

Bartosz Michalski

Uniwersytet Wrocławski

## **Triadyzacja i korporatyzacja gospodarki światowej w świetle tezy Susan Strange o odwrocie państwa**

### Wprowadzenie

Skala oraz dynamika procesów zachodzących w obrębie współczesnej gospodarki światowej stanowi nowe jakościowo wyzwanie dla państw jako tradycyjnych aktorów stosunków międzynarodowych<sup>1</sup>. Problem polega na tym, iż sfera tzw. swobód rynkowych uległa na przełomie wieków radykalnemu poszerzeniu<sup>2</sup>. Przekierowało to sposób myślenia politycznego na zgodny z narracją neoliberalną i zmieniło warunki dla stanowienia strategicznych celów dla polityki publicznej (ang. *unleashing the market and setting new strategic goals for public policies*). Sytuacja ta oznaczała także swoiste zderzenie nastawionego na efektywność procesu podejmowania decyzji w ramach przedsiębiorstw międzynarodowych ze zdecydowanie bardziej „ociężałymi” procedurami w ramach demokratycznego porządku. Globalne przyspieszenie, które w takich okolicznościach nastąpiło, doprowadziło do sytuacji, w której państwo znalazło się w odwrocie (ang. *the retreat of the state*)<sup>3</sup>, bowiem imperatyw korporacyjnej sprawności wyklucza marnotrawstwo rzadkich zasobów (zwłaszcza czasu na wdrożenie zaplanowanych działań i wyprzedzenie konkurentów).

Jedną z najbardziej wymiernych konsekwencji tych zmian stała się intensyfikacja powiązań handlowych poprzez rosnącą internacjonalizację współczesnych firm realizujących swoje projekty biznesowe i ekspansję poprzez zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB). W ich efekcie nastąpiło utrwalenie triadyzacji rozumianej jako segmentacja gospodarki

---

<sup>1</sup> Jakkolwiek pamiętać należy o skłonności do uznawania współczesności za czas niezwykle i jedyny w swoim rodzaju, co wynika ze swoistej megalomanii lub bezradności wobec wyzwań współczesności. Zob. Metodologia nauk ekonomicznych. Dylematy i wyzwania, K. Kuciński (red.), Difin, Warszawa 2010, s. 17.

<sup>2</sup> Tzw. wolny rynek nie jest jednak bytem samoistnym, lecz konstruktem funkcjonującym w określonym otoczeniu instytucjonalnym, o którego kształcie decydują aktorzy polityczni (w tradycyjnym ujęciu państwa, natomiast współcześnie coraz częściej także tzw. aktorzy niepaństwowi).

<sup>3</sup> Zob. S. Strange, *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge University Press, Cambridge 1996. Tezy tej książki są kluczowe dla wyводу przedstawionego w ramach niniejszego opracowania. Zob. także R. O'Brien, M. Williams, *Global Political Economy*, 3<sup>rd</sup> Edition, Palgrave Macmillan, Basingstoke 2010, s. 38–39.

światowej wokół trzech największych bloków handlowych (Europa Zachodnia, Azja Południowa i Wschodnia oraz Ameryka Północna)<sup>4</sup>. Stanowi ona efekt dominacji największych gospodarek, a precyzyjniej rzecz ujmując, funkcjonujących w ich obrębie dużych (w sensie zaawansowania kapitałowego i organizacyjnego) przedsiębiorstw (korporatyzacja), które w warunkach ogólnoświatowego nieładu (chaosu) instytucjonalnego (braku spójnych rozwiązań sankcjonujących m.in. formy ekspansji czy antykonkurencyjne praktyki biznesowe) zbudowały własną przewagę<sup>5</sup>. Co więcej, triadyzacja i korporatyzacja mogą być także interpretowane jako forma postkolonializmu – specyficznej hegemonii gospodarczej, w ramach której w nawiązaniu do tez Immanuela Wallersteina rolę (pół)peryferyjnych obszarów wzrostu (niedorozwoju) odgrywają Europa Środkowo-Wschodnia, Azja Środkowa, Ameryka Południowa oraz Afryka<sup>6</sup>.

Próba odzyskania „utraconego pola” oraz nadania przez państwa tym procesom pożądanej, możliwie najbardziej zinstytucjonalizowanej formy współpracy stała się regionalna integracja gospodarcza<sup>7</sup> (powoływanie do życia preferencyjnych/regionalnych porozumień handlowych<sup>8</sup>, ang. *preferential/regional trade agreements*, PTA/RTA). Jest ona w zależności od podejścia metodologicznego uznawana za proces wpisujący się w logikę globalizacji poprzez stopniową liberalizację (harmonizację) reguł w wybranych obszarach i tym samym uwalniania sił wolnorynkowych lub procesem będącym odpowiedzią na wyzwania globalizacji. Ta druga interpretacja kładzie akcent na fakt, iż państwa biorące udział w projektach integracyjnych formalnie pozostają „właścicielami” tych procesów,

---

<sup>4</sup> Triadyzacja jest także ujmowana jako kategoria powiązana z zagadnieniem „międzyregionowości” (ang. *inter-regionness*). Zob. szerzej: B. Hettne, *The new regionalism revisited*, [w:] F. Söderbaum, T. M. Shaw (red.), *Theories of New Regionalism. A Palgrave Reader*, Palgrave Macmillan, Basingstoke 2003, s. 22–42.

