

Aleksandra JARCZEWSKA-ROMANIUK

PRZEDSIĘBIORSTWA MIĘDZYNARODOWE

Oficyna  Wydawnicza **Branża**

BYDGOSZCZ - WARSZAWA 2004

POJĘCIE I ISTOTA PRZEDSIĘBIORSTW MIĘDZYNARODOWYCH

I.1. KWESTIE DEFINICYJNE I STOSOWANA TERMINOLOGIA

W literaturze przedmiotu odnaleźć można ogromną liczbę definicji odnoszących się do podmiotów nazywanych w tej pracy przedsiębiorstwami międzynarodowymi. Co prawda trudno wskazać obiektywne przyczyny, dla których poszczególni badacze i instytucje stosują odmienną terminologię, jednak można to wiązać z wyborem odmiennych kryteriów definicyjnych, zastosowaniem różnych perspektyw badawczych, a w przypadku badaczy polskich także z problemami związanymi z wyborem najbardziej właściwego tłumaczenia z literatury obcojęzycznej.

W praktyce stosuje się równolegle, a często również wymiennie, kilka nazw: przedsiębiorstwa lub korporacje, a także spółki czy firmy, międzynarodowe, wielonarodowe i transnarodowe¹.

I.1.1. Próba definicji

Szczególny wzrost zainteresowania funkcjonowaniem wielkich przedsiębiorstw działających w skali międzynarodowej datuje się na lata 70. XX wieku². Na forum międzynarodowym intensywne badania aktywności tych podmiotów prowadzono w ramach prac Organizacji Narodów Zjednoczonych. W raporcie ONZ pt. „Korporacje wielonarodowe w światowym rozwoju” („Multinational Corporations in World Development”) z 1973 roku podmioty te nazwane zastały, zgodnie z zalece-

¹ Więcej na temat terminologii [w:] A. Rubner, *The might of the multinationals: the rise and fall of the corporate legend*, Praeger, New York 1990, s. 11–12.

² Podmioty te były także przedmiotem badań i analiz we wcześniejszych okresach. Wspomnieć w tym kontekście należy projekty badawcze J. H. Dunninga i R. Vernona, którzy stali się prekursorami badań aktywności wielkich przedsiębiorstw podejmujących działalność zagraniczną.

niami Rezolucji Rady Gospodarczo-Społecznej nr 1721 z 28.07.1972 roku **korporacjami wielonarodowymi** (*multinational corporations*) i zdefiniowane jako „przedsiębiorstwa posiadające kontrolę nad fabrykami, kopalniami, biurami sprzedaży i temu podobnymi, w dwóch lub więcej krajach”³. Jednak już w 1974 roku autorzy innego 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 (*multinational corporations*) uznano przedsiębiorstwa, które są właścicielami lub posiadają kontrolę nad jednostkami produkcyjnymi lub usługowymi zlokalizowanymi poza krajem pochodzenia; przedsiębiorstwa te mogą być spółkami lub jednostkami o kapitale prywatnym, ale także mieszanym lub państwowym”⁴. Kolejną próbę zdefiniowania działalności wielkich przedsiębiorstw podjęto w ramach prac, powstałej w 1974 roku, Komisji ds. **Korporacji Transnarodowych**⁵ (Commission on Transnational Corporations), której celem było stworzenie kodeksu postępowania dla tych podmiotów. Jednak, jak się okazało, liczne rozbieżności pomiędzy przedstawicielami poszczególnych państw, a szczególnie konflikt między wysoko rozwiniętymi krajami kapitalistycznymi, a państwami socjalistycznymi, które sprzeciwiały się włączeniu do tej grupy przedsiębiorstw działających w ramach RWPG⁶, uniemożliwiły stworzenie uniwersalnej, oficjalnej definicji.

Organizacja Narodów Zjednoczonych nie zaprzestała jednak prac nad korporacjami. Obecnie działalność tych podmiotów i dokonywane przez nie inwestycje bezpośrednio są przedmiotem wnikliwych badań wyspecjalizowanej agencji ONZ ds. Handlu i Rozwoju (United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD). Wyniki tych prac publikowane są corocznie w formie Światowych Raportów Inwestycyjnych (World Investment Report – WIR). Przyjęto w nich, że „**korporacja transnarodowa** to przedsiębiorstwo będące spółką akcyjną lub inną jednostką gospodarczą, składającą się z przedsiębiorstwa macierzystego (posiadającego kontrolę nad co najmniej 10% akcji lub innych udziałów nad jednostkami gospodarczymi zlokalizowanymi poza jego krajem pochodzenia) i afiliowanych przy nim przedsiębiorstw zagranicznych, do których zalicza się:

- jednostki zależne (*subsidiaries*), w których 50% akcji lub innych zasobów kontrolowanych jest przez przedsiębiorstwo macierzyste,
- jednostki stowarzyszone (*associates*), odpowiednio od 10 do 50%.
- filie i oddziały (*branches*), w całości pozostające pod kontrolą firmy-matki, 100% udziałów”⁷.

Niejako równoległe z ONZ, prace nad działalnością korporacji prowadzone były w ramach prac Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organization for Economic Cooperation and Development – OECD). W 1976 roku, państwom należącym do tej organizacji (wówczas były to 24 najwyżej rozwinięte kraje świata) udało się opracować „Deklarację o Inwestycjach Międzynarodowych i Przedsiębiorstwach Wielonarodowych”, w której pod pojęciem „**przedsiębiorstwa wielonarodowe** 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. Stopień autonomii każdej jednostki w stosunku do pozostałych jest bardzo różny, w zależności od rodzaju istniejących powiązań i dziedzin działalności”⁸.

Rozliczne próby definiowania tej grupy podmiotów podejmują także autorzy prac poświęconych tematyce przedsiębiorstw. Oni także stosują różnorodną terminologię i definiują to zjawisko przyjmując różne kryteria. Specjaliści z zakresu zarządzania międzynarodowego w swych definicjach koncentrują się zazwyczaj na ekonomicznych aspektach funkcjonowania korporacji. A. Rugman podaje, że **korporacje wielonarodowe** (*multinational corporations*) to firmy, które prowadzą działalność produkcyjną lub dystrybucyjną w dwóch lub więcej państwach⁹. Natomiast R. Vernon stosuje znacznie szerszą definicję, według której „**przedsiębiorstwo wielonarodowe** (*multinational enterprise*) jest formą naturalnego rozszerzenia działalności przez granice, w wyniku redukcji barier ekonomicznych i rewolucyjnych zmian w dziedzinie komunikowania i transportu po II wojnie światowej”¹⁰. A. Rubner podkreśla natomiast, że „**korporacje wielonarodowe** (*multinational corporations*) są organizacjami zorientowanymi na zysk o scentralizowanej kontroli nad krajowymi i zagranicznymi jednostkami zależnymi, wchodzącymi w jego skład”¹¹.

