz pierwszy w historii przepływów ZIB, w latach 2012–2014 wystąpiła nadwyżka napływu

²¹ Zob. na rysunku 5 przecięcie linii napływu ZIB krajów rozwiniętych oraz krajów rozwijających się i krajów transformacji gospodarczej.

tych inwestycji do krajów rozwijających się i transformacji gospodarczej w stosunku do krajów rozwiniętych. Niemniej jednak, zgodnie z przewidywaniami UNCTAD, powrót do tendencji sprzed kryzysu może nastąpić w latach 2015–2016. Wówczas część ZIB powróci na rynki krajów rozwiniętych. Mogą one osiągnąć na koniec tego okresu 52% udział w światowym napływie.

Zakończenie

Analiza empiryczna działalności KTN w latach 1990–2013 dostarcza wielu interesujących wniosków i pozwala sformułować odpowiedzi na postawione pytania oraz pozytywną weryfikację tezy.

Po pierwsze, ekspansja KTN charakteryzuje się stale rosnącą liczbą korporacji oraz ich filii zagranicznych, wzrostem pozycji ekonomicznej, w tym głównie wartości aktywów, kapitałów i zatrudnienia. Umiejętne zarządzanie korporacjami oraz wykorzystywanie ich przewag konkurencyjnych przyczynia się do ich wysokiej sprawności finansowej, wzrostu wartości dodanej oraz stóp zwrotu.

Przepływy ZIB w gospodarce światowej były kształtowane przez regionalne i ponadregionalne grupy handlowe, w tym szczególnie przez KTN z krajów G-20, APEC, TPP oraz TTIP. W latach 2005–2013 ponad 50% światowych strumieni ZIB napłynęło do grupy G-20 oraz APEC. Blisko 1/3 z tych strumieni kierowana była do krajów zrzeszonych w TPP oraz TTIP, 25% z kolei trafiła do krajów RCEP, około 20% do krajów BRICS i NAFTA, osiągając w latach 2012–2013 9% w krajach zrzeszonych w ASEAN oraz 6% w MERCOSUR.

Zauważalne były różnice w podejściu KTN do lokalizacji ZIB. Jeśli wybierane były rynki krajów rozwiniętych, wówczas ZIB dotyczyły głównie inwestycji w sektorze usług, w nieco mniejszym znaczeniu w przemyśle. Natomiast, na rynkach krajów rozwijających się inwestycje realizowane były głównie w sektorze przemysłu i usług, a w krajach słabiej rozwiniętych w sektorze podstawowym. Najczęściej wybieranymi przez KTN sektorami lokalizacji ZIB były sektory: oprogramowania i usług IT oraz usług biznesowych. Ponadto w ostatnim czasie obserwowany jest powrót zainteresowania rynkiem nieruchomości oraz branżą wydobywczą (wykazujący cykliczność).

Po drugie, z analizy empirycznej wynika, że rósł udział KTN z krajów rozwijających się i krajów transformacji w przepływach ZIB. Udział tych krajów w globalnym odpływie strumieni ZIB (*FDI outflows*) wzrósł z 25% w 1990 r. do 37% w 2013 r. Ponadto w 2011 r. doszło do zrównania napływu strumieni ZIB na rynki krajów rozwiniętych z napływem do krajów rozwijających się i krajów transformacji. Świadczący to, o rosnącym znaczeniu i sile inwestycyjnej tych korporacji i możliwościach ponadnarodowej działalności.

W latach 2007–2013 koncerny z krajów rozwijających się i transformacji, zwiększały swój udział w procesach fuzji i przejęć, czego efektem była osiągnięta nadwyżka nabycia netto nad sprzedażą. Niekwestionowanym liderem był region Azji, który osiągnął 9% wzrost nabycia netto, w tym Chiny (3220%,

ponad 32-krotny wzrost) oraz Wspólnota Niepodległych Państw – Rosja (362%), wobec pewnej redukcji wartości transakcji fuzji i przejęć w badanym okresie ze strony krajów rozwiniętych.

