

Piotr Chojnacki

Uniwersytet Przyrodniczy w Lublinie

ROLA I INSTRUMENTY ODDZIAŁYWANIA KORPORACJI PONADNARODOWYCH W GOSPODARCE GLOBALNEJ

Wprowadzenie

Współcześnie obserwowane zmiany w gospodarce globalnej mają charakter dynamiczny i są rezultatem wielu różnych procesów tym samym czasie. Są to procesy społeczne, polityczne, a przede wszystkim gospodarcze, z których każdy podawany jest procesowi globalizacji – zjawisku, w którym rynki i produkcja w różnych krajach stają się coraz bardziej współzależne w związku z dynamiką wymiany towarów i usług, przepływem kapitału i technologii¹.

Celem niniejszego artykułu jest ukazanie wzrostu znaczenia korporacji transnarodowych we współczesnej gospodarce.

1. Globalizacja – trzy perspektywy

Możliwości działania korporacji ponadnarodowych lub inaczej transnarodowych wynikają z rozwoju zjawisk globalizacyjnych w gospodarce, przestrzeni społecznej i kulturowej. To one decydują o rodzaju narzędzi, którymi korporacje oddziałują w sferach mikro- i makroregionalnej, oraz o sile tego oddziaływania. Należy zatem wspomnieć o głównych cechach zjawisk globalizacyjnych i trzech możliwych perspektywach ich oceny.

Stanowisko globalistów (apologetów procesów globalistycznych) odwołuje się głównie do argumentacji ekonomicznej². Mobilność kapitału, zwiększenie udziału roli korporacji ponadnarodowych kosztem gospodarek krajowych, zniesienie barier w przepływie pieniądza, postęp w technologiach przesyłu finansów,

¹ *Annual Economic Report for 1997*, European, No. 63, European Commission, Brussel.

² M. Kostera, M. Śliwa, *Zarządzanie w XXI wieku*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2010, s. 22.

zanik barier państwowych w sferze finansowej to podstawowe korzyści globalizacji. Ograniczenie roli państw narodowych w decyzjach ekonomicznych jest tutaj oceniane jako korzystne ze względu na to, że osłabia się czynnik polityczny w procesie decyzyjnym, rośnie zaś znaczenie kalkulacji i rachunku korzyści, jaki prowadzą korporacje ponadnarodowe. Sprzyja to efektywności w skali globalnej po stronie wielkich firm, jakkolwiek nie musi prowadzić do równowagi w sferze regionów lub równej dystrybucji korzyści. Za korzyść tego procesu uważa się ograniczenie opiekuńczej funkcji państw, które muszą dopasowywać swoje działania do wymogów mobilnego kapitału. Ogranicza to wydolność demokracji obywatelskiej oraz rolę państwa opiekuńczego³. Chociaż jest to niekorzystne z perspektywy procesu politycznego, prowadzi bowiem do „dwoistości przywództwa” (uzupełniania decyzji legalnych władz przez nieformalne naciski)⁴, to z perspektywy ekonomicznej prowadzi do zwiększenia efektywności działania czy wzrostu stymulującej konkurencji.

Co równie ważne, badacze tacy jak T. L. Friedman (*Lexus i drzewo oliwne*, 1999) uważają, że nie istnieje alternatywa dla brutalnego kapitalizmu, że „trzecia droga” prowadząca do podnoszenia jakości życia ludzi nie wykształciła się jako spójna propozycja⁵. Nieuchronność zmian ma decydować o ich znaczeniu. Dla niektórych zwolenników (F. Fukuyama) to globalizacja stworzyła szansę na wyzwolenie polityczne i transformację ustrojową takim krajom jak Polska⁶.

W sferze kulturowej zmiany te prowadzić mają do homogenizacji globalnej kultury⁷. Z jednej strony ułatwia to masową konsumpcję zjawisk kulturowych, z drugiej – według sceptyków – prowadzi do standaryzacji oferty i łatwego sterowania gustami konsumentów⁸. Ujednolicenie gustów nie musi być szkodliwe, jeśli prowadzi do spadku napięć i niepokojów (wzrasta presja na utrzymanie wyrównanego poziomu życia i niechęć wobec działań radykalnych).

