

Izabella Muraszko¹, Mariusz Tadeusz Fierek²

¹Wydział Zamiejscowy w Olsztynie, Gdańska Szkoła Wyższa

²Wydział Nauk Społecznych, Gdańska Szkoła Wyższa

Korporacje efektem globalizacji przedsiębiorstw

Streszczenie

Celem podjętych badań jest zaprezentowanie korporacji — efektu globalizacji przedsiębiorstw. Dla realizacji celu badań koniecznym było pokazanie czynników kształtujących proces globalizacji oraz jej skutków i znaczenia. Przedstawiono również historię powstania korporacji oraz zaprezentowano relacje konkurencyjne korporacji polskich i zagranicznych.

Słowa kluczowe: globalizacja, korporacja, przedsiębiorstwo.

1. Czynniki kształtujące proces globalizacji

Wprawdzie termin „globalizacja” został ukuty dopiero w drugiej połowie XX w., ale jego rodowód sięga znacznie dalej wstecz.

W języku angielskim rzeczownik *globe* (po polsku glob) sięga swymi początkami XV w. (wywodzi się od łacińskiego *globus*), a zaczął być używany przed kilkuset laty na określenie kulistego modelu Ziemi.

Przymiotnik *global* (po polsku globalny) wszedł w obieg w późnych latach XVII w., a zaczął funkcjonować w znaczeniu całego obszaru Ziemi, *planetary scale* (co po polsku dobrze oddaje przymiotnik ogólnościowy), pod koniec XIX w., obok dotychczasowego znaczenia kulisty czy sferyczny. Czasownik *to globalize* (globalizować) pojawił się w latach 40. ub.w., wraz z terminem *globalism*.

Wreszcie słowo *globalization*, globalizacja, rozumiana jako proces, w języku angielskim po raz pierwszy ujrzało światło dzienne w 1959 r., a do słownika wkroczyło w dwa lata później.

Pojęcie *globality* (globalności) jako określenia pewnej cechy, czy własności jakiegoś przedmiotu czy procesu weszło w obieg w latach 80. ub.w. (Scholte, 2006, s. 55).

Termin „globalizacja” mimo powszechności stosowania nie jest jednoznacznie pojmowany. W bogatej literaturze poświęconej tej problematyce nie ma w zasadzie jednego modelu, toteż trudno ustalić powszechnie akceptowaną definicję.

Ekonomiści termin ten redukują „(...) do nieistnienia granic i barier w handlu między narodami”. Inne rozumienie przyjmuje Barbara Parker — globalizacja to rosnąca przenikalność wszelkiego rodzaju granic, a mianowicie fizycznych tj. czas i przestrzeń, granic narodowo-państwowych, gospodarek, branż i organizacji oraz granic mniej namacalnych, jak normy kulturowe (Zabielska, Fierek, 2004, s. 63).

Procesy globalizacji dokonują się z różnym natężeniem w wielu obszarach gospodarki światowej i w gospodarkach poszczególnych krajów.

Można je badać i analizować w kilku przekrojach oraz wskazywać na stopień globalizacji rynków towarowych i usług, rynków pracy, rynków finansowych, działalności gospodarczej, firm i instytucji, produkcji, przemysłu, technologii i wiedzy, a także wzorców konsumpcji i kultury masowej (Liberska, 2002, s. 20).

Globalizacja jest dynamicznym procesem, a nie pewnym stanem, dlatego przebieg i stopień globalizacji może się zmieniać w różnych dziedzinach (Liberska, 2002, s. 20).

Globalizacja ma dwie twarze — intencjonalnych wyborów i dziedziczonych losu. Wyraża się ścieśnianiem świata.

Każdy człowiek jest w niej zarazem podmiotem i przedmiotem, aktywnym uczestnikiem i biernym świadkiem (Morawski, 2010, s. 20).

Proces globalizacji kształtuje się pod wpływem czynników o różnym pochodzeniu, charakterze, sile i zakresie działania.

Zaliczyć do nich można postęp naukowo-techniczny, konkurencję międzynarodową i politykę ekonomiczną państwa (Zabielska, Fierek, 2004, s. 64).

Wpływ postępu naukowo-technicznego na procesy ekonomiczne można rozpatrywać w różnych okresach, obejmujący dłuższy lub krótszy czas.

Jeśli chodzi o długi okres, to już w 1912 r. Joseph Schumpeter wskazał na dynamiczny wpływ, jaki na wzrost gospodarczy mają innowacje, będące pochodną i ekonomicznym wykorzystaniem inwencji (wynalazków) naukowo-technicznych (Zorska, 2000, s. 22).

W kontekście międzynarodowym akcentuje się oddziaływanie postępu technicznego na ewolucję przewagi konkurencyjnej poszczególnych krajów oraz znaczenie przewagi technologicznej dla rozszerzania działalności przedsiębiorstw poza granice kraju, czyli dla ich umiędzynarodowienia.

W tworzeniu i dyfuzji postępu technicznego na świecie największe znaczenie i skuteczność mają obecnie korporacje transnarodowe.

Postęp techniczny w produktach i procesach produkcyjnych dokonuje się poprzez częste wprowadzanie wielu, lecz raczej niewielkich (krańcowych) zmian, ulepszeń, usprawnień (Zorska, 2000, s. 22).

Tego rodzaju szeroka i głęboka transformacja ogólnogospodarcza jest nazywana zmianą paradygmatu techniczno-ekonomicznego.

Istniejące współcześnie dwa paradygmaty techniczno-ekonomiczne — masowej produkcji oraz elastycznej specjalizacji — oraz przechodzenie gospodarek ku drugiemu z nich, mają szczególne znaczenie dla rozwoju procesu globalizacji (Zorska, 2000, s. 22).

Można powiedzieć, że dostosowując się do procesu globalizacji, a więc dążąc do racjonalizacji kombinacji czynników produkcji w kontekście zasobów rynku globalnego, transnarodowe korporacje z pewnego punktu widzenia dokonują takiego przełomu jakim w rozwoju produkcji był tzw. „fordyzm”.

„Fordyzm” aby rozwinąć masową produkcję dla masowego użytkownika, dokonał rozcłódkowania operacji produkcyjnych tak, aby były one dostosowane do rytmu przesuwającej się taśmy produkcyjnej i wyspecjalizowanych maszyn i urządzeń.

Uzyskano olbrzymi efekt wynikający z uproszczenia specjalizacji skali, co w konsekwencji obniżyło koszty i umożliwiło masową produkcję (Szymański, 2004, s. 81).