Po trzecie, jeśli chodzi o dalsze perspektywy rozwoju KTN w gospodarce światowej, to z przeprowadzonej analizy dwóch ostatnich dekad można wnioskować, że będzie kontynuowany wzrost pozycji ekonomicznej, liczby koncernów i ich filii zagranicznych. Świadczą o tym m.in. dotychczasowe wyniki finansowe oraz ponoszone nakłady inwestycyjne. Można się spodziewać, że nastąpi spotęgowanie konkurencji globalnej pomiędzy KTN. Z jednej strony ze względu na chęć „utrzymania” szybkiego wzrostu potencjału ekonomicznego korporacji z krajów rozwijających się (w tym szczególnie regionu Azji – Chin) i transformacji gospodarczej (WNP – Rosji) oraz z drugiej strony wobec chęci „odzyskania” dynamiki wzrostu, sprzed kryzysu finansowego przez korporacje z krajów rozwiniętych.

Zrównanie się w 2011 r. napływu strumieni ZIB na rynki krajów rozwiniętych z napływem na rynki krajów rozwijających się i krajów transformacji świadczy o już osiągniętej pozycji ekonomicznej, przewagach własnościowych i internalizacji ze strony koncernów z krajów rozwijających się. Koncerny te w przyszłości będą chciały kontynuować ekspansję a nie ją ograniczać. Perspektywy ekspansji KTN wydają się szczególnie korzystne dla krajów zrzeszonych w APEC, TPP, ASEN oraz MERCOSUR. Natomiast, w skali krajów przyjmujących – dla rodzimych przedsiębiorstw, dalszy wzrost potencjału KTN oznaczać będzie wzrost konkurencji oraz fuzji i przejęć.

Reasumując, przedstawione wnioski pozwalają na pozytywną weryfikację tezy, iż od lat 90. XX w. rośnie udział KTN z krajów rozwijających się i krajów transformacji w zagranicznych inwestycjach bezpośrednich, wobec jego spadku ze strony krajów rozwiniętych. Świadczy to o wzroście siły inwestycyjnej korporacji wywodzących się z tych państw, a w przyszłości oznaczać będzie wzrost konkurencji globalnej.

Bibliografia

- Bossak J.W. [2004], *Alianse technologiczne i globalne partnerstwo strategiczne*, w: *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, J.W. Bossak, W. Bieńkowski, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Buckley P.J., Casson M.C. [1976], *The Future of the Multinational Enterprise*, Macmillan, New York.
- Caves R.E. [1982], *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ciamaga L. [2003], *Struktura gospodarki światowej*, WSHE w Warszawie, Warszawa.
- Corden W.M. [1995], *The Normative Theory of International Trade*, w: *Handbook of International Economics*, red. R.W. Jones, P.B. Koenen, Elsevier, Amsterdam.
- Cyrson E. [1981], *Korporacje wielonarodowe. Prawidłowości ekspansji*, PWN, Warszawa.
- Drelich K. [2011], *Fuzje i przejęcia w latach 2007–2009 – Polska na tle tendencji globalnych*, Instytut Rozwoju Przedsiębiorstw, Kraków.