³ United Nations Department of Economic and Social Affairs, *Multinational Corporations in World Development*, New York 1973, obszerne fragmenty raportu zamieszczone są [w:] G. Modelski (ed.), *Transnational Corporations and World Order: Readings in International Political Economy*, W. H. Freeman and Company, San Francisco 1979, s. 14–33.

⁴ United Nations Department of Economic and Social Affairs, *The Impact of Multinational Corporations on Development and International Relations*, United Nations, New York 1974, obszerne fragmenty raportu zamieszczone są [w:] G. Modelski (ed.), op. cit., s. 309–332.

⁵ Jako organ pomocniczy dla Komisji zostało także powołane Centrum ds. Korporacji Transnarodowych (Center on Transnational Corporations).

⁶ Por. A. Rubner, op. cit., s. 15.

⁷ UNCTAD, *World Investment Report 2001...*, op. cit., s. 275. Jest to najbardziej znana i najczęściej wykorzystywana definicja.

⁸ „Deklaracja o Inwestycjach Międzynarodowych i Przedsiębiorstwach Wielonarodowych” – tekst dokumentu z 1976 roku wraz z poprawkami zamieszczony w zbiorze *Decyzje, zalecenia i inne instrumenty prawne OECD*, t. III, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. IIIa.E.1.4 (załącznik 1).

⁹ Por. A. Rugman, *The end of globalization: why global strategy is a myth and how to profit from the realities of regional markets*, AMACOM, New York 2001, s. 5.

¹⁰ R. Vernon, *In the hurricane's eyes: the troubled prospects of multinational enterprises*. Harvard University Press, Cambridge, Mass. 1998, s. 1.

¹¹ A. Rubner, op. cit., s. 13.

Szczególną uwagę na element kontroli zwraca także P. Dicken, stwierdzając, że **korporacja transnarodowa** (*transnational corporation*) to organizacja, która koordynuje i kontroluje działalność operacyjną w więcej niż jednym kraju, nawet jeśli dane zasoby nie są jej własnością¹². W literaturze polskiej definicję tę, jako najbardziej zwięzłą i najlepiej oddającą charakter opisywanych podmiotów, przyjęła A. Zorska¹³.

Znacznie szerzej, nie ograniczając się do ekonomicznych aspektów funkcjonowania przedsiębiorstw, grupę tę definiują przedstawiciele nauki o stosunkach międzynarodowych, a szczególnie badacze reprezentujący nurt międzynarodowej ekonomii politycznej. S. J. Kobrin w swojej definicji akcentuje znaczenie czynnika państwowego uznając, że „przedsiębiorstwa wielonarodowe (*multinationals*) są wytworem współczesnego świata, zależnym od systemów ekonomicznych, zorganizowanych w ramach rynków narodowych i systemów politycznych funkcjonujących w ramach państw narodowych”¹⁴. Natomiast R. Gilpin, dla podkreślenia silnych związków z państwami i narodowego charakteru tego typu podmiotów, definiuje je jako „przedsiębiorstwa o określonej narodowości, posiadające pełną lub częściową kontrolę nad jednostkami zależnymi, zlokalizowanymi w co najmniej jednym obcym kraju”¹⁵.

W polskiej literaturze przedmiotu także nie wypracowano jednorodnej definicji. Najczęściej przyjmuje się jednak, że przedsiębiorstwa międzynarodowe są podmiotami prowadzącymi działalność w więcej niż jednym kraju poza państwem swojej siedziby. Na przykład J. Rymarczyk za przedsiębiorstwo międzynarodowe (*multinarodowe*) uważa „przedsiębiorstwo, które prowadzi działalność przynajmniej w dwóch krajach, tzn. że poza krajem macierzystym posiada wyłącznie bądź z innymi partnerami zakład produkcyjny lub handlowy”¹⁶. G. Wujek uznaje natomiast, że jest to „przedsiębiorstwo, które w oparciu o posiadany i kontrolowany majątek prowadzi stałą działalność gospodarczą, w dowolnej formie prawnej, w co najmniej dwóch państwach, przy czym działalność zagraniczna jest kontrolowana i podporządkowana globalnej strategii przedsiębiorstwa”¹⁷. Z. J. Pietraś, rozpatrując te podmioty w szerokim kontekście, nieograniczonym do płaszczyzny ekonomicznej, twierdzi, że „przedsiębiorstwo międzynarodowe to osoba prawna zarejestrowana w jednym państwie, ale prowadząca działalność gospodarczą i wywierająca wpływ

¹² P. Dicken, *Global shift: transforming the world economy*, Guilford Press, New York 1998, s. 8.

¹³ Por. A. Zorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 50.

¹⁴ S. J. Kobrin, *Global firms are here again*, [w:] L. E. Preston (ed.), *Multinational enterprises and the global economy: highlights of a seminar honoring Prof. John H. Dunning: the University of Maryland at College Park, September 30, 1994*, CIBER Maryland, College Park, Md 1995, s. 8.

¹⁵ R. Gilpin, *Global political economy – understanding the international economic order*, Princeton University Press, Princeton and Oxford 2001, s. 278.

¹⁶ J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 1996, s. 28.

¹⁷ G. Wujek, *Reaklementacja prawna przedsiębiorstw wielonarodowych*, PWN, Warszawa 1982, s. 13.

na politykę wewnętrzną i zagraniczną wielu państw, a także bezpośrednio kształtująca stosunki międzynarodowe”¹⁸.

Jak pokazuje przegląd wybranych definicji¹⁹, niezależnie od wielości cech wyróżniających przedsiębiorstwa międzynarodowe od innych podmiotów gospodarczych, w większości definicji podkreśla się aspekt operacyjny, tzn. fakt prowadzenia działalności poza granicami kraju pochodzenia. Z tego też względu uznano, że najbardziej pojemna i pozostawiająca szerokie możliwości interpretacyjne jest definicja, zgodnie z którą podstawowym kryterium wyróżnienia tej grupy podmiotów jest właśnie sfera operacyjna, czyli międzynarodowy zasięg i charakter działalności tego typu podmiotów.