Dążenie do zwiększenia efektywności wielkoseryjnej produkcji spowodowało przemieszczanie wybranych fragmentów procesów wytwórczych do innych krajów, posiadających obfite i tanie zasoby siły roboczej, surowców, paliw oraz inne korzystne warunki.

Delokalizacja pracochłonnych fragmentów masowej produkcji z krajów rozwiniętych do rozwijających się — głównie celem wykorzystania istniejących tam niskich płac — stała się ważną tendencją w procesie tworzenia się nowego, międzynarodowego podziału pracy (Zorska, 2000, s. 23).

Ogólna tendencja do intensyfikacji przemieszczania produkcji oraz będący jej efektem wzrost wymiany towarowej wystąpiły w sposób gwałtowny w latach 80. XX w.

Powstał w ten sposób system techniczno-ekonomiczny, określany mianem „postfordyzmu” (elastyczna specjalizacja), kształtujący się pod wpływem wielu zjawisk, wśród których najistotniejszą rolę spełniają technologie informacyjne (elektroniczne, informatyczne, komunikacyjne), biotechnologie, technologie materiałowe, technologie energetyczne, technologie kosmiczne (Maśloch, 2008, s. 69–70).

Procesy globalizacji rynków i działalności gospodarczej prowadzą do nasilenia się konkurencji międzynarodowej w wymiarze globalnym (Liberska, 2002, s. 29).

Większa swoboda, zniesienie ograniczeń w przepływie towarów, usług i kapitału oraz możliwości podejmowania działalności gospodarczej na całym świecie spowodowały, że poszczególne podmioty gospodarcze (firmy, banki, instytucje finansowe), z jednej strony, zaczęły poszukiwać większych zysków poza granicami kraju, z drugiej zaś — stanęły przed koniecznością sprostania presji konkurencji globalnej (Liberska, 2002, s. 29–30).

Chodzi o dokonujące się zmiany w zakresie popytu i podaży, a także warunków i sposobów działania przedsiębiorstw na rynku międzynarodowym. Zmiany w popycie dotyczą jego wielkości i własności.

Jeśli chodzi o wielkość popytu, to główną przesłanką zmian — zarówno w popycie konsumpcyjnym, jak i przemysłowym — jest przyspieszenie tempa wzrostu i wyrównywanie się przeciętnych poziomów produktu krajowego oraz dochodów, jakimi rozporządzają podmioty ekonomiczne (konsumenci, użytkownicy, np. przedsiębiorstwa) (Zorska, 2000, s. 30).

Zmiany po stronie podaży dotyczą różnych aspektów produkcji oraz handlu. Nastąpiło duże zwiększenie skali i zróżnicowania produkcji, a jednocześnie wzrost szybkości i elastyczności dostosowania podaży do potrzeb rynku.

Dokonujące się zmiany w charakterystyce produktów polegają głównie na podniesieniu ich nowoczesności i dopasowaniu do potrzeb określonego grona nabywców.

Zmiany w procesach wytwórczych, związane z postępowaniem technicznym, obejmują maszyny i urządzenia produkcyjne, a także organizację produkcji (Zorska, 2000, s. 31).

Połączenie zmian techniczno-ekonomicznych z ewolucją przewag konkurencyjnych w niektórych krajach przyczyniło się do istotnych przesunięć w źródłach podaży towarów i usług na rynku międzynarodowym (Zorska, 2000, s. 31).

Globalizacja zmienia zasady gry w walce o korzyści konkurencyjne między firmami oraz krajami.

Konkurencja globalna wzmacnia presję na mega fuzje i przejęcia firm, aby zapewnić im długofalową przewagę konkurencyjną (Liberska, 2002, s. 30).

Wśród zarysowanych już konsekwencji postępu technicznego z zagadnieniem konkurencji międzynarodowej związana jest kompresja czasu i przestrzeni.

Pierwsza z nich prowadzi do przyspieszenia reakcji przedsiębiorstw na zmiany rynkowe, co znajduje wyraz w stosowaniu elastycznych systemów produkcyjnych, skracaniu cyklu życia produktów, prowadzenia wspólnych prac B+R itd. (Zorska, 2000, s. 32).

Kompresja przestrzeni jest odczuwana jako „skrócenie” dystansu dzielącego różne podmioty, jako „życie w jednej przestrzeni” (Zorska, 2000, s. 32).

Zmiany w konkurencji międzynarodowej dotyczą również barier wejścia na rynek. Są to wymogi techniczne lub ekonomiczne, którym musi sprostać producent (dostawca) podejmujący działalność w określonej branży (segmencie rynku) (Zorska, 2000, s. 33).

Powiązanie barier wejścia na rynek z procesem globalizacji dotyczy jednak w głównej mierze nie słabszych, lecz najsilniejszych ekonomicznie przedsiębiorstw, które tworzą te bariery (Zorska, 2000, s. 33).

Przy interpretowaniu globalizacji jako internacjonalizacji ów termin odnosi się do wzrostu ilości transakcji i umacniania się wzajemnego uzależnienia między państwami (Scholte, 2006, s. 60).

Drugą z kolei ślepą uliczką w dyskusjach o globalizacji jest utożsamianie globalizacji z liberalizacją. W tym przypadku globalizacja ma oznaczać proces usuwania urzędowo ustanowionych barier w swobodnym przemieszczaniu się zasobów między państwami, co ma prowadzić do stworzenia „otwartej” i „pozbawionej wewnętrznych granic” gospodarki światowej (Scholte, 2006, s. 61).

Trzecia grupa czynników kształtujących przebieg globalizacji to szeroko rozumiana polityka ekonomiczna państwa, a także uruchamianie lub modyfikowane przez nią procesy gospodarcze (Zorska, 2000, s. 34).

Ogólnie ujmując, obecna polityka ekonomiczna państwa oddziałuje pozytywnie na przebieg procesu globalizacji dzięki usuwaniu przeszkód i zniekształceń w pracy rynków oraz stymulowaniu ich sprawnego działania (Zorska, 2000, s. 34).

W latach 60. i prawie przez cały okres lat 70. dominowało restrykcyjne podejście bardzo wielu państw (zwłaszcza rozwijających się i socjalistycznych) do zaangażowania korporacji transnarodowych w ich gospodarkach.

Oprócz ograniczeń w dostępie do gospodarki lub do określonych gałęzi, często stosowanym posunięciem państwa była nacjonalizacja filii korporacji transnarodowych.