<sup>5</sup> Rynekowa forma rywalizacji firm z danego kraju stała się substytutem rywalizacji państw z wykorzystaniem środków militarnych. Jednocześnie sytuacja z początku XXI wieku, gdy coraz częściej krytykowana jest (wszech)władza korporacji, pozwala zidentyfikować analogię do sytuacji z końca XIX wieku w Stanach Zjednoczonych. Dzisiejsze korporacje wydają się rzeczą normalną, lecz już np. w latach 1870–1914 kontestowano taki stan rzeczy – silna koncentracja majątku i siły „zniewalała pracowników”, a mniejsze podmioty „dociskała do ściany”, podminowując porządek konkurencyjny właściwy dla kapitalizmu – jednakowe prawo, jednakowe szanse. Za: M. Grossberg, C. Tomlins (red.), *The Cambridge History of Law in America, Vol. II. The Long Nineteenth Century (1789–1920)*, Cambridge University Press, Cambridge 2008, s. 658. Stało się to motywacją dla uchwalenia ustawy Shermana (ang. *Sherman Act*) i wyposażenia sądów federalnych w kompetencje rozwiązywania porozumień ograniczających konkurencję.

<sup>6</sup> Zob. D. N. Balaam, M. Veseth, *Introduction to International Political Economy*, fourth edition, Pearson Education, Inc., New Jersey 2008, s. 71–72.

<sup>7</sup> Zob. szerzej: R. Pomfret, *Is Regionalism an Increasing Feature of the World Economy?* IIS Discussion Paper No. 164, June 2006, J. McLaren, *A Theory of Insidious Regionalism*, „*The Quarterly Journal of Economics*”, Vol. 117, No. 2, May 2002, s. 571–608 oraz R. V. Fiorentino, L. Verdeja, C. Toqueboeuf, *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements: 2006 Update*, Discussion Paper, No. 12, WTO, Geneva 2007.

<sup>8</sup> Według stanu na 12.01.2012 w oparciu o dane Światowej Organizacji Handlu (ang. *World Trade Organization*, WTO) notyfikowano 511 takich porozumień, z czego 319 było wdrożonych. Zob. [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm) (dostęp: 05.02.2012 r.).

nadając im kierunek, zakres i formę zgodną z własnymi interesami (tzw. nowy regionalizm)<sup>9</sup>. Paradoksalnie jednak, rozszerzanie się bloków raczej zwiększa zachętę do sprawowania udoskonalonej władzy rynkowej względem krajów trzecich (także wymuszania wolnorynkowych rozwiązań – przyp. aut.) niż do postępowania zgodnie z polityką współpracy<sup>10</sup>.

Jeśliby przyjąć, że władza rynkowa dysponuje coraz większym potencjałem sprawczym, skutkuje to w dyskursie politycznym coraz częstszym przyrównywaniem i upodobnianiem państwa do korporacji (która staje się rynkowo zorientowanym źródłem władzy<sup>11</sup>) i tak też w oczach zwolenników tego podejścia powinno być zarządzane. Ten stan rzeczy prowadzi do technokratyzacji polityki, sprowadzając rząd i podległy mu aparat urzędniczy do roli sprawnych administratorów zarządzających powierzonym im dobrem/mieniem oraz realizujących wizję strategiczną i związane z nią zalecenia określone na innych szczeblach decyzyjnych – lokalnym oraz ponadnarodowym. Oznacza to podwójną samoredukcję państwa<sup>12</sup> i jego fragmentaryzację<sup>13</sup>. To z kolei racjonalizuje potrzebę identyfikowania i posiadania czynników, które determinują konkurencyjność gospodarki, lecz prowadzą – jak to ujął Paul Krugman – do pewnej niebezpiecznej obsesji<sup>14</sup>.

#### Odwrót państwa i problem Pinokia – perspektywa metodologiczna artykułu

Teza o odwróceniu państwa w warunkach zdepersonalizowanej władzy rynkowej została postawiona w debacie naukowej przez brytyjski nurt międzynarodowej ekonomii politycznej

---

<sup>9</sup> Koncepcja i strategia [...] wykorzystująca mechanizm szerokiej współpracy w sferze ekonomicznej, politycznej, społecznej i kulturowej do umocnienia spójności i konkurencyjności regionu oraz zwiększenia korzyści i zmniejszenia zagrożeń związanych z globalizacją. Zob. A. Zorska, Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania, PWE, Warszawa 2007, s. 51. Wątpliwości powstają jednak w oparciu o analizę doświadczeń integracyjnych ugrupowań najbardziej zaawansowanych, przede wszystkim Unii Europejskiej. Formalnie każdy kraj członkowski dysponuje prawem weta wobec kluczowych rozwiązań, lecz praktyka funkcjonowania UE dowodzi prób marginalizacji krajów małych, nienależących do tzw. twardego rdzenia oraz rosnące znaczenie wybranych instytucji wspólnotowych (Komisja Europejska, Europejski Trybunał Sprawiedliwości). Rodzi to zarzuty związane z tzw. deficytem demokracji. Ponadto samo skomplikowanie materii kompetencyjnej generuje w przypadku UE nieustanną potrzebę utrzymywania określonego tempa dalszej integracji (jej pogłębiania).

<sup>10</sup> D. M. Nuti, Zarządzanie globalizacją niepełną, [w:] G. W. Kołodko (red. nauk.), Globalizacja, marginalizacja, rozwój, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa 2003, s. 118.

<sup>11</sup> A. Zorska, op.cit., s. 53.

<sup>12</sup> Zob. szerzej: E. Polak, Globalizacja a różnicowanie społeczno-ekonomiczne, Difin, Warszawa 2009, s. 156.

<sup>13</sup> Zob. R. Kuźniar, Globalizacja, polityka i porządek międzynarodowy, [w:] E. Halizak, R. Kuźniar, J. Symonides (red.), Globalizacja a stosunki międzynarodowe, Oficyna Wydawnicza Brandta, Bydgoszcz-Warszawa 2003, s. 157.