W takim ujęciu **za przedsiębiorstwo międzynarodowe można uznać podmiot gospodarczy, którego poszczególne części składowe (struktury organizacyjne) zlokalizowane są w więcej niż jednym państwie. Przedsiębiorstwo międzynarodowe jest więc jednolitą strukturą ekonomiczno-technologiczną, ale jednocześnie jest także podmiotem działającym między państwami, co przejawia się w tym, że centrum oraz jednostki zależne (filie i oddziały zagraniczne) podporządkowane są prawu różnych państw i ich zwierzchności suwerennej.**

Za tak ogólnym zdefiniowaniem przedsiębiorstw międzynarodowych przemawia szerokie ujęcie przedmiotowe stosowane w rozprawie. Przedmiotem zainteresowania badawczego objęta jest bowiem ogromna i niezwykle różnorodna grupa prawie 65 tysięcy przedsiębiorstw międzynarodowych, dysponująca rozległą siecią 850 tysięcy filii, zlokalizowanych niemal we wszystkich państwach świata²⁰. Podstawowym kryterium przynależności do tej grupy jest zatem konieczność prowadzenia trwałej działalności poza granicami kraju macierzystego w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Uznano tym samym, że ograniczenie rozważań do powszechnie uznawanych za najbardziej reprezentatywne dla tej grupy – największych, najsilniejszych przedsiębiorstw międzynarodowych, ogarniających zasięgiem działania większość państw i dysponujących ogromnymi możliwościami oddziaływania na inne podmioty – miałyby zbyt ograniczony charakter. Niezależnie więc od tego, iż ta wąska grupa około 1000 największych przedsiębiorstw odgrywa kluczowe znaczenie dla gospodarki światowej i stosunków międzynarodowych (z uwagi na to, że to właśnie one wchodzą w bezpośrednie relacje z rządami i dysponują narzędziami pozwalającymi im efektywnie wpływać na procesy polityczne w poszczególnych państwach), to jednak nie można wyłączyć spod rozważań także przedsiębiorstw

¹⁸ Z. J. Pietraś, *Podstawy teorii stosunków międzynarodowych*, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin 1986, s. 80.

¹⁹ Więcej na temat definiowania tego zjawiska i stosowanego nazewnictwa zob. np. [w:] A. Rubner, op. cit., s. 11–17.

²⁰ Dane za: UNCTAD, *World Investment Report 2002*,..., op. cit., s. xv.

mniejszych, których skumulowane efekty działania mają także ogromny wpływ na środowisko międzynarodowe. Szerokie ujęcie, uwzględniające wszystkie tego typu podmioty, znajduje uzasadnienie w charakterze ich międzynarodowej aktywności, czyli udziale w dokonywaniu inwestycji zagranicznych, będących głównym czynnikiem konstytuującym zagraniczną obecność przedsiębiorstwa. W zestawieniach dotyczących wartości inwestycji dokonywanych w danym państwie bierze się bowiem pod uwagę ogólną kwotę (sumę) zainwestowanego kapitału, na którą składa się aktywność inwestycyjna zarówno wielkich, jak i mniejszych przedsiębiorstw (kwoty te wykazywane są w bilansach płatniczych państw, jak też i w innych oficjalnych statystykach²¹).

Uzasadnienie stosowanej terminologii

Nie tylko kwestie definicyjne sprawiają badaczom kłopoty. Drugim poważnym problemem jest ustalenie jednolitej terminologii oddającej istotę i uwzględniającej specyfikę badanych podmiotów. Powyższy przegląd definicji wykazał dość dużą różnorodność i swobodę w stosowanej terminologii. Problemy terminologiczne może sprawiać zarówno wybór odpowiedniego rzeczownika dla opisywanego podmiotu, czyli decyzja, czy nazywać go przedsiębiorstwem, czy korporacją (rzadziej spółką lub firmą), jak również jego dookreślenie za pomocą dobrania odpowiedniego przymiotnika – między-, trans-, ponad-, czy wielonarodowy.

W literaturze podejmującej problematykę związaną z funkcjonowaniem tych podmiotów (dominują tu dwa ujęcia – ekonomiczne i politologiczne), zmiany terminologii wiązać można z ewolucją tych podmiotów, rozszerzaniem ich zasięgu operacyjnego, umacnianiem pozycji na scenie międzynarodowej, pogłębianiem współzależności z innymi jej uczestnikami, a także zmianami w modelach organizacji i zarządzania (podejście to stosuje się najczęściej w literaturze zarządzania międzynarodowego).

Początkowo, w latach 50., powszechnie stosowano określenie **przedsiębiorstwa międzynarodowe** (*international enterprises*). W latach 60. zastąpiono je terminem **przedsiębiorstwa wielonarodowe** (*multinational enterprises*), którego jako pierwszy użył w 1960 roku David Lilienthal – dyrektor Tennessee Valley Authority i prezes US Atomic Energy Commission²². Kolejną nazwą dla tych podmiotów był termin „korporacje transnarodowe” (*transnational corporations*) użyty po raz pierw-

²¹ W przypadku Polski dane takie prezentowane są w statystykach dotyczących stanu bilansu płatniczego, zestawieniach przygotowywanych przez Narodowy Bank Polski, Główny Urząd Statystyczny, a także Państwową Agencję Informacji i Inwestycji Zagranicznych. PAIiIZ bierze jednak pod uwagę tylko inwestycje bezpośrednie powyżej 1 miliona dolarów, dlatego też dane nie zawsze się pokrywają.

²² Zob. A. Rubner, op. cit., s. 11, a także S. J. Kobrin, op. cit., s. 8.

szy przez amerykańskiego ekonomistę E. Karchera już w 1964 roku. Na szeroką skalę upowszechnił się on jednak dopiero w latach 70. i 80. za sprawą działań podejmowanych w ramach ONZ. W początkach lat 70., wraz z rozpoczęciem intensywnych badań nad działalnością tych podmiotów przez ONZ, dyskutowano także nad wyborem odpowiedniej nazwy. W 1974 roku autorzy raportu na temat wpływu działalności tych podmiotów na rozwój i stosunki międzynarodowe („The Impact of Multinational Corporations on Development and International Relations”) stwierdzili, iż niezależnie od tego, że posługują się przyjętą i zalecaną przez Radę Gospodarczo-Społeczną ONZ nazwą korporacje wielonarodowe, to jednak dla podkreślenia specyfiki działania tych podmiotów bardziej odpowiednie byłoby używanie przymiotnika „transnarodowy”²³. Znalazło to później odzwierciedlenie w stworzeniu Komisji ds. Korporacji Transnarodowych i powołaniu do życia Centrum ds. Korporacji Transnarodowych. Tym samym termin „korporacje transnarodowe” wszedł na stałe do nomenklatury ONZ.

Zmianę przymiotnika *multinational* na *transnational* można także wiązać z powstaniem w nauce o stosunkach międzynarodowych tzw. nurtu transnarodowego, w ramach którego podkreślano znaczenie nowego typu relacji i pojawienie się nowych aktorów, określanych jako transnarodowe²⁴. W ostatnich latach pojawiają się także próby zastąpienia korporacji transnarodowych – globalnymi (*global corporations*), jednak nazwa ta nie jest stosowana na szeroką skalę.

Należy jednak zaznaczyć, iż w literaturze obcojęzycznej, niezależnie od zmieniających się uwarunkowań i zmian w specyfice działalności przedsiębiorstw, poszczególni autorzy pozostają konsekwentni w stosowanej terminologii i nie zastępują nazw, których używali wcześniej, nowymi. Taka różnorodność i dowolność świadczy zatem o umownym charakterze, braku ścisłych reguł i sztywno określonych kryteriów, a także dość swobodnym traktowaniu tego problemu.