W ujęciu sceptyków kwestionuje się pogląd o wszechobecności procesów globalizacyjnych – te, które istniały przed pierwszą wojną i w okresie międzywojennym zostały cofnięte⁹. Wymiana gospodarcza nadal zachodzi pomiędzy państwami, zaś opór społeczny przeciwko wycofywaniu się rządów z roli mode-

³ L. Martell, *The Third Wave in Globalization Theory*, „International Studies Review” 2007, No. 9, s. 173.

⁴ C.E. Lindblom, *Politics and Markets: The World's Political Economic Systems*, Basic Books, New York 1977, s. 180.

⁵ W. Iskra, *Globalizacja gospodarki światowej. Wypisy z literatury*, WSEI, Warszawa 2010, s. 38.

⁶ Ibidem, s. 34.

⁷ L. Martell, op. cit., s. 173.

⁸ G. Ritzer, *Magiczny świat konsumpcji*, Muza SA, Warszawa 2009, s. 83-84.

⁹ M. Kostera, M. Śliwa, op. cit., s. 23.

ratorów rośnie. Państwa narodowe rezygnują z kontroli nad rynkami nie dlatego, że jest to niemożliwe, tylko dlatego, że jest to zgodne z dominującą wizją neoliberalizmu. Procesy globalne zachodzą głównie między państwami wysokorozwiniętymi i pozostawiają na uboczu całe strefy ubóstwa i rzesze wyłączonej, których nie obejmują – wskazuje to, że „globalny” charakter globalizacji jest umowny. W rezultacie globalizacji ekonomicznej dokonuje się polaryzacja społeczności międzynarodowej – pogłębia się podział na coraz bogatszych i coraz biedniejszych, co w konsekwencji obniża wartość demokracji dla obszarów wyłączonych z dobrobytu ekonomicznego¹⁰. Wreszcie istnieją obawy, że swobodna konkurencja w neoliberalnej gospodarce nie da się pogodzić z zasadami demokracji, która w sposób wymuszony zapewnia równość polityczną. Wpływy wynikają z siły ekonomicznej grup nacisku, to zaś zwiększa znaczenie „władz niewybieralnych”¹¹.

2. Rola korporacji transnarodowych w gospodarce globalnej

Konsekwencją procesów globalizacyjnych stało się powstanie firm ponadnarodowych – wynika to z rozdzielenia produkcji od systemu dystrybucji, rozproszenia tego drugiego po całym świecie, oddziaływanie na wielu rynkach i udział międzynarodowej kadry pracowniczej w funkcjonowaniu firm. Unifikacja gustów konsumentów powoduje, że produkcja prowadzona w jednym regionie może znaleźć zbyt w wielu innych miejscach, dlatego przenosi się ją tam, gdzie jest to korzystne z perspektywy ekonomicznej lub politycznej (stabilność systemu, liberalne prawo, wsparcie państwa). Najprostsze określenie takich firm polega na wskazaniu ich struktury przestrzennej: korporacje ponadnarodowe (transnarodowe, międzynarodowe) to takie, które prowadzą sprzedaż w więcej niż jednym kraju lub prowadzą działalność gospodarczą w skali międzynarodowej¹².

O rosnącej roli wielkich korporacji w kreowaniu światowej gospodarki świadczą liczby. Według ocen¹³, w 1996 r. zaledwie 40 tysięcy światowych korporacji wraz ze spółkami powiązаныmi kapitałowo kontrolowało 2/3 światowego handlu, zaś w wielu przypadkach wartość sprzedaży korporacji przekraczała wartość rocznego produktu krajowego brutto średnich państw europejskich.

¹⁰ L. Chmielewska, *Demokracja w warunkach globalizacji ekonomicznej* [w:] *Demokracja w dobie globalizacji. Tom 1. W praktyce politycznej*, red. J. Iwanek, M. Mazur, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2006, s. 166.

¹¹ W. Szymański, *Globalizacja – wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2001, s. 103.

¹² R.E. Caves, *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, London 1996, s. 1.

¹³ J. Gardawski, *Korporacje transnarodowe a Europejskie Rady Zakładowe w Polsce*, SGH, Warszawa 2007, s. 20-25.