<sup>14</sup> Zob. P. Krugman, Competitiveness. A dangerous obsession, „Foreign Affairs”, Vol. 73, No. 2, March/April 1994, s. 28–44.

#### MASZYNOPIS

Publikacja chroniona prawem autorskim. Cytowanie jedynie poprzez podanie pełnego adresu internetowego oraz/lub pełnego przypisu bibliograficznego do źródła papierowego.

(ang. *British International Political Economy*, BIPE) i jedną z głównych jej postaci – Susan Strange. Kluczowe argumenty dowodzące słuszności tego poglądu na naturę państwa w ramach współczesnych stosunków międzynarodowych akcentują m.in. następujące kwestie:

- dyfuzję mocy wykonawczej (ang. *diffusion of authority*) na rzecz innych instytucji,
- wzrastającą (paradoksalnie w obliczu neoliberalnego dyskursu) biurokratyzację (wraz z postulowaną profesjonalizacją) rządu oraz życia społeczno-ekonomicznego<sup>15</sup>,
- wzrost znaczenia międzynarodowych rynków finansowych (siła interesów skupionych w centrach finansowych),
- utratę znaczenia terytorium (kluczowa staje się konkurencja o udziały rynkowe) i zdolności do jego obrony na skutek zmian technologicznych (ang. *the defence of the realm*),
- powstanie luki braku władztwa/nierządzenia (ang. *a yawning hole of non-authority, ungovernance*).

W obliczu wyżej wymienionych konsekwencji powstała przestrzeń (próżnię) decyzyjną zagospodarowały korporacje transnarodowe (KTN). Co ważne, one nie ukradły ani nie przywłaszczyły sobie władzy od rządów państw, lecz została im ona podana jako gotowe rozwiązanie, wręcz jako racja stanu<sup>16</sup>. Ponadto, zdolne do ekspansji na nowe rynki przedsiębiorstwa zaczęły być traktowane jako tzw. narodowi championi, w związku z czym mogły odgrywać kluczową rolę w procesach decyzyjnych dotyczących wysokości podatków, prawa pracy czy swobody przepływu kapitału<sup>17</sup>. Tym samym KTN stale rozwijają swoje władztwo niejako równoległe wobec działań rządów w sferze rządzenia, co przekłada się na wybór lokalizacji działalności oraz inwestycji, kierunek innowacji technologicznych, zarządzania stosunkami pracy i fiskalną eksploatacją wartości dodanej<sup>18</sup>.

Idąc dalej tym tropem, współczesnemu państwu wobec rosnącej presji społecznej (przybierającej formę zinstytucjonalizowanych roszczeń) coraz trudniej jest sprawować i utrzymać rolę podmiotu zapewniającego bezpieczeństwo ekonomiczne. Jego efektywność w

---

<sup>15</sup> Z drugiej strony, postępująca biurokratyzacja wydaje się być racjonalną reakcją, bowiem następuje ona w obszarach funkcjonujących niejako „na styku” rozproszonych kompetencji oraz utrwała swoje wpływy w dziedzinach jak dotąd pomijanych. Ograniczenie państwa nie stanowi więc prostej konieczności ograniczenia samego aparatu urzędniczo-administracyjnego.

<sup>16</sup> S. Strange, op.cit., s. 44–45.

<sup>17</sup> We współczesnej dyskusji nad efektywnością systemu podatkowego i jego przekształcaniami akcentuje postulat zwiększania obciążeń w zakresie podatków pośrednich (ponoszonych przez konsumentów oraz małą i średnią przedsiębiorczość) i równoczesne rozwijanie stosownych udogodnień dla dużych firm.

<sup>18</sup> S. Strange, op.cit., s. 65.

głównej mierze zależy od redystrybucji dostępnych środków budżetowych, na temat której decyzje zapadają w ramach asymetrycznego przetargu politycznego<sup>19</sup>.

Generalna konkluzja wywodu S. Strange koncentruje się na kwestii *global governance*, aktywności niedemokratycznych aktorów pozapaństwowych oraz pytaniu o możliwość zidentyfikowania odpowiedzialności za zmiany, które zaszły. Znamiennym jest stwierdzenie – aktualne także w kontekście konsekwencji kryzysu finansowego – iż nie pojawiła się żadna władza polityczna, która byłaby zdolna i chciałaby się zaangażować finansowo (ang. *to prime the pump*) w gospodarkę światową, która pogrąża się w recesji<sup>20</sup>. Państwa zmuszone są zatem zmierzyć się z metaforycznym wyzwaniem – problemem Pinokia, który podobnie jak kukiełka tańczy tak, jak zagrają mu skrzypce, nie ma nad sobą kontroli i nie jest w stanie wpływać na sytuację, w której się znajduje.

Korporacje transnarodowe jako hegemon i czynnik triadyzacji gospodarki światowej

Rosnąca aktywność KTN w gospodarce światowej związana jest z ich ekspansją inwestycyjną szczególnie zintensyfikowaną w ostatniej dekadzie XX wieku (zob. rys. 1). Głównym odbiorcą tych transferów kapitałowych były kraje wysokorozwinięte, należące do Triady (przede wszystkim z uwagi na bardziej zaawansowaną finansowo formę tych przedsięwzięć – fuzje i przejęcia, ang. *mergers and acquisitions*, M&A). Niewątpliwie beneficjentem napływu ZIB stały się również kraje rozwijające się (projekty inwestycyjne typu *greenfield*), lecz ich wartość jest kilkukrotnie mniejsza<sup>21</sup>.