Państwa dążyły do maksymalizowania korzyści, ale częściej do minimalizowania ekonomicznych i społecznych kosztów penetracji gospodarki przez obcy kapitał (Zorska, 2000, s. 141).

2. Skutki i znaczenie globalizacji

Od kilkunastu lat trwa ożywiona dyskusja nt. społecznych i ekonomicznych skutków globalizacji. Zaznaczają się w tej dyskusji dwa nurty.

Jeden z nich oparty jest na analizie różnych teorii ekonomicznych i wyciąganiu wniosków odnośnie do skutków i przyszłości globalizacji na podstawie analizy dowolnie zestawianych poglądów teoretycznych i faktów gospodarczych dla udowodnienia z góry przyjętej tezy, formułowanej najczęściej na podstawie przesłanek ideologicznych.

Inny nurt, reprezentowany przez przedstawicieli tendencji liberalnej, dokonuje ocen zjawiska globalizacji na podstawie systematycznie prowadzonych, kosztownych i pracochłonnych badań, obejmujących długie szeregi czasowe, z użyciem skomplikowanej aparatury badawczej, bazującej na metodach ilościowych (Borowski, 2008, s. 26).

Z badań tych i ocen, dokonywanych na ich podstawie przez wielu teoretyków, tj. Milton Friedmann, Peter Drucker, Jaghdish Bhagwahti i wielu innych, jednoznacznie wynika generalnie pozytywna ocena skutków globalizacji, co nie oznacza, że nie zauważa się ujemnych skutków i zagrożeń (Borowski, 2008, s. 26).

Ulubionym tematem przeciwników globalizacji jest teza o szkodliwym dla państwa wzroście roli wielkich korporacji i osłabianiu przez to roli państwa (Borowski, 2008, s. 27).

Obok dyskusji dotyczących przesłanek wyjściowych i sporów nt. charakteru przemian społecznych związanych z globalizacją można wyodrębnić trzeci zespół debat globalizacyjnych, w którym eksponuje się aspekty normatywne.

Chodzi w nich krótko mówiąc, o to, czy globalizacja jest czymś dobrym czy złym. Czy ten proces ulepsza czy pogarsza warunki ludzkiego życia?

Czy ów trend urzeczywistnia utopię czy stwarza piekło? Czy globalizacja prowadzi dzieje na same szczyty postępu, czy też zrzuca je na dno rozkładu?

I w tych sprawach opinie są mocno podzielone. Z jednej strony wielu ludzi wita radośnie globalizację jako siłę wyzwalającą (Scholte, 2006, s. 31).

Globalizacja realizuje ich zdaniem scenariusz gry, w której nie ma przegranych. Przeciw kreśleniu tak optymistycznego obrazu występuje wielu innych autorów, którzy poddają krytyce i odrzucają to co określają mianem np. „globalnej grabieży”, „globalnego apartheidu” czy „globalnej pułapki” (Scholte, 2006, s. 31).

Oczywiście nawet ci, którzy są niezadowoleni z globalizacji gospodarczej, na ogół nie są przeciwni zwiększeniu dostępu do rynków globalnych lub upowszechnianiu globalnej wiedzy, co pozwala krajom rozwijającym się korzystać z odkryć i innowacji dokonywanych w krajach rozwiniętych (Stiglitz, 2007, s. 28).

Nie wszystkie kraje w jednakowym stopniu włączają się w procesy globalizacyjne i, w konsekwencji tego, nie wszystkie korzystają z tych procesów (Oziewicz, 2012, s. 34).

Są jednak równocześnie kraje, które w wyniku globalizacji zaczęły intensywnie włączać się do gospodarki światowej, co pozwoliło im szybko wspinać się po drabinie rozwoju.

Należą do nich tzw. tygrysy azjatyckie pierwszej (Hongkong, Tajwan, Korea Południowa i Singapur), drugiej (Malezja, Tajlandia, Indonezja, Filipiny), a także trzeciej generacji (Wietnam i przede wszystkim, Chiny).

Trzeba dostrzegać także pozytywne strony globalizacji — oferuje ona nowe możliwości krajom rozwijającym się, jako, że zasadnicze zmiany w międzynarodowym podziale pracy oraz innowacje technologiczne mogą stwarzać lepsze warunki przynajmniej niektórym spośród nich (Oziewicz, 2012, s. 35).

Tabela 1. Korzyści i koszty globalizacji

Korzyści	Koszty
gospodarki krajów bardziej otwartych szybciej się rozwijają niż te, które są bardziej zamknięte; dobrze zarządzane, otwarte gospodarki rozwijały się średnio w tempie o 2,5% szybszym niż te zamknięte dla sił globalizacji	koszty społeczne i gospodarcze globalizacji — liberalizacja handlu sprzyja rozwojowi sektorów, które są konkurencyjne, a spowalnia te, które nie są konkurencyjne; wymaga ona jednocześnie, by kraje, które włączają się w proces globalizacji, podejmowały reformy i restrukturyzowały swoje gospodarki
w krajach o szybszym wzroście gospodarczym poziom życia szybciej się poprawiał i następowała redukcja biedy; tańsze produkty czynią je bardziej dostępnymi dla szerszych rzesz ludności, a poprzez konkurencję mogą promować wydajność i produktywność	niektóre kraje nie były w stanie skorzystać z globalizacji, a stopa życiowa ich społeczeństw obniża się; luka w dochodach między najbogatszymi i najbiedniejszymi krajami systematycznie pogłębia się z 30:1 w 1960 r. do 82:1 w 1995 r., 100:1 w 2005 r. i 261:1 w 2009 r.
większe bogactwo w wyniku globalizacji doprowadziło do lepszego dostępu do opieki zdrowotnej i do czystej wody, co wydłużyło średnią długość życia; ponad 85% populacji świata może oczekiwać, że będzie żyć co najmniej 60 lat (tj. dwa razy dłużej niż 100 lat temu)	wzrost handlu i turystyki ułatwił przemieszczanie się chorób ludzi, zwierząt i roślin, jak HIV/AIDS, SARS czy ptasia grypa; AIDS zredukowało długość życia w niektórych częściach Afryki do mniej niż 33 lat, a ociąganie się z rozwiązaniem tego problemu z powodów ekonomicznych pogorszyło jeszcze sytuację; globalizacja ułatwiła też wprowadzenie tytoniu i papierosów w krajach rozwijających się, zwiększając związane z tym koszty i wydatki na ochronę zdrowia
wzrost globalnych dochodów i liberalizacja przepływów kapitałowych oraz zredukowane bariery w inwestowaniu spowodowały wzrost zagranicznych inwestycji bezpośrednich, które umożliwiły przyspieszenie wzrostu gospodarczego w wielu krajach; w 1975 r. światowy napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych wynosił 23 mld USD, podczas gdy w 2009 r. 1 114 mld USD	rosnąca współzależność krajów w zglobalizowanym świecie powoduje, że są one coraz bardziej podatne na impulsy pochodzące z zewnątrz, które powodują problemy ekonomiczne, jak np. kryzys azjatycki czy kryzys finansowy 2008–2009 r.
wzrost świadomości ekologicznej oraz kalkulacja kosztów spowodowały pozytywne efekty w odniesieniu do środowiska naturalnego poprzez zachęcanie do wykorzystywania bardziej efektywnych i mniej zanieczyszczających technologii; przyczyniły się też do ułatwienia importu i wykorzystania do produkcji odnawialnych substytutów rzadkich krajowych surowców	środowisko naturalne zostało zniszczone w dużym stopniu z powodu niewłaściwej eksploatacji zasobów w rolnictwie, leśnictwie, przemyśle wydobywczym i rybołówstwie w znacznej części wynikającej z korupcji i nieprawidłowych przepisów dotyczących ochrony środowiska w krajach rozwijających się; firmy z sektora rolnego niszczą bioróżnorodność planety i pozbawiają drobnych farmerów źródeł ich utrzymania
rosnąca współzależność i globalne instytucje, np. Światowa Organizacja Handlu (WTO) czy Bank Światowy, które kierują rozwiązaniem sporów między rządami, stworzyły płaszczyzny porozumienia pozwalające rozwiązywać różne napięcia polityczne i gospodarcze na bazie przyjętych regulacji, a nie przemocy; umacnia to pokój — kraje nie są skłonne do wchodzenia w konflikty ze swoimi partnerami handlowymi, a redukcja ubóstwa pomaga zredukować pożywkę dla terroryzmu	potęgi gospodarcze mają największy wpływ na globalne instytucje, jak WTO czy Bank Światowy, co może mieć negatywny wpływ na interesy krajów rozwijających się; poziom protekcji w krajach rozwiniętych szacuje się na ok. pięciokrotnie wyższy niż pomoc udzielana krajom najsłabiej rozwiniętym