Wzrost liczby korporacji transnarodowych – jednego z najważniejszych symboli globalizacji ekonomicznej – wskazuje na nowe zjawiska. Ich liczbę w 1990 r. oceniano na 3 tysiące, zaś już w 2003 r. naliczono ich 63 tysiące wraz z 800 tysiącami spółek zależnych, przy czym dostarczały one aż 1/4 światowej produkcji gospodarczej¹⁴. Przychody 200 największych światowych firm generują obecnie aż 28% światowego PKB, przy czym firmy te zatrudniają jedynie 1% światowej siły roboczej¹⁵. W 2000 r. 5,1% przedsiębiorstw obejmujących największe korporacje skupiało w swoich rękach 66,8% światowego handlu, a na 100 największych firm (0,5% ogółu) przypadało 21,7% globalnych przychodów ze sprzedaży¹⁶. W USA firmy takie generowały 85% ogólnej wartości sprzedaży. Porównanie wielkości przychodów największych gospodarek świata i wybranych korporacji przedstawia tabela 1.

Tabela 1

Wielkość przychodów wybranych gospodarek państwowych i korporacji transnarodowych (2003 r.)

Miejsce w rankingu	Nazwa kraju lub korporacji	PNB lub przychody (w mld. dol. USA)
1	USA	9780,8
2	Japonia	4523,3
3	Niemcy	1939,6
4	Wielka Brytania	1476,8
21	Wal-Mart Stores	219,8
23	Exxon Mobile	191,5
24	Arabia Saudyjska	181,1
25	General Motors	177,2
26	BP	174,2
30	Polska	163,6
31	Ford Motor	162,4
34	Daimler-Chrysler	136,8
35	Royal Dutch Shell Group	135,2
36	General Electric	125,9
37	Finlandia	123,4
40	Toyota Motor	120,8
43	Citigroup	112,0
46	Izrael	106,6
47	Mitsubishi	105,8
49	Chevron Texaco	99,6

Źródło: M. Zieliński, *Firmy-państwa – liga globalna*, „Wprost” 2003, nr 117, s. 49.

¹⁴ K. Rybiński, *Globalizacja w trzech odstonach. Offshoring – globalne nierównowagi – polityka pieniężna*, Difin, Warszawa 2007, s. 60-90.

¹⁵ S. Adamczyk, *Globalizacja i restrukturyzacja jako wyzwanie dla europejskiego modelu społecznego*, [w:] *Zadania Europejskich Rad Zakładowych i Rad Pracowników wobec restrukturyzacji i globalizacji w sektorze metalowym. Materiały z konferencji Kraków, 7 marca 2008 r.*, Sekretariat Metalowców NSZZ „Solidarność”, Katowice 2008, s. 9.

¹⁶ A. Zorska, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007, s. 27.

Znaczenie korporacji transnarodowych ciągle rośnie. W latach 90. XX w. 25% PKB na świecie wytwarzane było przez korporacje transnarodowe, dodatkowo zachodziła dysproporcja wzrostu¹⁷. Średni wzrost PKB do 2000 r. wynosił na świecie 1,3%, tymczasem produkcja korporacji rosła przeciętnie o 8,2%. W 2000 r. wskaźniki te wynosiły 2,7% i 15,1% po stronie wielkich przedsiębiorstw. Ocenia się, że w roku tym udział korporacji w tworzeniu światowego PKB mógł sięgnąć 27%¹⁸. Wzrost ten może być oceniany różnie – z perspektywy ekonomicznej korporacje wykazują się wysoką sprawnością, jednak z perspektywy gospodarczej nie prowadzi to do wzrostu zatrudnienia i pogłębia nierówności społeczne.

Globalne powiązania między największymi uczestnikami rynku już na początku lat 90. pozwalały mówić o istnieniu „gospodarki świata”¹⁹. System ten obejmuje istnienie wzajemnych powiązań, reguł działania, przepływu informacji, sieci komunikacyjnej i transportowej. W przeszłości jego najważniejszymi aktorami były państwa narodowe, obecnie zaś są nim międzynarodowe przedsiębiorstwa. Dzięki swojej sile ekonomicznej, niezależności finansowej, technologicznej i organizacyjnej są w znacznym stopniu wolne od kontroli państw narodowych. Korporacja zagrożona przepisami o nieuczciwej konkurencji w jednym kraju, może przenieść produkcję do innego lub wymusić takie zmiany prawa, które uwolnią je od pewnych zasad. Narzędziem nacisku jest przede wszystkim groźba destabilizacji na rynku w przypadku wycofania się korporacji – ryzyko zwolnienia setek pracowników jest dla rządów narodowych poważne, bowiem generuje koszty społeczne związane z powstawaniem bezrobocia.

