

MAREK REWIZORSKI

Instytut Polityki Społecznej  
i Stosunków Międzynarodowych  
Politechnika Koszalińska

## Korporacje transnarodowe i globalizacja: rozważania o genezie i ewolucji przedsiębiorstw wielonarodowych do 1929 r.

Streszczenie: Początków działalności przedsiębiorstw wielonarodowych można doszukiwać się w ekspansji gospodarczej grupy państw wysoko rozwiniętych, na które składają się wiodące ekonomicznie kraje Ameryki Północnej, Europy Zachodniej i Azji Wschodniej. Sytuacja po II wojnie światowej wyznaczana w sferze gospodarczej przez liberalizację i wzrost gospodarczy pozwoliła im na korzystanie z dobrodziejstw „wielostronności”. Wiele z nich dynamicznie się rozwijało, podczas gdy inne były matecznikami, które dały początek największym istniejącym obecnie przedsiębiorstwom w swoich branżach. Celem niniejszego artykułu jest prześledzenie genezy i rozwoju wyżej wymienionych podmiotów do wybuchu wielkiego kryzysu z 1929 r.

Słowa kluczowe: gospodarka światowa, globalizacja, kapitał, korporacje transnarodowe, kryzys.

### 1. Zagadnienia wstępne

Jak się powszechnie uważa, początków działalności przedsiębiorstw wielonarodowych można doszukiwać się w ekspansji gospodarczej grupy państw wysoko rozwiniętych, na które składają się wiodące ekonomicznie kraje Ameryki Północnej (USA), Europy Zachodniej (UE) i Azji Wschodniej (Japonia). Naturalnym środowiskiem działania korporacji transnarodowych jest gospodarka światowa. W dużym uproszczeniu można ją uznać za zbiór krajowych i międzynarodowych podmiotów – głównie przedsiębiorstw i instytucji rynkowych oraz organów państwowych wykonujących funkcje regulacyjne – połączonych ze sobą przez systemy powiązań w zakresie handlu i innych form współpracy, lecz działających w ramach państw i ich ugrupowań, oddzielonych od siebie granicami polityczno-ekonomicznymi<sup>1</sup>. Korporacje transnarodowe

<sup>1</sup> M. Guzek, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Zarys teorii i polityki handlowej*, Warszawa 2006, s. 21.

uczestniczą w gospodarce światowej, będąc zarazem jej podmiotami<sup>2</sup>. Korzystają tym samym z faktu, że rozwój współczesnych stosunków międzynarodowych przebiega na wielu płaszczyznach. Towarzyszy temu przeświadczenie, że państwa narodowe są w dalszym ciągu najważniejszym uczestnikiem stosunków międzynarodowych, chociaż zauważalna staje się „erozja” ich dotychczasowej pozycji na rzecz podmiotów niepaństwowych<sup>3</sup>. Na znaczeniu zyskują zwłaszcza organizacje pozarządowe, korporacje transnarodowe, a także organizacje międzynarodowe pokroju Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organization, WTO). Szczególnie silnie akcentowana jest rola korporacji transnarodowych nie tylko jako organizmu transnarodowego, ale także łącznika pomiędzy państwem a gospodarką globalną oraz pomiędzy internacjonalizacją a globalizacją.

Rosnące znaczenie korporacji transnarodowych w gospodarce światowej powoduje, że niekiedy obecny etap globalizacji nazywany jest „globalizacją korporacyjną”. Zdaniem K. Marzędy oraz A. Zorskiej, współczesna globalizacja stoi pod znakiem rozwoju KTN-ów, których globalne struktury i strategie są siłami wspierającymi rozwój tego procesu<sup>4</sup>. Podobnie wypowiadają się m.in. W. Szymański oraz J. K. Solarz, zwracając uwagę na fakt, iż współczesny rynek bardziej niż kiedykolwiek działa poza granicami krajów, co przy obecnym stanie rozwoju technik komunikowania się na odległość można określić jako swoisty ustrój oparty na transnarodowych sieciach przedsiębiorczości<sup>5</sup>. Świadczyć o tym mają dane, z których wynika, że o ile w poł. 2000 r. grupa 300 największych KTN-ów kontrolowała ok. 25% majątku produkcyjnego na świecie<sup>6</sup>, o tyle pod koniec pierwszej dekady XXI w. wskaźniki te sięgały ok. 40%. Szacuje się, że KTN wytwarzają co najmniej 27% światowego PKB, przypada na nie 80% handlu zagranicznego, 80% zagranicznych inwestycji bezpośrednich i 80% międzynarodowej wymiany technologii<sup>7</sup>, a wiele z analizowanych przedsiębiorstw dysponuje majątkiem większym niż państwa średniej wielkości<sup>8</sup>.