Podejście takie znajduje także odzwierciedlenie w polskiej literaturze przedmiotu (zarówno z nurtu politologicznego, jak i ekonomicznego). Tutaj również nie przyjęto jednolitej terminologii. Co prawda najczęściej stosowanym terminem są „korporacje transnarodowe”, jednak większość autorów zastrzega, że jest to nazwa równoznaczna z „przedsiębiorstwami”, „międzynarodowymi”, „wielonarodowymi”.

²³ Por. United Nations Department of Economic and Social Affairs, *The Impact...*, s. 309-332.

²⁴ A. Dumała zauważa, że niezależnie od tego, iż w nauce stosunków międzynarodowych nie zdefiniowano ostatecznie i jednoznacznie pojęcia stosunków transnarodowych, to należy je rozumieć jako „kontakty i stosunki z udziałem uczestników transnarodowych lub ruch dóbr materialnych i niematerialnych **przez lub ponad** [podkr. własne] granicami państw, z kontroli których państwa świadomie zrezygnowały lub ją ograniczyły”. A. Dumała, *Uczestnicy transnarodowi – podmioty niezależne czy kontrolowane przez państwa*, [w:] E. Haliżak, I. Popiuk-Rysińska (red.), *Państwo we współczesnych stosunkach międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 1995, s. 192.

lub „transnarodowymi”. Wydaje się więc, iż w przypadku tego ostatniego mamy do czynienia z bezpośrednim przeniesieniem powszechnie stosowanego terminu angielskiego do terminologii polskiej, co nie jest zabiegiem właściwym, choćby z tego powodu iż w języku polskim nie występuje przymiotnik – „transnarodowy” i poza specjalistyczną literaturą nie jest on raczej stosowany.

W pracy tej zdecydowano się, podobnie jak w przypadku definicji, na wybór terminologii jak najszerszej i najbardziej pojemnej. Z tego też względu, niezależnie od pojawiających się wątpliwości, czy nawet sporów, uznano za uzasadnione stosowanie nazwy **przedsiębiorstwa międzynarodowe**, nie wykluczając jednak wymiennego używania terminu korporacje transnarodowe dla zachowania płynności językowej. Wybór tej nazwy można tłumaczyć zarówno względami logicznymi, semantycznymi, jak i praktycznymi.

Z całą pewnością mniej wątpliwości i kontrowersji budzi wybór terminu „przedsiębiorstwo”. Zgodnie ze słownikowym znaczeniem „przedsiębiorstwo” to „samodzielna jednostka gospodarcza, wyodrębniona pod względem ekonomicznym, organizacyjnym i prawnym”²⁵. Podobnym pod względem znaczeniowym pojęciem jest „korporacja” rozumiana jako „stowarzyszenie, związek, zrzeszenie osób, uznane za osobę prawną, mające na celu realizację określonych wspólnych zadań”²⁶. Jednak terminu tego używa się najczęściej dla podkreślenia faktu, że dane przedsiębiorstwo działa w formie spółki akcyjnej (korporacja amerykańska to inaczej spółka akcyjna z ograniczoną odpowiedzialnością²⁷). W powszechnym użyciu terminu „korporacja” używa się w odniesieniu do największych i najbardziej wpływowych przedsiębiorstw międzynarodowych (gigantów zajmujących czołowe miejsca w różnych rankingach), działających najczęściej w formie spółek akcyjnych. Użycie tego terminu w powyższym rozumieniu nie odpowiadałoby więc zakresowi przedmiotowemu tej pracy, gdyż wyłączałoby spod rozważań mniejsze przedsiębiorstwa prowadzące działalność zagraniczną w ograniczonym zakresie, a także takie, które nie działają w formie spółek akcyjnych. Stosowanie terminu „przedsiębiorstwo” można więc uzasadniać względami logicznymi, gdyż wszystkie korporacje są przedsiębiorstwami, ale nie wszystkie przedsiębiorstwa są korporacjami.

Wybór rzeczownika „przedsiębiorstwo” można także rozpatrywać z punktu widzenia prawnego. Zgodnie z szeroką interpretacją terminu „przedsiębiorstwo”²⁸,

²⁵ *Słownik języka polskiego*, t. II, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 924.

²⁶ *Ibidem*, t. I, s. 953.

²⁷ Więcej na temat specyfiki amerykańskich korporacji zob. W. G. Nickels, *Zrozumieć biznes*, Dom Wydawniczy Bellona, Oficyna Wydawnicza Rytm, Warszawa 2000, s. 137–144.

²⁸ Jak jednak podkreśla G. Wujek, „sam termin przedsiębiorstwo jest terminem ekonomicznym i nie posiada konkretnego desygnatu w systemach prawnych wysoko rozwiniętych państw kapitalistycznych”. G. Wujek, *op. cit.*, s. 24.

którą podają A. Jakubecki, A. Kidyba, J. Mojak, R. Skubisz, może on być używany w różnych znaczeniach²⁹:

- podmiotowym – rozumiane jako podmiot stosunków prawnych, czyli podmiot prowadzący działalność gospodarczą,
- funkcjonalnym – rozumiane jako prowadzenie określonej działalności, najczęściej rozumianej jako działalności w celach zarobkowych,
- przedmiotowym – rozumianym jako zorganizowany kompleks majątkowy będący przedmiotem stosunków prawnych, według kodeksu cywilnego definiowany jako „zespół składników materialnych i niematerialnych przeznaczony do realizacji określonych zadań gospodarczych”.

Z punktu widzenia prawnego najmniej zasadne i właściwe byłoby posługiwanie się terminem „firma”, gdyż w prawie polskim „firma” „stosownie do art. 26 par. 1 kodeksu handlowego to nazwa, pod którą kupiec rejestrowy prowadzi swoje przedsiębiorstwo”³⁰. Termin „korporacja” nie jest natomiast stosowany w prawie polskim, a jego znaczeniu (przyjmując tłumaczenie amerykańskiego słowa „korporacja”) odpowiada termin „spółka akcyjna”.

Niezależnie jednak od pojawiających się wątpliwości należy uznać iż „używanie zamiennie terminów przedsiębiorstwo” i „korporacja” nie odgrywa większej roli w analizie treści tych przedsiębiorstw³¹. Ponadto jak argumentuje G. Wujek „zastosowanie terminu „przedsiębiorstwo” oznacza objęcie jego zakresem wszystkich podmiotów, powołanych do prowadzenia bezpośredniej działalności gospodarczej, abstrahując od ich formy prawnej”³².