Korzyści	Koszty
rozwój technologii znacznie zredukował koszty i ceny, zmieniając formy komunikacji, nauki i prowadzenia działalności gospodarczej i leczenia; nastąpił spadek analfabetyzmu w krajach rozwijających się z 35 w 1990 r. do 20% w 2008 r.	liberalizacja handlu i udoskonalenia technologiczne zmieniają gospodarkę kraju, niszcząc tradycyjne wspólnoty rolnicze i umożliwiając import tanich dóbr przemysłowych; może to prowadzić do bezrobocia, jeśli nie będzie się tym odpowiednio kierować, ponieważ praca w sektorach tradycyjnych zaczyna być rzadka, a ludność może nie być odpowiednio wykształcona, by podjąć pracę w innych, nowo tworzonych sektorach
nowoczesne formy komunikacji i globalne rozprzestrzenianie się informacji wpłynęło na zmniejszenie się liczby niedemokratycznych reżimów w świecie i szerzenie się demokracji	nowoczesne formy komunikacji umożliwiają coraz większe uświadamianie sobie różnic między krajami; są też powodem wzrostu migracji do bogatszych krajów, które z kolei ograniczają napływ imigrantów poprzez tworzenie rozmaitych barier; obserwuje się wzrost ksenofobicznych nastrojów
globalne firmy dobrowolnie przyjmują standardy pracy dla swojej działalności produkcyjnej w krajach rozwijających się, co znacznie wpłynęło na respektowanie międzynarodowych standardów pracy w tych krajach; płace w korporacjach transnarodowych w krajach o średnich i niskich dochodach są od 1,8 do 2 razy wyższe niż średnia w tych krajach	globalna konkurencja może spowodować „wyścig w dół”, jeśli chodzi o stawki płac i standardy pracy; może to powodować zjawisko drenażu mózgów, kiedy to wysoko wyspecjalizowani pracownicy (lekarze, naukowcy, inżynierowie) migrują do krajów wysoko rozwiniętych, by wykorzystać możliwości wyższych pensji, lepszych warunków pracy i stylu życia, co może powodować znaczne braki na lokalnym rynku pracy w krajach rozwijających się
międzynarodowa migracja prowadzi do lepszej znajomości różnorodności kulturowej i szacunku dla kulturowej tożsamości, co polepsza demokrację oraz respektowanie praw człowieka	rdzenna i narodowa kultura oraz języki mogą zostać wyparte przez nowoczesną kulturę globalną

Źródło: opracowanie własne na podstawie E. Oziewicz. (2012). *Procesy globalizacji gospodarki światowej*. W: R. Orłowska, K. Żołądkiewicz (red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej* (s. 36–37). Warszawa: PWE.

W odczuciu społecznym globalizacja, z jednej strony budzi podziw, z drugiej zaś strach i obawy. Przez jednych jest odczuwana jako zjawisko dobroczynne, a przez innych jako złowrogię.

Dla jednych jest szansą rozwoju i wzrostu dobrobytu, dla innych skazaniem na marginalizację (Liberska, 2002, s. 26). Główny problem podnoszony przez antyglobalistów to potęgowanie przez globalizację mechanizmów polaryzacji i wykluczenia (Szymański, 2004, s. 20).

Zrozumienie dlaczego globalizacja pomaga niektórym krajom, a inne z niej nie korzystają, jest jednym z najważniejszych wyzwań, z jakimi styka się ekonomia (Oziewicz, 2012, s. 38).

Różnice w położeniu geograficznym, wyposażeniu w surowce naturalne i inne czynniki powodują, że kraje doświadczają różnych wzorców rozwoju gospodarczego.

Jeffrey Sachs wyróżnia pięć różnych wzorców wzrostu gospodarczego. Nazywa on je wzorcami wzrostu, chociaż dwa ostatnie należałoby raczej nazwać wzorcami spadku bądź przynajmniej wzrostu negatywnego.

Są to wzrosty — endogeniczny, nadganiający, oparty na zasobach surowcowych, maltuzjański, wyizolowanie gospodarki.

Wzrost endogeniczny jest procesem samoutrzymujących się przyrostów dochodu generowanego głównie przez innowacje technologiczne.

To one podnoszą dochód narodowy, co z kolei stymuluje dalsze innowacje na zasadzie sprzężenia zwrotnego.