Jednocześnie podkreśla się, że znaczenie tychże podmiotów zaczęło rosnąć w okresie 1950–1980, kiedy działanie banków o zasięgu globalnym oraz korporacji ponadnarodowych doprowadziło do liberalizacji przepływów kapitałowych

---

<sup>2</sup> Obok KTN-ów, jako podmiotów transnarodowych, aktorów gospodarki światowej dzielimy na: krajowe, uczestniczące w międzynarodowym podziale pracy (przedsiębiorstwa krajowe, instytucje i organizacje państwowe, organy rządowe) oraz międzynarodowe (państwa, przedsiębiorstwa, organizacje i ugrupowania integracyjne). Por. *Współczesna gospodarka światowa*, red. A. B. Kisiel-Łowczyc, Gdańsk 1994, s. 10n.

<sup>3</sup> Por. T. Łoś-Nowak, *Stosunki międzynarodowe. Teorie-systemy-uczestnicy*, Wrocław 2000, s. 74.

<sup>4</sup> A. Zorska, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, Warszawa 2007, s. 16–17.

<sup>5</sup> A. Borcuch, *Korporacje ponadnarodowe a obecny etap globalizacji*, „e-Finanse” 2008, nr 2, s. 2.

<sup>6</sup> Por. A. Zorska, *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i gospodarce światowej*, Warszawa 1998, s. 49n.

<sup>7</sup> *Taże*, *Korporacje transnarodowe...*, s.106–119.

<sup>8</sup> *Taże*, *Ku globalizacji?*, s. 49n.

w skali światowej oraz do rewolucji technologicznej<sup>9</sup>. Taki wniosek, oparty na danych ilościowych, prowadzi do tezy sformułowanej przed laty przez J. A. Scholte, który przyjął, że globalizacja ujmowana w skali transplanetarnych i superterytorialnych powiązań społecznych jest zjawiskiem nowym, występującym na stałe od poł. XX w<sup>10</sup>. Z jednej strony takie podejście budzi wątpliwości, bowiem kładąc na szalę scjentystyczną pewność, odcina się od historii i filozofii, przez co pozbawia się środków samokrytyki<sup>11</sup>. Z drugiej strony trudno zgodzić się też z badaczami prezentującymi skrajne podejście do problematyki chronologii i periodyzacji globalizacji (szczególnie w wymiarze ekonomicznym). Jednym z nich jest Immanuel Wallerstein, dla którego globalizacja nie jest procesem nowym, a jedynie „pojęciem wprowadzającym w błąd” (z ang. *misleading concept*). Zdaniem tego autora nie mamy do czynienia z zupełnie nowym procesem, bowiem trwa on już od pięćset lat. Natomiast obecny system światowy, przez co należy rozumieć kapitalistyczną gospodarkę światową, znajduje się w okresie przejściowym (*the age of transition*)<sup>12</sup>.