Sytuacja taka zaburza warunki konkurencji rynkowej – duże przedsiębiorstwa są w stanie wymuszać na rządach państwowych lub regionalnych samorządach różnego rodzaju zwolnienia podatkowe, ulgi i dotacje, które gwarantują utrzymanie miejsc pracy. W szczególnych przypadkach państwa wspierają upadające firmy poprzez tanie kredyty i inne formy finansowania. W imię interesów społecznych i politycznych (lęk przed bezrobociem oraz jego kosztami społecznymi i politycznymi) dopuszcza się tworzenie nierównych form działania dla podmiotów rynkowych. Małe i średnie przedsiębiorstwa nie są w stanie uzyskać podobnych warunków – ich jedyną „bronią” jest wzrost wydajności pracy, innowacyjność, poszukiwanie nowych form i rynków zbytu, poszukiwanie niezaspokojonego popytu. Z perspektywy konkurencji proces taki (różnicowanie wa-

¹⁷ Ibidem, s. 106.

¹⁸ Ibidem, s. 107.

¹⁹ *Gospodarka świata. Zarys wykładu*, red. A. Marszałek, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1991, s. 11-45.

runków działania rynkowego w zależności od skali podmiotu) jest dwuznaczny – nie podlega regulacji prawnej, jednak istotnie narusza interesy mniejszych uczestników rynku. Nacisk ekonomiczny korporacji jest jednym z najważniejszych instrumentów oddziaływania w gospodarkach globalnych. Sytuacja taka jest niekorzystna dla firm mniejszych, które nie są w stanie wywierać podobnej presji lub nie posiadają odpowiedniej siły rynkowej. Globalizacja wprowadziła zatem w obrębie konkurencji rynkowej podwójne standardy – inne dla firm międzynarodowych i inne dla reszty podmiotów rynkowych.

Innym narzędziem stosowanym przez korporacje wskutek powstania rynków globalnych jest podejmowanie przez nie konkurencji na lokalnych rynkach. Dotychczas małe rozmiary tych rynków powstrzymywały firmy ponadnarodowe przed wchodzeniem na nie, jednak zwiększona presja konkurencyjna skłoniła je do zmiany sposobu działania. Poprzez spółki zależne korporacje takie konkurują w regionach z lokalnymi producentami i dostawcami, przy czym ich możliwości przesuwania kapitału i zdolność do znoszenia ograniczonych strat powodują, że jest to konkurencja silna i nierówna.

Nacisk ten rośnie także wskutek globalnego handlu towarami i usługami. Wzrosła łatwość oferowania produktów powstających w odległych regionach globu ziemskiego – współcześnie docierają one nawet do małych rynków lokalnych, wypierając miejscowe towary i usługi. W połączeniu z efektem skali (wielkość firm, obrotów, zysków i zapasów) stają się one konkurentami, z którymi trudno jest rywalizować. Dochodzi do powstawania oligopoli, w których szansę działania mają jedynie firmy duże, zaś mniejsi producenci są wypierani lub działają na niekorzystnych warunkach, dyktowanych im przez dominujące podmioty. Zjawiska te nasiliły się w dobie zwiększania się procesów globalnych – istnieje większa liczba kandydatów do panowania na lokalnych rynkach, niż miało to miejsce w izolowanych systemach gospodarczych. W związku z tym rośnie tendencja do sięgania po nieuczciwe formy konkurowania, jako szansa na uzyskanie przewagi konkurencyjnej kosztem innych uczestników rynku.

3. Instrumenty oddziaływania korporacji transnarodowych

Wśród instrumentów oddziaływania korporacji transnarodowych jako najważniejsze można wskazać:

- złożoność struktur produkcyjnych, organizacyjnych i przestrzennych,
- suwerenność decyzyjną,
- naciski ekonomiczne,
- naciski prawne,
- rozproszenie i elastyczność organizacyjną.