Tego typu wzorzec realizowany jest w Singapurze (oprócz Singapuru również Japonia, Korea Południowa, Hongkong i Tajwan).

Wzrost doganiający jest procesem, w którym zmniejsza się luka dochodowa między niżej rozwiniętą technologicznie i biedniejszą gospodarką będącą naśladowcą a gospodarką wyżej rozwiniętą i bogatszą będącą liderem, proces ten odbywa się poprzez dyfuzję technologii i przepływ kapitału od lidera do naśladowcy. Tu przypisać można takie gospodarki, jak Chiny, Malezja, Tajlandia, Wietnam.

Wzrost oparty na surowcach to proces, w którym gospodarka podlega cykлом wzrostu lub spadku dochodów *per capita*, głównie w wyniku *boomu* bądź złej koniunktury na surowce. Krajem opierającym swój rozwój właśnie na surowcach jest m.in. Rosja.

Wzrost maltuzjański (a raczej spadek) to proces spadku dochodu *per capita* w wyniku nacisków społecznych przekraczających możliwości podźwignięcia tego przez lokalną gospodarkę w sytuacji, gdy kraj nie jest ani innowacyjny, ani nie adaptuje skutecznie technologii zagranicznych. W tej grupie są takie kraje, jak Kambodża, Laos, wiele krajów afrykańskich.

Gospodarcza izolacja jest zjawiskiem gospodarczej stagnacji będącej skutkiem fizycznej (ze względu na warunki geograficzne, np. położenie wyspiarskie, daleko od kontynentów lub odizolowanie górami, brak dostępu do morza) bądź wywołane polityką izolacji gospodarki od rynków światowych (np. Korea Północna) (Oziewicz, 2012, s. 38–39).

„Globalizacja” stała się słowem niezwykle obciążonym wieloznacznością. Ludzie łączą z tym pojęciem wszelkie dokonujące się współcześnie — jakoby czy naprawdę — przemiany społeczne, spierając się nt. wyłaniającej się ery informacji, wycofywania się państwa, porażki tradycyjnych kultur i nadejścia ponowoczesnej epoki.

W ujęciu wartościującym niektórzy łączą globalizację z postępem, dobrobytem i pokojem. U innych jednak słowo to wywołuje odmienne skojarzenia — nędza, klęska i ostateczna katastrofa (Scholte, 2006, s. 14).

3. Historia powstania korporacji

Według słownika języka polskiego korporacja to związek pewnej grupy osób, stowarzyszenie, organizacja, zrzeszająca najczęściej ludzi tego samego zawodu (Skorupka, Auderska, Łempicka red., 1969, s. 304).

Korporacja w ujęciu prawnym organizacja mająca osobowość prawną — stowarzyszenie, związek, spółdzielnia, zrzeszenie osób; korporacją nazywa się też samorząd zawodowy (Mesjasz, 2011, s. 16).

Termin nawiązujący do używanego w USA określenia spółki akcyjnej (*corporation*). W Polsce stosuje się do każdej spółki akcyjnej, w tym zwłaszcza do spółki o szerokim — funkcjonalnym albo terytorialnym (korporacja międzynarodowa lub transnarodowa) — zakresie działania.

W niektórych sytuacjach używa się tej nazwy dla spółek kapitałowych (akcyjnej i z ograniczoną odpowiedzialnością) (Mesjasz, 2011, s. 16).

Z ekonomicznego punktu widzenia, korporacja, to spółka kapitałowa, spółka akcyjna lub spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (*Encyklopedia Gazety Wyborczej* tom 8, 2007, s. 589).

Korporacja międzynarodowa, to ponadnarodowe, wielonarodowe przedsiębiorstwa, firmy, spółki kapitałowe, prowadzące działalność gospodarczą w co najmniej dwóch krajach i tworzące zintegrowany, międzynarodowy system powiązań gospodarczych, podporządkowany wspólnej strategii (*Encyklopedia...*, 2007, s. 589).

Najprościej można zdefiniować korporację jako przedsiębiorstwo prowadzone w formie spółki akcyjnej notowanej na giełdzie papierów wartościowych. Jest to przejście potocznej definicji anglosaskiej.

Z prawnego punktu widzenia spółka akcyjna stanowi związek jednej albo więcej osób (akcjonariuszy), dążących do osiągnięcia wspólnego celu przez wniesienie wkładów oraz, jeżeli statut spółki tak stanowi, przez współdziałanie w inny określony sposób.

Korporacja uzyskuje kontrolę nad pewnym zbiorem czynników produkcji poprzez sprzedaż inwestorom papierów wartościowych (akcji), będących przyrzeczeniem udziału w przyszłych zyskach.

Definicja ta pozwala odróżnić korporację od innych form przedsiębiorstwa, jednak nie wyczerpuje jej cech szczególnych ani jej szczególnej roli w rozwoju tego, co nazywa się społeczeństwem konsumpcyjnym.

Powstanie i rozwój korporacji jako instytucji życia gospodarczego miało ogromne znaczenie dla ukształtowania się gospodarczego krajobrazu dzisiejszego świata (Waśniewski, 2011, s. 15).

Przyjmuje się, że firmy, których aktywa zlokalizowane są w co najmniej dwóch krajach to przedsiębiorstwa (korporacje) międzynarodowe (Gierańczyk, Stańczyk, 2003, s. 73).

Korzenie współczesnej korporacji sięgają starożytności. W momencie, gdy pojawił się rozwinięty handel, jednocześnie pojawiła się potrzeba instytucji finansowania — również zbiorowego finansowania — przedsięwzięć o dużej skali i obarczonych dużym zyskiem.

W starożytnej Grecji świątynie, np. świątynia Apollina w Delos, były jednocześnie depozytami, w których kupcy wypływający na dalekie wyprawy handlowe, w celu zmniejszenia ponoszonego ryzyka składali swoje pieniądze w zamian za dokumenty przypominające dzisiejsze czek bankierskie.

W Koryncie w IV w. p.n.e. wykształciła się instytucja pożyczek o wysokim ryzyku, udzielanych kupcom przez syndykaty wierzycieli (Waśniewski, 2011, s. 15–16).

W XI w. w Wenecji pojawia się instytucja *Societas Maris*, czyli spółki łączącej dwie osoby finansujące podróż handlową.

Większościowy wspólnik, pasywny i pozostający w Wenecji dostarczał 2/3 kapitału, zaś wspólnik aktywny, czyli podróżujący kupiec — 1/3 środków.