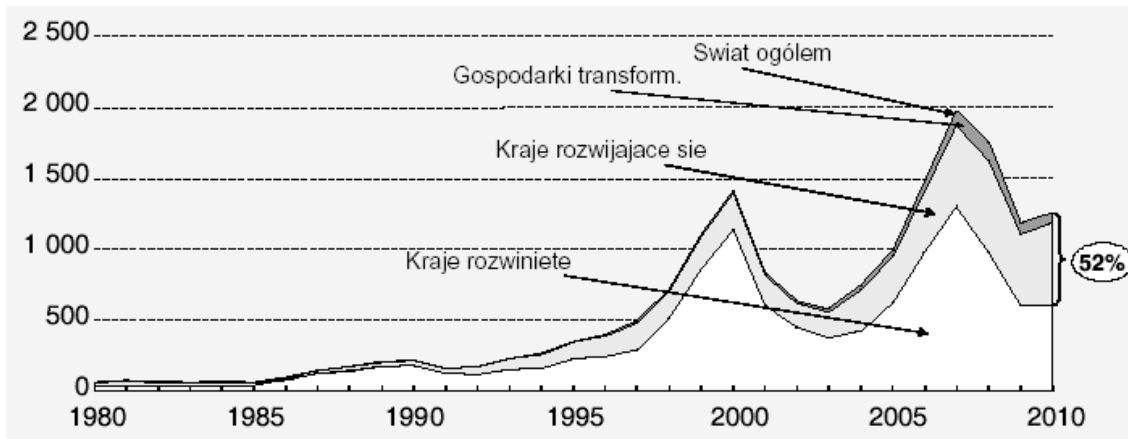
Rysunek 1. Wielkość zagranicznych inwestycji bezpośrednich w gospodarce światowej w latach 1980–2010

---

<sup>19</sup> Jego elementarna specyfika pokazuje, iż grupy małe, lepiej zorganizowane są w stanie uzyskać nieproporcjonalnie dużo korzyści kosztem grup rozproszonych.

<sup>20</sup> S. Strange, op.cit., s. 190.

<sup>21</sup> S. Strange stawia w swojej pracy politycznie niepoprawną hipotezę, iż KTN zrobiły o wiele więcej niż państwa i międzynarodowe organizacje pomocowe w zakresie redystrybucji dobrobytu z rozwiniętych krajów przemysłowych do biedniejszych rozwijających się, ponieważ inwestycje oraz handel wygenerowały wiele więcej miejsc pracy i przyczyniły się do podniesienia standardu życia bardziej niż oficjalne programy. Zob. Ibidem, s. 54.



Źródło: UNCTAD, World Investment Report 2011. Non-equity modes of international production and development, New York and Geneva 2011, s. 3.

Charakterystyka procesu inwestycyjnego i spodziewane w efekcie jego realizacji korzyści dla kraju przyjmującego oznaczają powstanie swoistej przestrzeni para-rynkowej, w ramach której (pół)peryferyjne państwa stają się klientami zabiegającymi o zainteresowanie ze strony korporacji, bowiem mają one do zaoferowania szereg unikatowych korzyści (zwłaszcza gdy chodzi o inwestycje w sektorze *high-tech* oraz B+R). Ta specyficzna „gra rynkowa” skutkuje rywalizacją z wykorzystaniem pozostałych jeszcze w gestii narodowej narzędzi polityki gospodarczej państw (zwłaszcza podatków<sup>22</sup> oraz rozwiązań prawnych obniżających koszty) ukierunkowanych na realizację korporacyjnych oczekiwań<sup>23</sup>. Możliwość przeprowadzenia arbitrażu prawnego oznacza, iż asymetria negocjacyjna przynosi korzyści podmiotowi silniejszemu (korporacji) w zamian za zaledwie obietnicę korzyści<sup>24</sup>. W takich warunkach świadomość polityczna odnośnie zabiegania o inwestycje KTN jest racjonalizowana zarówno interesem samych elit rządzących (dbałość o rozwój kraju, wspieranie transferu technologii, zabezpieczenie własnej pozycji zawodowej), jak i wyborców (nowe miejsca pracy, atrakcyjne zarobki, większa konsumpcja, lepszy standard życia).

Podsumowując tę część rozważań można stwierdzić, iż realizowane równolegle deregulacja i liberalizacja wygenerowały instytucjonalny nieład (chaos), który sprzyja silniejszemu. Niemal naturalną konsekwencją we współczesnych międzynarodowych

<sup>22</sup> Ta kwestia tłumaczy z kolei, dlaczego wiele krajów rozwiniętych naciska na harmonizację reguł podatkowych (m.in. w ramach UE) i na walkę z tzw. rajami podatkowymi (według oficjalnej nomenklatury – krajami/terytoriami stosującymi szkodliwą konkurencję podatkową).

<sup>23</sup> Suwerenem jest ten, kto wybiera kolor sezonu. Zob. P. Sloterdijk, Krysztalowy pałac. O filozoficzną teorię globalizacji, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2011, s. 260.

<sup>24</sup> Świat konkurujących regionów, widzianych jako komponenty formującej się globalnej gospodarki, jest wizją optymalną dla interesów globalnie działających KTN. Zob. A. Zorska, op.cit., s. 53.



stosunkach gospodarczych jest więc dominacja korporacji nad aktorami państwowymi<sup>25</sup>. Warto zauważyć, iż kluczowe znaczenie zyskała m.in. kwestia kraju pochodzenia KTN, gdyż przewaga konkurencyjna gospodarki znajduje swoje potwierdzenie oraz polityczną racjonalizację dalszych działań w kreowaniu przyjaznych warunków dla powstawania tych firm i ich dalszej ekspansji.