Więcej problemów i kontrowersji budzi z pewnością wybór przymiotnika, określającego charakter badanych przedsiębiorstw. Uwzględniając różnice semantyczne, przymiotnik „międzynarodowy” – to tyle, co dotyczący wielu narodów, wspólny wielu narodom, zachodzący między narodami, odbywający się przy udziale różnych narodów (lub ich przedstawicieli), złożony z przedstawicieli różnych narodów; „wielonarodowy” – dotyczący wielu lub kilku narodów, składający się z wielu lub kilku narodów, natomiast „ponadnarodowy” – dotyczący wszystkich narodów, nadrzędny w stosunku do wszystkich narodów³³. W tym ujęciu podobieństwo znaczeniowe przymiotników międzynarodowy i wielonarodowy uzasadniałoby ich synonimiczne użycie. Natomiast z punktu widzenia specyfiki opisywanych podmiotów stosowanie przymiotnika „ponadnarodowy” w przedstawionym powyżej rozumieniu nie oddawałoby w pełni ich charakteru. Działalność przedsiębiorstw międzynarodowych nie

²⁹ A. Jakubecki, A. Kidyba, J. Mojak, R. Skubisz, *Prawo spółek – zarys*, Wydawnictwo Prawnicze PWN, Warszawa 1999, s. 39–44.

³⁰ *Ibidem*, s. 31.

³¹ Z. Grzelak, *Suwerenność, a działanie kapitalistycznych przedsiębiorstw międzynarodowych*, PWN, Warszawa 1982, s. 13.

³² G. Wujek, *op. cit.*, s. 10.

³³ *Słownik języka polskiego*, t. II, s. 156; t. II, s. 756; t. III, s. 657.

dotyczy bowiem ani wszystkich narodów, ani tym bardziej nie jest w stosunku do nich nadrzędna. Jeśli natomiast chodzi o stosowany często przymiotnik „transnarodowy”, to podkreślić należy brak tego słowa w słowniku języka polskiego. Jego znaczenia można więc dochodzić łącząc przedrostek „trans-” oznaczający „przez, poprzez, za, z drugiej strony”³⁴, ze słowem „narodowy” – rozumianym jako „odnoszący się do danego narodu [...], charakterystyczny dla danego kraju”³⁵. Jednak tego typu próba ustalenia znaczenia przymiotnika „transnarodowy”, który w takim ujęciu można by było rozumieć, jako „przechodzący przez narody”, nie wydaje się najwłaściwsza. W celu bardziej precyzyjnego ustalenia jego znaczenia można zatem odwołać się do literatury z zakresu stosunków międzynarodowych, w której użycie przymiotnika „transnarodowy” upowszechniło się wraz z powstaniem tzw. paradygmatu transnarodowego. Jednak i tutaj nie można odnaleźć jednoznacznych definicji tego terminu. Jego znaczenie można zatem wywodzić z pojęcia „stosunki transnarodowe”, które rozumiane są jako „dokonujące się przez lub ponad granicami państw, z kontroli których państwa świadomie zrezygnowały lub ją ograniczyły”³⁶. Natomiast transnarodowy charakter podmiotów uczestniczących w tych stosunkach przejawia się w „stałym i świadomym podejmowaniu działań wykraczających poza granice państw i nawiązywanie szerokich kontaktów międzynarodowych, wywierając tym samym wpływ na stosunki międzynarodowe”³⁷. Przymiotnik „transnarodowy” można więc rozumieć jako wychodzący ponad granice, odbywający się ponad granicami, lub poza kontrolą i bez udziału państw. W tym rozumieniu, jego użycie w stosunku do opisywanych przedsiębiorstw nie byłoby w pełni uzasadnione. Niezależnie bowiem od tego, że ich strukturę wewnętrzną i rodzaj operacji wewnętrznych (przepływ informacji dotyczących funkcjonowania przedsiębiorstwa, komunikacja wewnętrzna, patenty, kapitał, nazwy handlowe i znaki towarowe itp.) można z pewnych względów uznać za transnarodowe (są one wspólne dla wszystkich części przedsiębiorstwa i „zlokalizowane” są ponad granicami państwowymi), to jednak w wymiarze zewnętrznym (w operacyjnej sferze zewnętrznej) ich działania mają charakter międzynarodowy – odbywają się one w „ramach” państw (zgodnie z zasadami i regułami prawnymi danego państwa), w których prowadzona jest działalność poszczególnych jednostek wchodzących w skład całego przedsiębiorstwa (części)³⁸. Działalność tego typu podmiotów nie ma zatem charakteru „ponad”, ani „przez” narodowego. Jak ponadto podkreśla G. Wujek „użycie przymiotnika ‘transnarodowy’ samo przez się nie usuwa wszystkich niejasności, gdyż można odnieść wrażenie, że

mamy tu do czynienia z przedsiębiorstwem ponadnarodowym, nie mającym związku z konkretnym państwem”³⁹.

Tabela 1. Porównanie stosowanej terminologii w odniesieniu do etapów internacjonalizacji działalności przedsiębiorstwa

Klasyfikacja według etapów internacjonalizacji	R. Griffin	H. Towarnicka
Przedsiębiorstwo międzynarodowe	przedsiębiorstwo zlokalizowane jest głównie w jednym kraju, lecz pozyskuje znaczną część swoich zasobów lub dochodów z innych krajów	produkcja zlokalizowana poza granicami kraju macierzystego, jednak centralny ośrodek decyzyjny znajduje się w kraju
Przedsiębiorstwo wielonarodowe	przedsiębiorstwo nabywa surowce, zaciąga pożyczki, produkuje swoje wyroby i sprzedaje je na rynku o zasięgu światowym	brak podziałów na produkcję krajową i zagraniczną, jednostki zagraniczne mają względną niezależność, kierownictwo w rękach przedstawicieli kraju macierzystego
Przedsiębiorstwo globalne	przedsiębiorstwo, które przekracza granice i nie jest przywiązane do jednego kraju macierzystego	
Przedsiębiorstwo transnarodowe		własność i zarządzanie firmą jest podzielone między przedstawicieli ograniczonej liczby państw bez preferencji narodowych – np. SAS (Scandinavian Airlines System) – właściciele 3/7 Szwecja, 2/7 Dania, 2/7 Norwegia
Przedsiębiorstwo ponadnarodowe		działalność oparta na porozumieniach międzynarodowych, organizacja otwarta na nowych członków, którzy mogą być przyjęci po spełnieniu określonych warunków, zarząd podzielony jest pomiędzy przedstawicieli różnych państw według wcześniej przyjętych reguł

Źródło: oprac. własne na podstawie klasyfikacji podanych [w:] R. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, oraz M. Nowakowski (red.), *Barierzy internacjonalizacji przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1997.

³⁴ Ibidem, t. III, s. 485.

³⁵ Ibidem, t. II, s. 269.

³⁶ A. Dumała, op. cit., s. 192.

³⁷ Ibidem, s. 193–194.

³⁸ Por. R. Vernon, L. T. Wells Jr., *The economic environment of international business*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ, 1991, s. 43, a także J. Sulmicki, *Postęp naukowo-techniczny a zmiany w gospodarce światowej*, PWE, Warszawa 1981, s. 99.

³⁹ G. Wujek, op. cit., s. 10–11.