Ta swoista próba sił pomiędzy znanymi intelektualistami przypomina raczej prężenie mięśni lub też akademicką dysputę nt. procesu, którego wszystkich implikacji dla współczesnego świata nie jesteśmy w stanie określić. Najrozsądniej jest zatem uznać, że globalizacja nie jest procesem wykształconym w okresie ostatnich dwudziestu lat ani też powstałym w poł. XX w., lecz zjawiskiem, które pojawiło się pod koniec XIX w<sup>13</sup>. Skłaniają do tego liczne badania wskazujące na fakt, że przełom XIX i XX w. w sferze gospodarczej charakteryzował się niespotykanym wcześniej wzrostem swobody przepływu towarów. Dowodzi tego podwojenie się wolumenu eksportu światowego w okresie 1870–1914<sup>14</sup>. Zwiększenie międzynarodowej aktywności przedsiębiorstw doprowadziło do wzrostu powiązań i zależności gospodarczych pomiędzy państwami. Ogół tak ujmowanych zjawisk, występujących szczególnie wyraźnie w okresie 1870–1914, charakteryzujących się silnymi tendencjami integracyjnymi wielu rynków i gospodarek za pomocą przepływów kapitałowych, określa się mianem pierwszej fali globalizacji. Za poparciem powyższej tezy przemawia argument, wysuwany m.in. przez R. Camerona, E. Hobswama oraz J. Foreman-Pecka, zgodnie z którym początek gospodarki światowej należy umieścić w przedziale pomiędzy 1870

<sup>9</sup> A. Borcuch, *dz. cyt.*

<sup>10</sup> J. A. Scholte, *Globalizacja*, Sosnowiec 2006, s. 132.

<sup>11</sup> Por. H. Bull, *International Theory. The Case for a Classical Approach*, „World Politics”, April 1966, t. 18, nr 3, s. 361–377.

<sup>12</sup> Por. I. Wallerstein, *Globalization or the Age of Transition? A Long-Term View of the Trajectory of the World System*, „International Sociology” 2000, t. 15, nr 2, s. 249–265.

<sup>13</sup> J. Bielawski, *Wpływ globalizacji na wielostronną współpracę gospodarczą*, „Sprawy Międzynarodowe” 2000, nr 1, s. 29–66.

<sup>14</sup> A. Jarczewska-Romaniuk, *Relacje polityki i ekonomii w procesie globalizacji*, w: *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, red. E. Haliżak, R. Kuźniar, J. Symonides, Warszawa 2004, s. 34.

a 1910 r.<sup>15</sup>. Jednym z jej podmiotów są przedsiębiorstwa zwane obecnie korporacjami wielo- lub transnarodowymi. Co ciekawe, sam termin „korporacja transnarodowa” po raz pierwszy został użyty przez amerykańskiego ekonomistę E. Karchera w 1959 r., a w 1972 r. oficjalnie zaakceptowano tę nazwę w 171 rezolucji Rady Społeczno-Gospodarczej ONZ<sup>16</sup>. Gdyby kierować się chronologią „oenetowską”, można by rzeczywiście dojść do wniosku, że struktury te, które zdaniem J. S. Nye Jr. jako podmioty wolne od narodowych grup nacisków mogą najlepiej sprostać zadaniom globalnym<sup>17</sup>, zwłaszcza że kojarzone są one ze współczesnością stojącą pod znakiem globalizacji jako procesu nowego, zaistniałego po II wojnie światowej. Pojawia się tu jednak pewien dysonans pomiędzy zmianą a stanem, pomiędzy rozwojem a jego konsekwencjami. Nie można zapominać o tym, że przedsiębiorstwa transnarodowe jako nowy aktor stosunków międzynarodowych nie pojawiły się znikąd. Tak samo jak gospodarka międzynarodowa podlegały i podlegają one prawom ewolucji, którą na gruncie internacjologii trudno wyizolować od historii, kultury, ekonomii i wielu innych dziedzin nauki. Te ostatnie współtworzą linearną koncepcję rozwoju, w której odrzuca się rewolucję i nowość na rzecz ewolucji i zmiany. Korporacje transnarodowe są zatem co najwyżej podmiotami względnie nowymi, tak jak i cała gospodarka światowa, której są częścią, a nawet globalizacja, być może stanowiąca jedynie przemijającą mutację wilsonowskiej, idealistycznej koncepcji rozwoju stosunków międzynarodowych. Nasuwa się też refleksja poświęcona czasom, w których żyjemy. Coraz bardziej widoczne jest zwiększenie się globalnej współzależności i oddziaływań wzajemnych pomiędzy podmiotami gospodarki światowej (głównie między poszczególnymi państwami oraz korporacjami międzynarodowymi). Ich występowanie jest związane z cechami charakteryzującymi proces globalizacji gospodarczej, do których należą w szczególności: wielowymiarowość, wielopoziomowość, złożoność i wielowątkowość, kompresja czasu i przestrzeni oraz przede wszystkim intensyfikacja powiązań międzynarodowych. Jak można sądzić, negatywny aspekt występowania powyższych wyznaczników globalizacji ujawnia się w sytuacji kryzysów finansowych o zasięgu regionalnym bądź ogólnoświatowym, które są związane z działaniem czynników zwiększających mobilność kapitału w skali całego świata<sup>18</sup>. Początki kryzysów finansowych sięgają „czarnego czwartku” – 24 października