Idąc tym tropem, warto prześledzić (zob. tab. 1) w oparciu o ranking 100 największych korporacji niefinansowych oraz 50 największych korporacji finansowych (dane Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju, ang. *United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD*<sup>26</sup>) koncentrację KTN wśród krajów tworzących Triadę. Wyniki jednoznacznie pokazują, iż z perspektywy przyjętego kryterium czołowymi współczesnymi gospodarkami pozostają Stany Zjednoczone, Wielka Brytania, Francja, Niemcy i Japonia. Na przestrzeni lat 1998–2010 (zob. tab. 2) ten układ sił podlegał jednak ciekawym zmianom. Zauważalny jest wzrost liczby korporacji z ww. krajów w rankingu 100 największych. Ponadto w ujęciu ilościowym grupa podmiotów amerykańskich i japońskich zmniejszała się, a w to miejsce weszły korporacje brytyjskie, francuskie oraz niemieckie.

---

<sup>25</sup> Sprawność korporacyjna wynika chociażby z niedemokratycznych reguł zarządzania, co w istotnym stopniu redukuje koszty transakcyjne funkcjonowania tak złożonych organizacyjnie jednostek. Z tego też względu pojawia się współcześnie swoista fascynacja (zainteresowanie) modelem autorytarnego kapitalizmu (np. w Chinach), który jak dotąd udowadnia swoją większą zdolność do generowania wzrostu i rozwoju gospodarczego.

<sup>26</sup> UNCTAD, *World Investment Report 2011. Non-equity modes of international production and development*, New York and Geneva 2011, Annex Tables, <http://www.unctad.org/templates/Page.asp?intItemID=5545&lang=1> (dostęp: 11.02.2012 r.).

Tabela 1. Liczba największych korporacji finansowych oraz niefinansowych pochodzących z krajów Triady

KRAJ	LICZBA KORPORACJI NIEFINANSOWYCH	LICZBA KORPORACJI FINANSOWYCH	SUMA	UDZIAŁ %
USA	21	8	29	19,08%
Japonia	8	5	13	8,55%
Niemcy	11	5	16	10,53%
Wlk. Brytania	15*	7	22	14,47%
Francja	15	6	21	13,82%
Holandia	3*	2	5	3,29%
Włochy	3	3	6	3,95%
Luksemburg	1	-	1	0,66%
Szwajcaria	5	4	9	5,92%
Belgia	1	2	3	1,97%
Chiny (w tym Hong Kong)	2	-	2	1,32%
Korea Płd.	2	-	2	1,32%
Malezja	1	-	1	0,66%
Brazylia	1	-	1	0,66%
Norwegia	1	-	1	0,66%
Szwecja	3	2	5	3,29%
Dania	1	-	1	0,66%
Finlandia	1	-	1	0,66%
Hiszpania	4	2	6	3,95%
Kanada	1	3	4	2,63%
Meksyk	1	-	1	0,66%
Australia	1	1	2	1,32%
<b>SUMA</b>	<b>102*</b>	<b>50</b>	<b>152</b>	<b>100%</b>

\* z uwagi na fakt, iż jako kraj pochodzenia korporacji Royal Dutch Shell oraz Unilever podawane są Wielka Brytania oraz Holandia, firmy te zostały policzone dwukrotnie.

Źródło: opracowanie własne na podstawie [http://www.unctad.org/sections/dite\\_dir/docs/WIR11\\_web%20tab%2029.pdf](http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%2029.pdf) (dostęp: 11.02.2012 r.) oraz [http://www.unctad.org/sections/dite\\_dir/docs/WIR11\\_web%20tab%2031.pdf](http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%2031.pdf) (dostęp: 11.02.2012 r.).



Tabela 2. Liczba największych niefinansowych korporacji transnarodowych z wybranych krajów w latach 1998–2010

kraj	1998	2001	2004	2008	2010
<b>USA</b>	26	28	27	20	21
<b>Japonia</b>	17	7	9	10	8
<b>Francja</b>	12	13	15	14	15
<b>Wlk. Brytania</b>	8	16	12	15	15
<b>Niemcy</b>	11	11	13	13	11
<b>RAZEM</b>	<b>64</b>	<b>65</b>	<b>66</b>	<b>72</b>	<b>70</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD, World Investment Report 2000. Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, New York and Geneva 2000, s. 72–74; UNCTAD, World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives, New York and Geneva 2003, s. 187–188; UNCTAD, World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development, New York and Geneva 2006, s. 280–282; UNCTAD, World Investment Report 2009. Transnational Corporations Agricultural Production and Development, New York and Geneva 2009, s. 228–230 oraz UNCTAD, World Investment Report 2011. Non-equity modes of international production and development, New York and Geneva 2011, Annex Tables, <http://www.unctad.org/templates/Page.asp?intItemID=5545&lang=1> (dostęp: 11.02.2012 r.).

Warto także zwrócić uwagę, iż w każdym z ww. państw KTN korzystały z różnych form wsparcia w ramach narodowej polityki gospodarczej<sup>27</sup>. Korporacje poprzez swoje przedsięwzięcia inwestycyjne na świecie stały się skutecznym mechanizmem kontrolowania porządków prawno-politycznych oraz gwarantem utrwalania i utrzymania *status quo*. Dowodem na to pozostaje choćby wartość posiadanych aktywów, wartość sprzedaży oraz liczba miejsc pracy (dane UNCTAD; zob. także tab. 3)<sup>28</sup>. I tak oto w przypadku tylko (!) 100 największych korporacji niefinansowych dysponowały one według danych z roku finansowego 01.04.2009–30.03.2010:

- majątkiem w wysokości ok. 12,074 trylionów USD (z czego zagraniczne spółki-córki ok. 58,9% tej wielkości, tj. ok. 7,512 trylionów USD),
- przychodami ze sprzedaży na poziomie ok. 7,847 trylionów USD (z czego sprzedaż za granicą/poza krajem pochodzenia ok. 63,8%, tj. ok. 5,005 trylionów USD),
- liczbą miejsc pracy ogółem wynosiła 15,489 miliona (z czego zagraniczne spółki-córki ok. 56,3%, tj. 8,726 miliona)<sup>29</sup>.