Rozpatrując wybór odpowiedniego przymiotnika, można także odwołać się do literatury z zakresu zarządzania międzynarodowego. W tym przypadku przyjęto założenie, że zróżnicowanie stosowania poszczególnych przymiotników jest odzwierciedleniem stopnia internacjonalizacji badanych podmiotów i realizowanych przez nie strategii (tzn. poszczególne nazwy wiążą się z kolejnymi stadiami umiędzynarodawiania ich działalności). W podziałach dokonywanych na podstawie tego kryterium kluczową rolę odgrywają kwestie związane z przyjętym modelem organizacji i zarządzania przedsiębiorstwem. Mają one jednak umowny charakter i mogą nawet znacznie różnić się między sobą. Dla przykładu zaprezentowano dwie typologie i dla lepszego zobrazowania różnic zestawiono je w tabeli 1.

Z uwagi na stopień i rodzaj umiędzynarodowienia działalności przedsiębiorstw R. Griffin wyróżnia cztery ich typy, z czego trzy o charakterze międzynarodowym – międzynarodowe, wielonarodowe i globalne⁴⁰, natomiast H. Towarnicka (przyjmując podział M. Grochowskiego) wskazuje na sześć typów przedsiębiorstw, od krajowego, przez prowadzące działalność eksportową, międzynarodowe, wielonarodowe, transnarodowe i ponadnarodowe – z czego dwa pierwsze mają charakter krajowy, a cztery kolejne międzynarodowy⁴¹. Przyjmując zatem typologię opartą na kryterium stopnia internacjonalizacji działalności, stosowne przymiotniki wyrażają kolejne stadia, w które wkracza przedsiębiorstwo na drodze umiędzynarodawiania swojej działalności. Niezależnie jednak od tego, czy nazwie się je międzynarodowymi, transnarodowymi, czy też wielonarodowymi, są to podmioty prowadzące działalność międzynarodową, więc uzasadnione jest nazywanie ich międzynarodowymi w wymiarze prowadzonych przez nie operacji. Podobną typologię, lecz stworzoną na podstawie rodzaju stosowanej strategii, przedstawia A. Zorska, różnicując przedsiębiorstwa na międzynarodowe, wielonarodowe, transnarodowe i globalne⁴². Zaznacza ona przy tym, iż w odniesieniu do organizacji i strategii tych podmiotów określenie „międzynarodowa” oznacza jeden, konkretny rodzaj, a nie ogólny wymiar odnoszący się do działalności za granicą lub w wielu krajach⁴³. Ponadto, z uwagi na podobny charakter i kłopoty ze wskazaniem jednoznacznych różnic, a także na to, że czynniki techniczno-ekonomiczne oddziałują w kierunku zmniejszania różnic w realizowanych dostosowaniach lokalnych, uznaje ona za uzasadnione łączenie w jednej grupie strategii transnarodowych i globalnych (jako globalne)⁴⁴.

⁴⁰ R. Griffin, *Podstawy zarządzania organizacjami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 168–169.

⁴¹ Podział taki prezentuje H. Towarnicka, *Wybory strategiczne przedsiębiorstwa prowadzącego działalność zagraniczną*, [w:] M. Nowakowski (red.), *Bariery internacjonalizacji przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 1997, s. 206–207.

⁴² Zob. M. Nowakowski (red.), *Biznes międzynarodowy – obszary decyzji strategicznych*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2000, s. 306–311.

⁴³ Ibidem, s. 307.

⁴⁴ Ibidem, s. 311.

Przedstawione przykłady pokazują, że niezależnie od przyjęcia podobnych czy nawet jednakowych założeń typologicznych, każdy z autorów dokonuje własnych podziałów. W tym przypadku dobór stosowanej terminologii jest także dość dowolny i niekonsekwentny.

Największe kontrowersje i wątpliwości może jednak budzić wybór właściwego przymiotnika, rozpatrywany z punktu widzenia prawnego.

W literaturze prawnej zwraca się uwagę na fakt, iż stosowanie przymiotnika „międzynarodowy” przy określaniu tego typu podmiotów jest nieściśle. Jak bowiem podkreśla G. Wujek niezależnie od stosowanej powszechnie praktyki, z punktu widzenia prawnego, przedsiębiorstwami międzynarodowymi są podmioty utworzone na podstawie umów międzynarodowych⁴⁵ i podlegające tym samym prawu międzynarodowemu⁴⁶. W tym ujęciu nie są nimi natomiast „osoby powiązane jedynie pod względem ekonomiczno-politycznym z więcej niż jednym i które pochodzą z więcej niż jednego państwa, a ich status osobowy [...] został ukształtowany na podstawie krajowego systemu prawnego”⁴⁷. Z tego też względu prawnicy zalecają, w odniesieniu do przedsiębiorstw prowadzących swą działalność w wielu krajach, których powstanie nie wynikało z umowy międzynarodowej, zastąpienie przymiotnika „międzynarodowy” słowem „wielonarodowy”⁴⁸. Takie rozwiązanie zakładałoby zatem konieczność wyłączenia przedsiębiorstw powstałych na mocy umowy międzynarodowej z ogólnej grupy przedsiębiorstw prowadzących działalność zagraniczną (traktowanie ich jako podmiotów działających w inny sposób i na innych zasadach), co nie do końca wydaje się słuszne i uzasadnione. Trzeba bowiem podkreślić, że nawet przedsiębiorstwa powstałe na mocy umowy międzynarodowej, jeśli prowadzą działalność zagraniczną, to w sferze operacyjnej są także ściśle powiązane z państwami, w których działają. Przejawia się to chociażby w konieczności respektowania zasad prawnych i reguł ustalonych przez państwo przyjmujące (postępowanie zgodnie z jego systemem prawnym), czy też we wchodzeniu w relacje z innymi podmiotami i przedstawicielami tych państw. Z tego punktu widzenia nie różnią się od innych przedsiębiorstw prowadzących działalność zagraniczną.

Ostatecznie o wyborze przymiotnika „międzynarodowy”⁴⁹, jako najpełniej określającego charakter działalności opisywanych podmiotów, zdecydowało kilka kluczowych względów.

⁴⁵ Przykładami takich przedsiębiorstw są SAS, Eurofirma, Eurochemie. Por. J. Jakubowski, *Przedsiębiorstwa międzynarodowe*, PiP, Warszawa 1969, s. 120.

⁴⁶ Por. G. Wujek, op. cit., s. 11–12.

⁴⁷ Zob. M. Pazdan, *Prawo prywatne międzynarodowe*, Wydawnictwo Prawnicze PWN, Warszawa 1998, s. 86.

⁴⁸ W tym przypadku przedsiębiorstwo wielonarodowe charakteryzowałoby się „międzynarodową strukturą materialną” przy zachowaniu „narodowego płaszczyka prawnego”. G. Wujek, op. cit., s. 11.

⁴⁹ W literaturze polskiej przymiotnika tego, jako podstawowego dla określania omawianych podmiotów, używają np. Z. J. Pietraś, A. Grochulski, Z. Grzelak, a także J. Sulmicki. Zob. Z. J. Pietraś, op. cit.; A. Grochulski, *Korporacje międzynarodowe*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa 1973; Z. Grzelak, op. cit.; J. Sulmicki, *Postęp naukowo-techniczny a zmiany w gospodarce światowej*, PWE, Warszawa 1981.