Złożoność w zakresie różnych sfer organizacji transnarodowych jest jednym z ważniejszych instrumentów ich globalnego oddziaływania. W aspekcie własności złożoność przejawia się w jej rozproszeniu: właścicielami są akcjonariusze korporacji, jednak decyzje podejmuje menedżerowie. Tworzenie spółek zależnych od filii, podmiotów współpracujących i innych powoduje, że celowo rozmywa się zakres władzy właścicielskiej oraz idąca za tym odpowiedzialność – szczególnie za nietrafione decyzje. Rozproszenie własności powoduje również, że korporacje są udziałowcami lub jednostkami wpływającymi na decyzję wielu mniejszych firm.

Suwerenność decyzyjna przejawia się na dwóch poziomach: jest to niezależność od regulacji ekonomicznych i prawnych w regionach oraz niezależność w decydowaniu o produkcji, dystrybucji. Omijanie regulacji ekonomicznych polega na wymuszaniu: ulg podatkowych, zmiany przepisów prawnych, preferencyjnych warunków działania. Typowy sposób działania korporacyjnego polega na negocjowaniu z przedstawicielami rządów państw narodowych warunków wejścia na dany rynek – im większa jest siła ekonomiczna korporacji, liczba tworzonych miejsc pracy i obroty, tym większa siła przetargowa. Suwerenność decyzyjna przejawia się w swobodzie przenoszenia produkcji do regionów o tańszej sile roboczej.

Naciski ekonomiczne korporacji wynikają z posiadanych kapitałów oraz technologii, które mogą lokować suwerennie. Dodatkowo kapitały te konkurują z inwestycjami państwowymi, co przy większej wydajności ekonomicznej korporacji wpływa na decyzje państwowe odnośnie do cięć socjalnych²⁰.

Naciski prawne przejawiają się we wpływaniu na takie kształtowanie prawa, które wspiera interesy korporacyjne²¹. Jakkolwiek rośnie tendencja do regulowania działalności korporacji, to rozbija się to poprzez działania zwrotne (zabiegi *public relations*, podnoszenie społecznej odpowiedzialności biznesu, zarządzanie wizerunkiem). W efekcie korporacje podlegają jedynie w części prawu konkretnych państw, zaś ich złożoność i rozproszenie umożliwiają unikanie niekorzystnych rozwiązań²².

Rozproszenie i elastyczność organizacyjna polegają na oddzieleniu ośrodków decyzyjnych od miejsc produkcji, prowadzeniu produkcji w wielu państwach jednocześnie, stosowaniu różnych struktur organizacyjnych. Korporacje

²⁰ S. Sala, *Rozwój korporacji transnarodowych w gospodarce światowej*, „Przedsiębiorczość-Edukacja” 2005, nr 1, s. 39.

²¹ W Polsce przejawem tego było obniżenie funduszu płac i wprowadzenie „elastycznych form zatrudnienia”, które pozwalają swobodnie zwalniać pracowników oraz przerzucać koszty społeczne na państwo (opieka zdrowotna, odprawy, zwalczanie bezrobocia).

²² W. Iskra, op. cit., s. 121.

cechują się wysokimi zdolnościami adaptacyjnymi dzięki temu, że posługują się ludźmi z wielu kultur. Elastyczność przejawia się również w prowadzeniu przepływów wewnątrz korporacyjnych, które umożliwiają pokrywanie strat zyskami z innych zakresów działalności.

4. Szanse i zagrożenia związane z rozwojem korporacji transnarodowych

Rozwój wielkich firm niesie ze sobą pewne korzyści i ryzyko, jakkolwiek najczęściej ocenia się je negatywnie z perspektywy ich rosnącego wpływu na gospodarkę światową. Korzyści i zagrożenia związane z korporacjami przedstawia tabela 2.