Spółka taka była zawiązywana tylko na czas trwania jednego rejsu handlowego i rozwiązywała się w momencie powrotu statku do portu macierzystego, kiedy to wspólnicy dzielili zyski po połowie (Waśniewski, 2011, s. 16).

Inna włoska republika handlowa, Florencja, wprowadziła jako pierwsza instytucję ograniczonej odpowiedzialności (Waśniewski, 2011, s. 16).

Nieco innego typu instytucje, również prowadzące do wykształcenia się dzisiejszej korporacji, lecz zorientowane bardziej na to, co dzisiaj nazywa się rynkiem kapitałowym, wykształciły się we Francji (Waśniewski, 2011, s. 17).

Data progową w rozwoju brytyjskiego rynku kapitałowego wydaje się być 1693 r., kiedy Korona Brytyjska po raz pierwszy pożyczyła pieniądze na tym rynku, emitując zbywalne obligacje (Waśniewski, 2011, s. 19).

Koniec XVIII w. przyniósł jednak serię zdarzeń, które zmieniły zarówno funkcjonowanie brytyjskiego rynku kapitałowego, jak i paradygmat funkcjonowania spółek akcyjnych (Waśniewski, 2011, s. 21).

Rynek był niestabilny, ceny akcji niepewne, a przypadki nieuczciwej i wyniszczającej spekulacji stosunkowo częste.

Pojawiła się konieczność szczegółowego, prawnego uregulowania funkcjonowania giełdy, a także unowocześnienia instytucji spółki akcyjnej (Waśniewski, 2011, s. 21–22).

Korporacje międzynarodowe, znane obecnie, zaczęły powstawać w XIX w. Pożywką ich rozwoju był proces industrializacji połączony z rozwojem technologii produkcyjnych, akumulacją kapitału, kooperacji i transportu.

Przez cały XIX i początek XX w. korporacje międzynarodowe ograniczały swoją działalność w zasadzie do pozyskiwania surowców, przeróbki ropy naftowej i produkcji żywności (Gierańczyk, Stańczyk, 2003, s. 76).

Kiedy w 1893 r. gospodarki USA i Wielkiej Brytanii przeżywały krótkotrwałą recesję, wiele firm — zwłaszcza w USA — wyprzedawało swój majątek produkcyjny, często w postaci całych fabryk.

Pojawił się w ten sposób z dnia na dzień rynek zasobów produkcyjnych, sprzedawanych — jak można by rzec dzisiejszym językiem — w pakietach (Waśniewski, 2011, s. 24).

W tym mniej więcej czasie (1901 r.), powstała pierwsza amerykańska korporacja o kapitalizacji ponad 1 mld USD.

Była to *U.S. Steel Corporation*, powstała wokół dawnej *Carnegie Steel Company* i skupiała prawie wszystkie amerykańskie huty.

Za jej cechę charakterystyczną, ważną dla krystalizowania się tego, co później określono mianem „amerykańskiej korporacji”, uznać należy aktywny udział ludzi finansjery w jej tworzeniu (Waśniewski, 2011, s. 24).

Historia niektórych spośród największych korporacji pokazuje pewne istotne prawidłowości. Po pierwsze, największe korporacje świata rozwinęły się głównie w dwóch branżach — paliwowo-energetycznej oraz motoryzacyjnej, z zauważalną obecnością branży usług finansowych oraz usług i handlu detalicznego.

Po drugie, można zauważyć pewne szczególne okresy, kiedy powstawało wyjątkowo wiele dzisiejszych wielkich korporacji.

Pierwszym takim okresem był przełom XIX i XX w. Dwie kolejne rewolucje przemysłowe, związane z nimi (szczególnie z drugą z nich) szybki wzrost produktywności procesów wytwórczych oraz początki bankowości inwestycyjnej przyniosły narodziny wielkich tradycyjnych korporacji, tj. *Exxon*, *Shell*, *General Electric*.

Druga wielka fala tworzenia dużych struktur korporacyjnych to przełom lat 60. i 70. XX w. Wówczas głównym mechanizmem napędowym tworzenia korporacji była inżynieria finansowa, a zwłaszcza szybko rozwijający się rynek papierów dłużnych.

Z trzecim szczególnym okresem ma się do czynienia teraz, kiedy do rangi wielkich globalnych graczy urastają firmy azjatyckie, brazylijskie, rosyjskie czy izraelskie.

Po trzecie, wiele spośród największych firm świata to organizacje starsze niż wiele znanych państw, a ich ciągłość instytucjonalna budowała się w każdym konkretnym przypadku wokół pewnej podstawowej wiązki kompetencji technologicznych.

Można bez przesady powiedzieć, że rozwój kluczowych obszarów dzisiejszej technologii był nierozzerwalnie i wzajemnie związany z ciągłością instytucjonalną wielkich korporacji.

Wielkie korporacje są jedynym znanym przykładem organizacji, w których przez ponad 100 lat miał miejsce ciągły, międzypokoleniowy przekaz wiedzy i doświadczenia skupiony na rozwoju pewnych obszarów technologicznych (Waśniewski, 2011, s. 30).

Od połowy lat 80. XX w. nastąpiło kolejne przyspieszenie liberalizacji handlu i zmian w narodowych regulacjach związanych z inwestycjami zagranicznymi, które są podstawą rozwoju korporacji transnarodowych (Bobińska, 2009, s. 69).

4. Relacje konkurencyjne korporacji polskich i zagranicznych

Pojęcie konkurencyjności w literaturze przedmiotu nie jest jednoznacznie definiowane. Część autorów uważa, że konkurencyjność oznacza zdolność przedsiębiorstwa do funkcjonowania w międzynarodowym, ale również w lokalnym otoczeniu.

Inne poglądy skłaniają się ku stwierdzeniu, że przedsiębiorstwo jest konkurencyjne wówczas, jeżeli osiąga nad pozostałymi podmiotami przewagę konkurencyjną (Buszko, 2011, s. 19).

Korporacje tego samego typu konkurują w zasadzie o wszystko, by relatywnie utrzymać lub podnieść pozycję na rynku (Zioło, 2009, s. 22).

Podstawowym zagadnieniem jest więc podniesienie jakości oferowanych wyrobów, nawiązanie do zarysowujących się trendów mody oraz proponowanej możliwie niskiej ceny.

Sprostanie tym wyzwaniom wymaga ciągłego unowocześniania systemów zarządzania, systematycznego podnoszenia poziomu kwalifikacji pracowniczych w drodze kształcenia, doksztalcania i doskonalenia zawodowego, wprowadzania nowych technologii do procesów produkcyjnych i restrukturyzacji technicznej, organizacyjnej i wytwórczej zakładów produkcyjnych, a to wymaga przeznaczania znacznej ilości środków na badania podstawowe i rozwojowe (Zioło, 2009, s. 22).