<sup>27</sup> Niezmiernie trudno byłoby udowodnić tezę, że ich obecna sytuacja jest rezultatem jedynie rynkowych, konkurencyjnych form ekspansji.

<sup>28</sup> Obliczenia własne na podstawie UNCTAD, World Investment Report 2011, op.cit.

<sup>29</sup> Dla porównania, te same wartości dla 100 największych korporacji niefinansowych z krajów rozwijających się wynoszą: aktywa ogółem ok. 3,152 trylionów USD, z czego zagraniczne spółki-córki ok. 0,997 trylionów USD (31,6%), sprzedaż ok. 1,915 trylionów USD, sprzedaż za granicą ok. 0,911 trylionów USD (47,6%) oraz zatrudnienie ogółem 8,256 miliona, z czego zagraniczne spółki-córki 3,399 miliona (41,2%). Wymienione wielkości ogółem w porównaniu z analogicznymi wielkościami dla 100 największych korporacji niefinansowych

W przypadku 50 korporacji finansowych wartość ich majątku osiągnęła w roku 2010 poziom 52,449 trylionów USD, przy liczbie miejsc pracy wynoszącej zaledwie 4,532 miliona.

Powyższe dane w przekroju krajów o największej liczbie korporacji (USA, Wielka Brytania, Francja, Niemcy, Japonia; zob. tab. 3) wskazują (w porównaniu z danymi z tab. 1), iż w odniesieniu do 100 największych KTN 21 korporacji amerykańskich skupia ok. 25% wartości aktywów, niemal 29% wartości sprzedaży oraz 31% miejsc pracy. Według danych z raportu UNCTAD za rok 2010 spośród korporacji brytyjskich, francuskich i niemieckich te pierwsze realizują większą sprzedaż, podczas gdy te drugie i trzecie charakteryzują się wyraźnie większym zatrudnieniem<sup>30</sup>. Najślabiej na tym tle wypadają korporacje japońskie, choć wynika to przede wszystkim z faktu, iż jest ich zaledwie 8.

Inne sugestywne porównanie – relacja wartości sprzedaży 100 największych korporacji (7,847 trylionów USD) do nominalnej wartości światowego PKB (według cen bieżących) w roku 2010 (63,049 trylionów USD<sup>31</sup>) wynosi 12,45%. Z kolei relacja ta szacowana dla wszystkich funkcjonujących w gospodarce światowej KTN kształtuje się na poziomie 25%<sup>32</sup>. Jeszcze inne zestawienie wskazuje, iż wśród 100 największych podmiotów gospodarczych na świecie (dane za rok 2009) 56 to gospodarki państw, natomiast 44 to KTN<sup>33</sup>. Jeśli więc tak stosunkowo nieliczna grupa podmiotów gospodarczych (zob. także tab. 4) odgrywa tak dużą rolę w krajach, w których funkcjonuje, to moc sprawcza pojedynczego państwa w obliczu presji rynkowej musi ulec „odparowaniu”. Otwartą kwestią pozostaje jedynie cena tej utraty.

---

stanowiły odpowiednio 26,1%, 24,4% oraz 53,3% (obliczenia własne na podstawie UNCTAD, World Investment Report 2011, op.cit.).

<sup>30</sup> Podmioty brytyjskie znajdują się raczej w dalszej części zestawienia.

<sup>31</sup> Dane Banku Światowego, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (dostęp: 11.02.2012 r.).

<sup>32</sup> Zob. UNCTAD, World Investment Report 2011, op.cit., s. 25.

<sup>33</sup> Podstawą porównania są wielkości rocznego PKB dla państw i wielkości przychodów w przypadku KTN. Sam pomysł zestawienia tych dwóch elementów też jest pewnym wyrazem ekonomizacji myślenia. Zob. T. Keys, T. Malnight, Corporate Clout: The Influence of the World's Largest 100 Economic Entities, Strategy Dynamics Global Limited, s. 2, <http://www.globaltrends.com/knowledge-center/features/shapers-and-influencers/66-corporate-clout-the-influence-of-the-worlds-largest-100-economic-entities> (dostęp: 11.02.2012 r.).

Tabela 3. Porównanie niefinansowych korporacji transnarodowych z wybranych krajów (dane za rok finansowy 01.04.2009–30.03.2010)

KRAJ	AKTYWA (tryliony USD) (jako %)	SPRZEDAŻ (tryliony USD) (jako %)	ZATRUDNIENIE (miliony) (jako %)
USA	3,106 (25,7%)	2,265 (28,9%)	4,823 (31,1%)
Wielka Brytania*	1,552 (12,9%)	1,189 (15,1%)	1,630 (10,5%)
Francja	1,656 (13,7%)	0,939 (12%)	2,302 (14,9%)
Niemcy	1,458 (12,1%)	0,994 (12,7%)	2,327 (15%)
Japonia	1,180 (9,8%)	0,808 (10,3%)	1,323 (8,5%)
<b>SUMA powyższych</b>	<b>8,953 (74,2%)</b>	<b>6,195 (78,9%)</b>	<b>12,405 (80,1%)</b>
<b>SUMA 100 największych KTN</b>	<b>12,074 (100%)</b>	<b>7,847 (100%)</b>	<b>15,489 (100%)</b>

\* mimo iż jako kraj pochodzenia korporacji Royal Dutch Shell oraz Unilever podawane są Wielka Brytania oraz Holandia, analizowane w tabeli wielkości aktywów, sprzedaży i zatrudnienia zostały wliczone wyłącznie jako udział brytyjski.