Tabela 2

Korzyści i zagrożenia związane z rozwojem korporacji transnarodowych

Korzyści	Zagrożenia
Dostarczyciel kapitału dla państw rozwijających się	Upadek przedsiębiorstw lokalnych i ograniczenia dla gospodarek krajowych
Tworzenie nowoczesnych rozwiązań technicznych i społecznych	Podtrzymywanie homogenizacji gustów klientów jako zagrożenie dla kultury i tradycji narodowej
Pobudzanie wzrostu i efektywności gospodarczej	Degradacja środowiska naturalnego
Tworzenie miejsc pracy	Zastępowanie państwa w kontroli rynku
Wzrost dobrobytu w wybranych regionach	Manipulowanie potrzebami i gustami konsumentów
Rozwój stosunków gospodarczych między państwami	Oslabienie suwerenności ekonomicznej państw
Możliwość rozwoju pracowników	Łamanie praw człowieka
Wzrost jakości wyrobów	Unikanie płacenia podatków
Wzrost gospodarczy w państwach rozwijających się	Ograniczanie świadczeń na rzecz pracowników
Transfer technologii do państw rozwijających się	Ograniczanie społecznej odpowiedzialności

Źródło: M. Malinowska-Olszowy, *Mechanizmy działania korporacji transnarodowych w przemyśle tekstylny-odzieżowym*, [w:] *Etyczne dylematy na rynku tekstylny-odzieżowym*, red. M. Malinowska-Olszowy, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2009, s. 113-114.

Dominujące negatywne postrzeganie wpływu korporacji w aspekcie społecznym nie może przesłaniać korzyści w wymiarze gospodarczym. Działalność inwestycyjna, innowacyjna, utrzymywanie rozwoju gospodarczego, wpływ na konkurencyjność rynkową to pozytywne aspekty światowego „ładu korporacyjnego”.

Literatura

- Annual Economic Report for 1997*, European, No. 63, European Commission, Brussel.
- Adamczyk S., *Globalizacja i restrukturyzacja jako wyzwanie dla europejskiego modelu społecznego*, [w:] *Zadania Europejskich Rad Zakładowych i Rad Pracowników wobec restrukturyzacji i globalizacji w sektorze metalowym. Materiały z konferencji Kraków, 7 marca 2008 r.*, Sekretariat Metalowców NSZZ „Solidarność”, Katowice 2008.
- Caves R.E., *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, Cambridge University Press, London 1996.
- Chmielewska L., *Demokracja w warunkach globalizacji ekonomicznej*, [w:] *Demokracja w dobie globalizacji. Tom 1. W praktyce politycznej*, red. J. Iwanek, M. Mazur, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2006.
- Gardawski J., *Korporacje transnarodowe a Europejskie Rady Zakładowe w Polsce*, SGH, Warszawa 2007.
- Gospodarka świata. Zarys wykładu*, red. A. Marszałek, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1991.
- Iskra W., *Globalizacja gospodarki światowej. Wypisy z literatury*, WSEI, Warszawa 2010.
- Kostera M., Śliwa M., *Zarządzanie w XXI wieku*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2010.
- Lindblom C. E., *Politics and Markets: The World's Political Economic Systems*, Basic Books, New York 1977.
- Malinowska-Olszowy M., *Mechanizmy działania korporacji transnarodowych w przemyśle tekstylno-odzieżowym*, [w:] *Etyczne dylematy na rynku tekstylno-odzieżowym*, red. M. Malinowska-Olszowy, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2009.
- Martell L., *The Third Wave in Globalization Theory*, „International Studies Review” 2007, No. 9.
- Ritzer G., *Magiczny świat konsumpcji*, Muza SA, Warszawa 2009.
- Rybiński K., *Globalizacja w trzech odsłonach. Offshoring – globalne nierównowagi – polityka pieniężna*, Difin, Warszawa 2007.
- Sala S., *Rozwój korporacji transnarodowych w gospodarce światowej*, „Przedsiębiorczość-Edukacja” 2005, nr 1.
- Szymański W., *Globalizacja – wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2001.
- Zorska A., *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007.
- Zieliński M., *Firmy-państwa – liga globalna*, „Wprost” 2003, nr 117.

POSITION AND INSTRUMENTS OF ACTION OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN GLOBAL ECONOMY

Summary

The article concerns problems of activity large companies in the world economy. Their position comes from global processes, which means freedom of people, finances and technology transfer. Corporations in order to improve their economic efficiency and because of strong competition use some kind of instruments that emerge their economic position. Amongst them, there are economic and law pressure, influence on job market, dispersion of their structures, complexity and independence in decisions. Thanks to them corporations are highly effective but also have negative social image.