Lata 90. ub.w. stały pod znakiem postępujących procesów umiędzynarodowienia i globalizacji działalności gospodarczej.

Liberalizacja wymiany międzynarodowej i coraz powszechniejsze deregulacje w wielu gospodarkach krajowych stworzyły nowe możliwości działania przedsiębiorstwom (Olszewska, Olszewski, 1998, s. 30).

Przeprowadzenie możliwie pełnej analizy strategicznej z wykorzystaniem wszelkich dostępnych metod i narzędzi analitycznych to przygotowanie do dokonania rzeczywistych wyborów strategicznych dotyczących koncepcji postępowania wobec konkurentów (Kaleta, 2000, s. 135).

Ogromną w tym wypadku rolę odgrywają szanse, zagrożenia konkurencyjne, atuty i słabości ujawnione na tle rywali, bez czego nie sposób dokonać realistycznych rozstrzygnięć (Kaleta, 2000, s. 135).

Podstawowe rozstrzygnięcia składające się na strategię konkurencji dotyczą zawsze trzech podstawowych płaszczyzn wyboru strategicznego:

- pola działań konkurencyjnych (gdzie konkurujemy?),
- typu relacji z konkurentami (czy i jak konkurujemy?),
- rodzaje przewagi konkurencyjnej (czym konkurujemy?).

Płaszczyzna pierwsza dotyczy wyboru pola działań konkurencyjnych firmy. Jest ono tożsame z rynkiem, na jakim przedsiębiorstwo zamierza konkurować, z produktami, które zamierza oferować, generalnym obszarem i zakresem działania.

Drugim nieodłącznym elementem strategii konkurencji jest określenie zasadniczych relacji z konkurentami.

Rozstrzyga się w tym przypadku, kto jest poważnym rywalem, z kim zamierza się rywalizować, a z kim planuje się uniknąć konfrontacji, wyznacza się obszary walki i ewentualne pola współpracy.

Trzecim elementem obecnym w każdej strategii konkurencji jest wybór dominujących przewag konkurencyjnych.

W tym przypadku niezbędne jest określenie, na jakich argumentach zamierza się budować swą pozycję konkurencyjną, które z nich traktowane są priorytetowo, a jakie drugorzędnie (Kaleta, 2000, s. 135).

Każda firma tworząca strategię konkurencji ma do wyboru trzy podstawowe typy relacji (wraz z ich kombinacjami) w stosunku do swych konkurentów; strategię — konfrontacji, współpracy, uniku (Kaleta, 2000, s. 146).

Strategie konfrontacyjne oznaczają koncepcje rozwoju przedsiębiorstwa kosztem jego konkurentów. Ich celem staje się pokonanie rywala.

W przypadku skrajnym może chodzić o jego całkowite unicestwienie z ewentualnym przejściem rynków.

W nieco łagodniejszej formie strategii konfrontacji usatysfakcjonować może powstrzymanie ekspansji rywala czy osłabienie jego pozycji (Kaleta, 2000, s. 147).

Raz może to być atak w najsłabsze punkty rywala, innym razem może to być próba zniwelowania jego stron najmocniejszych, a to dopiero oznacza bezpośrednią agresywną rywalizację w najostrzejszej postaci (Kaleta, 2000, s. 147). Ukuto nawet nowy termin „hiperkonkurencja”, opisujący te trendy (Kaleta, 2000, s. 147).

Oznaki nowych tendencji są zauważalne coraz wyraźniej w zachowaniach przedsiębiorstw. Nawet takie firmy jak *Coca-cola* i *PepsiCo*, rywalizujące ze sobą od

prawie 100 lat, w sposób zdecydowany, ale w miarę dżentelmeński, zmieniają sposoby rywalizacji (Kaleta, 2000, s. 148).

W zakładach motocyklowych *Hondy* rozpowszechniono hasło *Zniszczymy, zmasakrujemy Yamahę*.

W hallu siedziby firmy *Cyrix*, usiłującej konkurować z *Intelem* w produkcji mikroprocesorów, ustawiono nagrobek z napisem *Intel*, zawsze ozdobiony świeżymi kwiatami.

W koncernie telekomunikacyjnym *AT&T* o konkurencie *Northern Telekom* mówi się *To nasz wróg* (Kaleta, 2000, s. 148).

Tendencje takie z całą siłą ujawniają się i w gospodarce polskiej, w której bezpardonowa rywalizacja stała się powszechnie stosowaną metodą rozwoju.

Dotyczy to zarówno przedsiębiorstw nowych na rynku (np. producenta win — *Ambry*, stosującego metody agresywnej walki cenowej i marketingowej), jak i firm o dłuższej tradycji i rodowodzie (np. agresywnie walczących wytwórców słodczy, tj. *Goplana*, *Wedel*, *Wawel*, *Śnieżka* itd., czy podobnie rywalizujących zakładów piwowskich *Lecha*, *Żywca*, *Piasta*).

Zdecydowaną walkę coraz częściej podejmują też przedsiębiorstwa wydzielone z dawnych, zintegrowanych struktur (m.in. *Polmos*, *Mostostal*, *Polfa*) (Kaleta, 2000, s. 149).

Strategiczna współpraca polega na rezygnacji z postaw konfrontacyjnych w celu zgodnego działania z konkurentami. Kiedy rywali nie można pokonać, wówczas jedynym wyjściem może być współpraca z nimi (Kaleta, 2000, s. 149).

Dobrze układająca się współpraca może przynieść efekt synergii, powiększający indywidualne korzyści każdej ze stron o wyniki przedsięwzięć wspólnych (Kaleta, 2000, s. 149).

Przykładami tego typu przedsięwzięć są choćby wspólne prace badawczo-rozwojowe *General Motors*, *Forda* i *Chryslera* nad elektrycznym napędem samochodów, *Apple*, *IBM-a* i *Motoroli* nad mikroprocesorem konkurencyjnym dla produktów *Intela*.

Wólczanka wspólnie z *Próchnikiem* usiłuje budować własną sieć dystrybucyjną w Polsce, a integrując wysiłki *ZPO Bytom* i kilku innymi przedsiębiorstwami branży odzieżowej, buduje przyczółki na obiecującym, ale trudnym rynku rosyjskim (Kaleta, 2000, s. 151).