Źródło: opracowanie i obliczenia własne na podstawie [http://www.unctad.org/sections/dite\\_dir/docs/WIR11\\_web%20tab%2029.pdf](http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/WIR11_web%20tab%2029.pdf) (dostęp: 11.02.2012 r.).

Tabela 4. Liczba korporacji transnarodowych w przekroju regionów świata

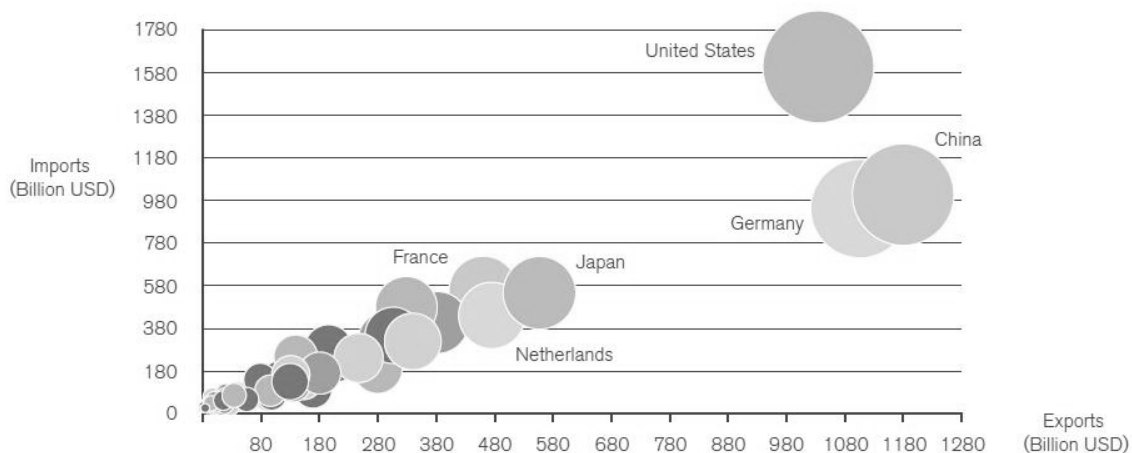
	Europa	Ameryka Płn.	inne kraje rozwinięte	Afryka	Ameryka Łacińska i Karaiby	Azja i Oceania	Europa Płd.-Wsch oraz WNP	RAZEM
<b>2011</b>	53 751	11 257	8 136	621	4 406	25 182	433	<b>103 786</b>
<b>udział %</b>	51,8%	10,85%	7,80%	0,60%	4,30%	24,30%	0,40%	<b>100,00%</b>
<b>2009</b>	47 765	3 857	7 161	746	3 533	17 146	1 845	<b>82 053</b>
<b>udział %</b>	58,20%	4,70%	8,70%	0,91%	4,30%	20,90%	2,30%	<b>100,00%</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD, World Investment Report 2009. Transnational Corporations Agricultural Production and Development, New York and Geneva 2009, s. 222–223 oraz UNCTAD, World Investment Report 2011. Non-equity modes of international production and development, New York and Geneva 2011, Annex Tables, <http://www.unctad.org/templates/Page.asp?intItemID=5545&lang=1> (dostęp: 11.02.2012 r.).

## Ewolucja powiązań handlowych jako czynnik triadyzacji

Drugim aspektem tezy o postępującym odwróceniu państwa jest kwestia liberalizacji obrotów handlowych<sup>34</sup>. Ich akceleratorem są KTN, zwłaszcza jeśli uznać, iż wspomniany nowy regionalizm jest *de facto* procesem wspierającym globalizację działalności biznesowej. Wystarczy wspomnieć, iż jedynie 500 największych KTN (spośród ponad 100 tys. jakie funkcjonują w gospodarce światowej; zob. tab. 4) odpowiada za prawie 70% światowego handlu i udział ten stabilnie wzrastał przez ostatnich 20 lat<sup>35</sup>. Tym samym transakcje wewnątrz korporacyjne generują strumień wymiany międzynarodowej, a te znajdują swoje odzwierciedlenie w oficjalnych statystykach, co z kolei pozwala określić ranking krajów według wartości obrotów handlowych (zob. rys. 2)<sup>36</sup>.

Rysunek 2. Najwięksi eksporterzy i importerzy w gospodarce światowej (rok 2009)



Źródło: WTO, World Trade Statistics 2010, s. 5.

Skoro więc KTN są czynnikiem sprawczym zarówno obrotów handlowych, jak i wzrostu gospodarczego (choć nie tylko poprzez sam handel), warto prześledzić, jak zmieniała

<sup>34</sup> Z uwagi na dostępne statystyki autor skoncentrował się na międzynarodowych obrotach towarowych. Pamiętać trzeba jednak o stabilnie rosnącym wolumenie międzynarodowych transakcji usługowych.

<sup>35</sup> [http://www.gatt.org/trastat\\_e.html](http://www.gatt.org/trastat_e.html) (dostęp: 15.02.2012 r.).