Po pierwsze, przyjęto założenie, że podmioty te powstają na drodze ewolucji, czyli w wyniku procesu internacjonalizacji przekształcają się z podmiotów krajowych w międzynarodowe. Niezależnie więc od właściwego dla danego podmiotu etapu umiędzynarodowienia jego działalności, w ogólnym wymiarze operacyjnym mają one charakter międzynarodowy. Natomiast te, które powstają na mocy między państwowej umowy międzynarodowej, lub w wyniku połączenia przedsiębiorstw z różnych krajów (w ramach międzynarodowych fuzji i przejęć) są raczej wyjątkami i, co należy podkreślić, one także nie działają poza lub ponad państwami narodowymi z uwagi na to, iż muszą postępować zgodnie z zasadami prawnymi państw, w których są obecne.

Po drugie, ze sposobu ich powstania wynika, że podmioty te są silnie powiązane z państwami, i to zarówno z państwami pochodzenia (miejsce powstania, zarejestrowania działalności, lokalizacja centrali), jak i państwami przyjmującymi (z uwagi na lokalizację jednostek zależnych). Z podjęciem działalności zagranicznej wiąza się zatem poważne konsekwencje dla przedsiębiorstw w postaci podlegania jednocześnie więcej niż jednemu systemowi prawnemu, a także funkcjonowania w różnych systemach politycznych.

Po trzecie, podejmując działalność poza granicami kraju pochodzenia, wchodzą one w relacje z innymi uczestnikami życia międzynarodowego. Stają się tym samym uczestnikami stosunków międzynarodowych i tworzą „społeczność międzynarodową”⁵⁰.

Działalność tych podmiotów nie jest więc prowadzona „ponad” lub „przez”, ale „w ramach” granic państw i z tego względu można uznać, że ma ona charakter „między”, a nie „przez” czy „ponad” narodowy (co zostanie wykazane w dalszej części rozważań). Biorąc pod uwagę przedstawione powyżej argumenty, uznano, że przyjęcie nazwy „przedsiębiorstwa międzynarodowe” jest zasadne z uwagi na to, iż w najpełniejszy sposób opisuje charakter ich działalności. Termin ten jest ponadto najmniej wieloznaczny i najbardziej neutralny z przedstawionych powyżej propozycji.

1.1.2. Pojęcia i definicje uzupełniające

Przedsiębiorstwa międzynarodowe ustanawiają swą zagraniczną obecność w wyniku procesu internacjonalizacji, natomiast głównym czynnikiem ją konstytuującym jest podejmowana przez nie działalność inwestycyjna poza granicami kraju pochodzenia⁵¹. Z tego też względu, dla zachowania spójności pracy i lepszego zrozumi-

mienia późniejszych rozważań, wyjaśnienia i zdefiniowania wymagają takie pojęcia, jak: internacjonalizacja, inwestycje zagraniczne i ich typy: inwestycje bezpośrednie i portfelowe, a także związane z nimi bezpośrednio terminy: inwestor zagraniczny, przedsiębiorstwo zagranicznego inwestowania.

Internacjonalizację J. Kukułka definiuje jako ciągły i wznoszący się proces umiędzynarodowienia, tzn. wychodzenia poza granice narodowe rozmaitych elementów gospodarki, polityki, kultury, nauki, techniki, informacji, usług, sportu, rozrywki i obyczajowości⁵². Uznaje ją przy tym za jedno z kluczowych praw rozwoju stosunków międzynarodowych. W sensie gospodarczym, internacjonalizacja rozumiana jest natomiast jako każdy rodzaj działalności gospodarczej podejmowanej przez przedsiębiorstwo za granicą⁵³, natomiast proces internacjonalizacji charakteryzuje się fazowym układem form, które mogą, lecz nie muszą, występować w porządku sekwencyjnym (od przedsiębiorstwa narodowego, przez międzynarodowe do światowego – globalnego)⁵⁴. W odniesieniu do działalności przedsiębiorstw proces internacjonalizacji przejawia się w formie coraz bardziej zaawansowanego ich udziału poza granicami państwa pochodzenia poprzez dokonywanie inwestycji.

Pojęcie **inwestycji** można rozpatrywać zarówno w szerokim, jak i wąskim rozumieniu. W pierwszym przypadku przez inwestycje rozumie się wszelką działalność przedsiębiorstwa podejmowaną poza granicami państwa pochodzenia. Będzie to więc dowolny rodzaj majątku (w tym majątek ruchomy i nieruchomy; akcje; obligacje; wierzytelności pieniężne; prawa autorskie i przemysłowe; prawa związane z uzyskaniem koncesji i zezwoleń itp.), który osoby fizyczne lub prawne danego państwa zainwestowały na terytorium innego państwa⁵⁵. W drugim przypadku inwestycje rozpatrywane są tylko z ekonomicznego punktu widzenia. W tym rozumieniu działalność inwestycyjna przedsiębiorstw międzynarodowych przyjmuje dwie podstawowe formy – inwestycje portfelowych i bezpośrednich. Zgodnie z ogólnie przyjętymi definicjami za **inwestycje portfelowe** uważa się zakup papierów wartościowych danego przedsiębiorstwa (akcje lub obligacje) o określonej wartości, która jednak nie daje praw do uczestnictwa w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Ich cechą wyróżniającą jest brak bezpośredniego zaangażowania inwestora w działalność gospodarczą w kraju dokonania inwestycji. Z tego też względu mają one najczęściej charakter krótkoterminowy, a ich głównym celem jest osiągnięcie zysków z obrotu papie-

⁵² Por. J. Kukułka, *Teoria stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2000, s. 198; idem, *Procesy internacjonalizacji i współzależności w stosunkach międzynarodowych*, [w:] E. Haliżak, R. Kuźniar (red.), *Stosunki międzynarodowe – geneza, struktura, dynamika*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2000, s. 227 i n.

⁵³ Por. J. Rymarczyk, op. cit., s. 17.

⁵⁴ Ibidem, s. 18.

⁵⁵ Por. A. Tynel, J. Funk, W. Chwalej, M. Pazdan, *Międzynarodowe prawo handlowe*, Difin, Warszawa 2002, s. 279. Zob. też J. Sozański, *Ochrona prawna inwestycji zagranicznych*, Kodeks, Warszawa 2002, s. 13–14.

⁵⁰ W szerokim znaczeniu społeczność międzynarodowa nie jest ograniczana wyłącznie do państw i obejmuje także niesuwerenne podmioty, czyli wszystkich uczestników stosunków międzynarodowych wyposażonych w zdolność do działań w płaszczyźnie międzynarodowej; Por. R. Bierzanek, J. Symonides, *Prawo międzynarodowe publiczne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994, s. 7.