- Dunning J.H. [1970], *Studies in International Investment*, London.
- Dunning J.H. [1981], *International Production and Multinational Enterprise*, Macmillan, London.
- Dunning J.H. [1992], *The Global Economy, Domestic Governance, Strategies and Transactional Corporations; Interactions and Policy Implications*, "Transitional Corporations", no. 1.
- Explore FDI sector/industry data with fdi Markets* [2015], Cross Boarder Investment Monitor, (online), <http://fdimarkets.com> (2.04.2015).
- Foreign Direct Investment Statistics. How Countries Measure FDI* [2015], IMF, (online), <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fdis/2003/fdistat.pdf> (24.03.2015).
- Gorynia M. [2007], *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa.
- Gorynia M., Jankowska B. [2007], *Teorie internacjonalizacji*, „Gospodarka Narodowa”, nr 10.
- Gorynia M., Samelak O. [2013], *Przegląd badań nad funkcjonowaniem filii korporacji transnarodowych w Polsce*, „Gospodarka Narodowa”, nr 10(266).
- Gray H.P. [1980], *A Theory of International Trade Among Industrial Nations*, „Weltwirtschaftliches Archiv”, vol. 116.
- Grochulski A. [1973], *Korporacje międzynarodowe*, PWN, Warszawa.
- Hegerty S.W. [2014], *Do International Capital Flows Worsen Macroeconomic Volatility in Transition Economies?*, “Bulletin of Applied Economics”, vol. 1(1), Mega Publishing Limited.
- Hennart J.F. [1982], *A Theory of Multinational Enterprise*, The University of Michigan Press, Anna Arbor.
- Hill H., Jongwanich J. [2009], *Outward Foreign Direct Investment and the Financial Crisis in Developing East Asia*, “Asian Development Review”, vol. 26, no. 2.
- Hirsch S. [1977], *Rich Man`s Poor Man`s and Everyman`s Goods. Aspects of Industrialization*, J.C.B. Mohr, Tübingen.
- Hymer S.H. [1976], *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, MIT Press, Cambridge.
- Ietto-Gillies G. [2005], *Transnational Corporations and International Production. Concepts, Theories and Effects*, Edward Elgar, Cheltenham.
- International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC)* [2008], United Nations, Statistical papers Series M, no. 4/Rev. 4, New York (online), http://unstats.un.org/unsd/publication/seriesM/seriesm_4rev4e.pdf (10.03.2014).
- Jankowiak A., [2007], *Znaczenie korporacji transnarodowych w rozwoju regionu Azji i Pacyfiku*, w: *Azja-Pacyfik. Obraz gospodarczy regionu*, red. B. Drelich-Skulska, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Karaszewski W. [2004], *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, TNOiK Dom Organizatora, Toruń.
- Kisiel-Łowczyc A.B. [2000], *Współczesna gospodarka światowa*, PWE, Gdańsk.
- Knickerbrocker F.T. [1973], *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Harvard University Press, Cambridge.
- Kotler P., Jatusripitak S., Maesincee S. [1999], *Marketing narodów – Strategiczne podejście do budowania bogactwa narodowego*, Wydawnictwo PSB, Kraków.
- Liberska B. [2002], *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa.

- Luo Y. [2003], *Market – Seeking MNE`s in an Emerging Market: How Parent – Subsidiary Links Shape Overseas*, "Journal of IBS", Palgrave Macmillan, Hampshire, s. 293–297.
- Machala R. [2007], *Przejęcia i fuzje. Wpływ na wartość firm*, Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław.
- Misala J. [2003], *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Misala J. [2007], *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej*, Politechnika Radomska, Radom.
- Modelski G. [1979], *Transnational Corporations and World Order: Readings in International Political Policy Economy*, W.H. Freeman and Company, San Francisco.
- Multinational Corporations in World Development* [1973], United Nations Department of Economic and Social Affairs, New York, w: *List of Publications on Foreign Direct Investment and Transactional Corporations (1973–2003)*, United Nations, UNCTAD, New York–Geneva 2004/1.
- OECD Declaration and Decisions on International Investment and Multinational Enterprises: Basic Text* [2012], OECD (online), <http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/ConsolidatedDeclarationTexts.pdf> (27.03.2015).
- Ozawa T. [1992], *Foreign Direct Investment and Economic Development*, "Transnational Corporations", no. 1.
- Porter M. [1990], *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
- Przybylska K. [2001], *Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2001.
- Przybylska K. [2005], *Proces internacjonalizacji przedsiębiorstwa w teorii ekonomicznej*, „Zeszyty Naukowe” nr 3, WSE w Bochni.
- Rymarczyk J. [2004], *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Rymarczyk J. [2010], *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, PWE, Warszawa.
- Sandschneider H. [2002], *Transaction Cost Theory of Internalization*, University of Padrbon, Faculty of Economics, Institute for Organization and International Management, June, 12th.
- Sokołowicz M.E. [2011], *Region w gospodarce globalnej – bezpośrednie inwestycje zagraniczne a rozwój regionu*, w: *Region w gospodarce opartej na wiedzy*, red. A. Nowakowska, Z. Przygodzki, M.E. Sokołowicz, Difin, Warszawa.
- Sowa K. [2006], *Strategie konkurencji korporacji transnarodowych*, Difin, Warszawa.
- The IT resolution and business dynamism* [2002], WPOIT, METI, Tokio.
- Transition Economies: Implications for Development* [2006] (online), http://unctad.org/en/Docs/wir2006_en.pdf (10.03.2015).
- Transnational Corporations and the Internationalization of R&D* [2005], UNCTAD, s. XIX–XXI, (online), http://unctad.org/en/Docs/wir2005_en.pdf (10.02.2015).
- UNCTAD FDI-TNC-GVC Information System, FDI/TNC database* [2015], UNCTAD (online), <http://www.unctad.org/fdistatistics> (15.04.2015).
- UNCTADStat [2014], (online), <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx> (2.04.2015).
- Vernon R. [1966], *International Trade and International Investment in the Product Cycle*, "Quarterly Journal of Economics", no. 2.