W ten sposób można stworzyć skuteczną przeciwwagę dla konkurentów niemożliwych do pokonania w jakikolwiek inny sposób i wznieść się na poziom gry konkurencyjnej nieosiągalny dla przedsiębiorstw działających w pojedynkę (Kaleta, 2000, s. 152).

Strategia uniku to świadome uchylanie się od konfrontacji z rywalem, ustąpienie mu pola, by go nie prowokować do walki, poszukiwanie warunków bezpiecznej egzystencji obok rywala, nawet w bezpośrednim jego pobliżu (Kaleta, 2000, s. 153). Znamiona tego podejścia widać wyraźnie choćby w polityce *Fiata* na rynku polskim (Kaleta, 2000, s. 154).

Strategia uniku w swej przewrotnej, ofensywnej wersji polega na schronieniu się w niszy rynkowej, która okaże się dla konkurenta tak nieatrakcyjna, że ochroni przed

bezpośrednią z nim rywalizacją, ale w perspektywie dalszej daje nadzieję ekspansji (Kaleta, 2000, s. 154).

Przykładem skuteczności tego typu koncepcji jest powszechnie znane doświadczenia japońskiego *Canona* w dziedzinie kserokopiarek (Kaleta, 2000, s. 154).

Podobną koncepcję unikania konfrontacji z rywalami zastosowało szwajcarskie konsorcjum producentów zegarków *SMH*, wprowadzając zegarek *Swatch* (Kaleta, 2000, s. 155).

Strategie uniku mogą być tyleż wygodne, atrakcyjne, co i niebezpieczne. Ewentualne korzyści w postaci ograniczenia wydatków na działania konfrontacyjne, zmniejszenia ryzyka procesów rozwoju mogą być zniwelowane w związku z ujawnieniem się ujemnych konsekwencji tego typu wyborów strategicznych. Przede wszystkim mogą one wywoływać pasywne postawy strategiczne (Kaleta, 2000, s. 155).

Uważa się, że transnarodowe korporacje posiadają wiele potencjalnych przewag konkurencyjnych w stosunku do innych przedsiębiorstw (Szymański, 2004, s. 80).

Transnarodowe korporacje mają świadomość, że coraz większą rolę odgrywają „aktywa niematerialne” wynikające z wiedzy, kwalifikacji, doświadczeń, lojalności ludzi, licencji i własności intelektualnej, wyodrębniają z zarządzania firmą zarządzanie wiedzą.

Zarządzanie wiedzą staje się coraz bardziej tą sferą, która rozstrzyga o pozycji przedsiębiorstwa i decyduje o jego przyszłości (Szymański, 2004, s. 86).

Bibliografia

- Bobińska, K. (2009). *Od niekontrolowanej globalizacji do zinstytucjonalizowanej gospodarki światowej*. Warszawa: Key Text.
- Borowski, A. (2008). *Globalizacja, konkurencyjność międzynarodowa i strategie przedsiębiorstw*. Białystok: UB.
- Buszko, A. (2011). *Przedsiębiorstwo na rynku finansowym. Uwarunkowania analizy strategicznej w okresie globalizacji*. Warszawa: Difin.
- Encyklopedia Gazety Wyborczej tom 8*. (2007). Warszawa: PWN.
- Gierańczyk, W., Stańczyk, A. (2003). Korporacje międzynarodowe w przestrzeni globalnej. W: Z. Ziolo, Z. Makiela (red.), *Kształtowanie się struktur przemysłowych*. Kraków: UP.
- Kaleta, A. (2000). *Strategia konkurencji w przemyśle*. Wrocław: AE.
- Liberska, B. (2002). Współczesne procesy globalizacji gospodarki światowej. W: B. Liberska (red.), *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*. Warszawa: PWE.
- Maśloch, P. (2008). Kształtowanie się ubóstwa jako wynik współczesnych procesów globalizacyjnych. W: Z. Ziolo, T. Rachwał (red.), *Procesy transformacji układów przestrzennych przemysłu na tle zmieniającego się otoczenia*. Kraków: UP.
- Mesjasz, C. (2011). Ład (nadzór) korporacyjny. Geneza, definicje i podstawowe problemy. W: D. Dobija, I. Kołodkiewicz (red.), *Ład korporacyjny. Podręcznik akademicki*. Warszawa: Wolters Kluwer business.
- Morawski, W. (2010). *Konfiguracje globalne — struktury, agencje, instytucje*. Warszawa: PWN.
- Olszewska, B., Olszewski, L. (1998). *Kapitał zagraniczny a współpraca strategiczna przedsiębiorstw*. W: *Współdziałanie strategiczne w gospodarce*. Wrocław: AE.
- Oziewicz, E. (2012). Procesy globalizacji gospodarki światowej. W: R. Orłowska, K. Żołądkiewicz (red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej*. Warszawa: PWE.
- Scholte, J.A. (2006). *Globalizacja. Krytyczne wprowadzenie*. Sosnowiec: Humanitas.

- Skorupka, S., Auderska, H., Łempicka, Z. (red.). (1969). *Mały słownik języka polskiego*. Warszawa: PWN.
- Stiglitz, J.E. (2007). *Wizja sprawiedliwej globalizacji. Propozycje usprawnień*. Warszawa: PWN.
- Szymański, W. (2004). *Interesy i sprzeczności globalizacji. Wprowadzenie do ekonomii ery globalizacji*. Warszawa: Difin.
- Wąsniewski, K. (2011). *Decyzje inwestycyjne współczesnej korporacji — dylematy racjonalności*. Kraków: KA.
- Zabielska, I., Fierek, M. (2004). Korporacje transnarodowe jako podmiot procesu globalizacji. W: A. Manikowski, A. Psyk (red.), *Unifikacja gospodarek europejskich: szanse i zagrożenia*. Warszawa: UW.
- Zioło, Z. (2009). Procesy kształtowania się światowych korporacji i ich wpływ na otoczenie. W: Z. Zioło, T. Rachwał (red.), *Wpływ procesów globalizacji i integracji europejskiej na transformację struktur przemysłowych*. Kraków: UP.
- Zorska, A. (2000). *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*. Warszawa: PWN.

Corporations as an effect of the globalization of enterprises

Abstract

The goal of the research was to present corporations — an effect of the globalization of enterprises. In order to conduct the study it was necessary to show the factors shaping the process of globalization as well as the consequences and meaning of globalization. The article also discusses the history of the emergence of corporations and presents competitive relations of Polish and foreign corporations.

Keywords: globalization, corporation, enterprise.