⁵¹ Inne często spotykane formy internacjonalizacji przedsiębiorstwa to: eksport, przekazanie licencji, franchising lub joint-venture. Szerzej na ten temat [w:] J. Rymarczyk, op. cit., s. 112–119.

rów wartościowych i dywersyfikacja ryzyka związana z prowadzeniem działalności gospodarczej na różnych rynkach geograficznych i w różnych branżach⁵⁶.

Natomiast za **bezpośrednie inwestycje zagraniczne** (polski skrót – BIZ, ang. Foreign Direct Investments – FDI) uważa się „inwestycje wywołujące długotrwały związek, przejawiający trwałe zainteresowanie jednostki osiadłej w określonym obszarze gospodarczym (inwestor bezpośredni) jednostką osiadłą w gospodarce innej niż gospodarka inwestora”⁵⁷. W praktyce oznacza to, że inwestycjami bezpośrednimi są takie przepływy kapitału, które oznaczają:

- a) zakup akcji zagranicznego przedsiębiorstwa wystarczający na przejęcie nad nim kontroli (np. w ramach procesu prywatyzacji czy też fuzji lub przejęcia),
- b) wybudowanie nowego zakładu produkcyjnego lub usługowego (tzw. *green field investment*).

Obie formy BIZ niosą ze sobą konieczność sprawowania efektywnej kontroli nad działalnością danego podmiotu i uczestniczenia lub współuczestniczenia w jego zarządzaniu. Należy jednak zauważyć, że z punktu widzenia państw przyjmujących zdecydowanie korzystniejsza jest druga forma BIZ, gdyż z nią wiąże się zazwyczaj tworzenie nowych miejsc pracy, a także bardziej trwałe zaangażowanie inwestora zagranicznego w danym kraju (w przypadku inwestycji pierwszego typu, który wiąże się tylko z przepływem kapitału, zaangażowanie to jest zazwyczaj mniej trwałe).

Wyjaśnienia wymagają także podstawowe terminy stosowane przy analizie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które niejednokrotnie są mylone lub błędnie stosowane. Wśród głównych wskaźników dotyczących przepływów BIZ wyróżnia się **skumulowane zasoby odpływu** (*outward stock*) i **skumulowane zasoby napływu** (*inward stock*), które wskazują zsumowaną wartość napływów lub odpływów inwestycji, istniejącą w danym momencie (ile w sumie zainwestowano do danej chwili). Innymi wskaźnikami są **odpływy** (*outflows*) i **napływy** (*inflows*) bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które oznaczają wartość przepływów kapitałowych, dokonanych w danym czasie (najczęściej jest to jeden rok).

Z punktu widzenia przedsiębiorstw międzynarodowych BIZ mają dużo większe znaczenie niż inwestycje portfelowe. Powodują one długoterminowe zobowiązania dla przedsiębiorstw, a zainwestowanego kapitału nie można wycofać tak łatwo, jak w przypadku inwestycji portfelowych. Należy także zaznaczyć, że mimo tego iż ten rodzaj przepływów kapitałowych jest znacznie wolniejszy od inwestycji portfelowych, w ramach których przepływy dokonywane są w sposób nieprzerwany 24 godziny na dobę, czy transakcji handlowych, ma on charakter bardziej stabilny, niepod-

⁵⁶ Por. P. Dicken, op. cit., s. 69, oraz M. Nowakowski (red.), op. cit., s. 106.

⁵⁷ Definicja podawana przez UNCTAD jest zgodna z zaleceniami OECD i IMF, zawartymi w „Detailed Benchmark of Definition of Foreign Direct Investment”, OECD, Paris 1996 i IMF „Balance of Payment Manual”, IMF, Washington D. C., 1993, zob. UNCTAD, *World Investment Report 2001...*, op. cit., s. 275.

dający się tak łatwo zmianom koniunktury gospodarczej. Przepływy BIZ odbywają się zazwyczaj na znacznie większą skalę i z zaangażowaniem większego kapitału. Poza tym, inwestycje bezpośrednie są bardziej skomplikowane od portfelowych, ponieważ często oznaczają transfer zasobów, np. umiejętności technicznych i technologicznych, *know-how*, zdolności menadżerskich itd.⁵⁸ Ponadto, w przeciwieństwie do inwestycji portfelowych, dokonywanych głównie przez inwestorów instytucjonalnych, a w tym w szczególności banki inwestycyjne, instytucje ubezpieczeniowe, fundusze, bezpośrednie inwestycje zagraniczne dokonywane są głównie przez przedsiębiorstwa międzynarodowe⁵⁹.

Inwestorem zagranicznym jest natomiast „każda osoba fizyczna, przedsiębiorstwo państwowe lub prywatne mające lub nie osobowość prawną, każdy rząd, każdy zespół osób fizycznych ze sobą powiązanych lub zespół przedsiębiorstw ze sobą powiązanych mających lub nie osobowość prawną, [...] jeśli sam posiada przedsiębiorstwo bezpośredniej inwestycji, tzn. filię, spółkę afiliowaną lub oddział, działające w kraju innym niż kraj siedziby inwestora lub inwestorów bezpośrednich”⁶⁰. Widać zatem, że tak zdefiniowana grupa inwestorów zagranicznych obejmuje nie tylko przedsiębiorstwa międzynarodowe, ale także wszystkie inne podmioty np. państwa lub osoby fizyczne dokonujące bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W praktyce jednak pod pojęciem inwestora zagranicznego najczęściej rozumie się przedsiębiorstwo podejmujące działalność inwestycyjną w danym kraju.

1.2. GENEZA, EWOLUCJA, GEOGRAFICZNA I BRANŻOWA STRUKTURA ZAANGAŻOWANIA PRZEDSIĘBIORSTW MIĘDZYNARODOWYCH

W pracy tej przyjęto założenie, że znaczna większość przedsiębiorstw międzynarodowych wykształciła się w efekcie długotrwałego procesu internacjonalizacji krajowych podmiotów gospodarczych, możliwego dzięki sprzyjającemu układowi czynników wewnętrznych i zewnętrznych (o charakterze politycznym, gospodarczym i społecznym) w stosunku do przedsiębiorstwa.

Wśród głównych czynników, które zadecydowały o powstaniu i wykształtowaniu się tej grupy podmiotów, wymienić można:

- internacjonalizację życia międzynarodowego, szczególnie na płaszczyźnie ekonomicznej – związanego z potrzebą kontaktu i wymiany pomiędzy ludźmi.

⁵⁸ A. Stępnik, *Integracja regionalna i transfer kapitału*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996, s. 79.

⁵⁹ Por. B. Liberda, *Inwestycje zagraniczne, oszczędności wewnętrzne i polityka gospodarcza*, [w:] Z. Sadowski (red.), *Kapitał zagraniczny w Polsce*, Warszawa 1999 s. 14.

⁶⁰ OECD Paryż 1992, definicja podana za: M. Nowakowski (red.), op. cit., s. 110.