- Weresa M.A. [2012], *Systemy innowacyjne a konkurencyjność w świetle wybranych koncepcji teoretycznych*, „Prace i Materiały Instytutu Gospodarki Światowej”, nr 311, Warszawa, s. 1–28 (online), http://kolegia.sgh.waw.pl/pl/KGS/struktura/IGS-KGS/publikacje/Documents/Weresa_311.pdf (10.03.2015).
- World Investment Report: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development* [2006], UNCTAD, s. 164–173, (online), http://unctad.org/en/Docs/wir2006_en.pdf (10.02.2015).
- World Investment Report: Investing in the SDGs: An Action Plan* [2014], UNCTAD, s. xviii, 4–10, 213–216, (online), <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=937> (10.03.2015).
- World Investment Report: Towards a New Generation of Investment Policies* [2012], UNCTAD (online), s. 33, http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf (10.03.2015).
- World Investment Report: Transnational Corporations and Infrastructure Challenge* [2008], UNCTAD (online), http://unctad.org/en/Docs/wir2008_en.pdf (10.03.2015).
- World Investment Report: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development* [2009], UNCTAD (online), <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2009/09-13.pdf> (10.03.2015).
- Zorska A. [1998], *Ku globalizacji? – Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa.
- Zorska A. [2002], *Korporacje międzynarodowe w Polsce. Wyzwania w dobie globalizacji i regionalizacji*, Difin, Warszawa.
- Zorska A. [2012], *Outsourcing i offshoring w ujęciu paradygmatu DLE*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, nr 4.

TNC EXPANSION FROM 1990 TO 2013

Summary

The paper traces the expansion of transnational corporations (TNC), with a particular focus on their foreign subsidiaries, economic position and the key sectors in which they were involved from 1990 to 2013. The author asks three fundamental questions: 1) What significant changes occurred in the process of TNC expansion during this period? 2) Is the importance of TNCs from developing and transition economies growing? 3) What are the future prospects of TNC development in the global economy?

The paper is the result of a study of literature on the topic and UNCTAD statistical data. The author formulates a thesis that the role of TNCs from developing and transition economies in foreign direct investment (FDI) has grown since the 1990s, while the proportion of TNCs from developed countries has shrunk. This testifies to the growing investment power of corporations from developing and transition economies, and it also means that global competition will increase in the future, the author says.

According to the author, the main conclusions from the conducted analysis are as follows: 1) TNC expansion is intensifying, as reflected by an increased number of corporations and their subsidiaries abroad as well as their stronger economic position; 2) TNC from developing and transition economies play an increasing role in foreign investment; 3) In 2011, the value of FDI inflows to developed countries equalled that of FDI inflows to developing and transition countries; 4) Over the past decade, TNCs from Asia, especially China, have participated in many mergers and takeovers, achieving a positive net balance of acquisitions (versus the net balance of sales posted by corporations from developed countries such as the United States, Britain and Germany); 5) It is anticipated that global competition between TNCs will escalate because corporations from developing and transition countries aspire to maintain their fast-growing potential, while corporations from developed countries are seeking to regain their pre-crisis growth dynamics.

Keywords: transnational corporations, foreign subsidiaries, FDI, sectors, developed countries, developing countries

JEL classification codes: F21, F23, F60