<sup>36</sup> W pierwszej dziesiątce krajów o największych obrotach handlowych (według wartości eksportu, dane za rok 2009, WTO, World Trade Statistics 2010, s. 13) znajdują się Chiny, Niemcy, Stany Zjednoczone, Japonia, Holandia, Francja, Włochy, Belgia, Korea Płd. oraz Wielka Brytania. Lider tej grupy – Chiny – posiada zaledwie jedną KTN spośród 100 największych na świecie (CITIC Group, miejsce 60), natomiast wśród 100 największych KTN uwzględniając jedynie kraje rozwijające, liczba chińskich KTN wynosi 9 (gdyby do tego dodać jeszcze KTN pochodzące z Hong Kongu, formalnie należącego do Chin, byłoby to 27). Warto mieć na uwadze, iż według szacunków łączna liczba chińskich korporacji wynosi już ok. 12 tys. (dane UNCTAD).

się sytuacja Triady<sup>37</sup> (i wybranych krajów wchodzących w jej skład) na tle całej gospodarki światowej (zob. rys. 2). Jej udział w handlu międzynarodowym na przestrzeni lat 1999–2010 (a więc najsilniejszego wzrostu aktywności KTN oraz 2,7-krotnego wzrostu wartości samego handlu) ustabilizował się na poziomie 82–89%. W ramach tej struktury następowały jednak istotne zmiany – udziały Europy i Ameryki Północnej spadały (odpowiednio z 45% do 38% oraz z 17% do 13%), a w to miejsce wchodziła Azja (wzrost z 25,5% do ponad 31%), głównie za przyczyną Chin, których udział w handlu międzynarodowym w badanym okresie wzrósł z 3,5% do 10,6% (w ujęciu wartościowym z niecałych 200 mld USD do 1 600 mld USD, czyli ponad 8-krotnie). Spadły również udziały Japonii, Francji, Wielkiej Brytanii, Kanady i najsilniej USA, podczas gdy jedynym dużym krajem Triady, którego pozycja pozostała stabilna, były Niemcy.

#### Podsumowanie

W oparciu o zanalizowany materiał empiryczny można stwierdzić, iż korporatyzacja gospodarki światowej jest w dużej mierze konsekwencją globalnego nieładu instytucjonalnego, w którym swoje odbicie znajdują narastające sprzeczności. Polegają one na tym, iż rola i zadania państw były i są stopniowo ograniczane na rzecz organizacji międzynarodowych (jako emanacji globalnego rządu), lecz te, mimo podejmowanych działań, wciąż jednak pozostają mało efektywne. Niespójność transferu kompetencji tworzy nową przestrzeń nierządzenia, którą zagospodarowują inne podmioty niepaństwowe, zwłaszcza KTN.

Z kolei sama triadyzacja to pewna cecha stała<sup>38</sup>, która jedynie na przełomie XX/XXI wieku zyskała swój *stricte* korporacyjny wymiar, bowiem bez efektywnych i stale rozwijających się firm trudno byłoby sobie wyobrazić taką dynamikę wzrostu obrotów handlowych i kapitałowych. Podmioty krajowe, dla których sprzedaż zagraniczna byłaby jedynie uzupełnieniem dla funkcjonowania na rynkach macierzystych, nigdy nie osiągnęłyby takiej skali działalności.

Warto podkreślić – zgodnie z założeniami charakterystycznymi dla BIPE – iż rzeczywistość społeczno-gospodarcza pozostaje wciąż kształtowana politycznie, lecz obszary kluczowych decyzji znajdują się coraz częściej we władaniu aktorów niedemokratycznych (w

<sup>37</sup> Definiowanej tutaj (z uwagi na poziom agregacji danych WTO) jako Europa, Ameryka Północna oraz Azja.

<sup>38</sup> „Ziemska globalizacja dokonywała się przez całe wieki jako działanie jednostronne, od kilku dziesięcioleci spoglądamy na dokonania i nastroje tej ery z obowiązkową skrucą – noszą one ostrzegawcze miano eurocentryzmu. [...] Określimy tę epokę jako okres działania unilateralizmu – jako asymetryczną kolonizację świata, której punktami wyjściowymi były porty, dwory i ambicje Europy”. Zob. P. Sloterdijk, op.cit., s. 16.

sensie oczekiwanej przejrzystości i rozliczalności/bezpośredniej odpowiedzialności przed wyborcami) – korporacji oraz organizacji międzynarodowych. Otwartą kwestią pozostaje, czy i jak dalece kształtowany głównie przy ich udziale ład będzie opierał się na *stricte* ekonomicznych przesłankach oraz czy i w jakim stopniu będzie zdolny do wygenerowania nowych pomysłów, które poprzez dyskurs polityczny będą w stanie kształtować świadomość społeczną. Z jednej strony bowiem można sobie wyobrazić globalizację całkowitą lub absolutną jako taką samą alokację zasobów lub raczej jedną z możliwych alokacji zasobów, zezwalającą na wieloraką równowagę, która uzyskałaby przewagę w pozbawionym granic krajowych świecie, zarządzanym jako jedna, zamknięta gospodarka<sup>39</sup>. Z drugiej jednak, ekonomizacja myślenia politycznego wydaje się wciąż nie mieć na dziś wystarczającej siły wobec swoistych państwowych „instynktów pierwotnych” związanych z obroną aktualnego „stanu posiadania” – zwłaszcza terytorium, własnych przedsiębiorstw i mieszkańców – oraz kształtowania wewnętrznego ładu według takich rozwiązań systemowych, które skutecznie potrafiłyby zrównoważyć współczesną dominację korporacji. W obliczu konsekwencji kryzysu gospodarczego i naturalnego spadku entuzjazmu wobec liberalizacji stosunków handlowych oraz dalszego pogłębiania integracji gospodarczej należy się raczej spodziewać działań zorientowanych „do wewnątrz”. To z kolei prowadzi do dość oczywistego wniosku, iż kraje, które jako pierwsze określą skuteczny model funkcjonowania w ramach nowych reguł, same je skutecznie zdefiniują i narzucą innym (zarówno poprzez *hard*, jak i *soft power*<sup>40</sup>) oraz odniosą tym samym największe korzyści.\

---

<sup>39</sup> D. M. Nuti, op.cit., s. 111.

<sup>40</sup> Zgodnie z zasadą Th. Roosevelta – „Przemawiaj łagodnie, lecz miej duży kij, a zajdziesz daleko” (ang. *Speak softly and carry a big stick; you will go far*).