<sup>15</sup> Pogląd, że początek gospodarki światowej nastąpił w latach 70. XIX w. wyraził E. J. Hobsbawm w dziele *The Age of Capital 1848-1875*, London 1975, z kolei R. Cameron w pracy: *Historia gospodarcza świata od paleolitu do czasów najnowszych*, Warszawa 1996, oraz J. Foreman-Peck w: *A History of the World Economy. International Economic Relations since 1850*, London 1983 są zdania, iż o gospodarce światowej można mówić dopiero począwszy od XX w. (Foreman-Peck proponuje 1910 r.).

<sup>16</sup> *Organizacje w stosunkach międzynarodowych. Istota-mechanizmy działania-zasięg*, red. T. Łoś-Nowak, Wrocław 2004, s. 40.

<sup>17</sup> J. S. Nye Jr., *What New World Order?*, „Foreign Affairs”, Spring 1992, s. 85n.

<sup>18</sup> A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa 2006, s. 411.

1929 r., tradycyjnie uważanego za początek wielkiego kryzysu trwającego aż do 1933 r. Jego nastanie i przebieg zbiegło się w czasie z upadkiem idei Ligi Narodów i wejściem świata w czas turbulencji a następnie wojennej katastrofy. Po drugiej wojnie światowej obraz rzeczywistości międzynarodowej zmienił się ogromnie. Wykształcenie się dwubiegunowego ładu powojennego wymusiło stworzenie systemu bezpieczeństwa zbiorowego. Modne stało się wówczas określenie „wielostronne”, które w polityce i ekonomii międzynarodowej zastąpiło to, co dotychczas uważano za „międzynarodowe”. Patrząc na wielki kryzys z perspektywy obecnego szoku finansowego, widać, że był on początkiem wydarzeń, które jak kostki domina przewracały istniejący ład. Wracając do przedsiębiorstw międzynarodowych – sytuacja po II wojnie światowej wyznaczana w sferze gospodarczej przez liberalizację i wzrost gospodarczy pozwoliła im na korzystanie z dobrodziejstw „wielostronności”. Jeszcze w latach 20. XX w. dominował bilateralny handel między państwowy oparty na zasadzie *quid pro quo*. Jednak nawet wtedy przedsiębiorstwa międzynarodowe istniały, przecierając szlaki dla bardziej rozwiniętych struktur. Wiele z nich, jak: Siemens, AEG, General Electric dynamicznie się rozwijało, podczas gdy inne, jak Standard Oil, były matecznikami, które dały początek największym istniejącym obecnie przedsiębiorstwom w swoich branżach. Celem niniejszego artykułu będzie prześledzenie genezy i rozwoju wyżej wymienionych podmiotów do wybuchu wielkiego kryzysu z 1929 r. Depresja z przełomu lat. 20. i 30. odmieniła świat korporacji, przyspieszając nadejście zmian, w konsekwencji których firmy międzynarodowe poprzez proces internacjonalizacji stały się jednym z czterech jeźdźców globalizacji – korporacjami transnarodowymi<sup>19</sup>.

## 2. Prekursorzy korporacji transnarodowych

W literaturze podkreśla się najczęściej, że dzisiejsze korporacje wielonarodowe to przedsiębiorstwa działające co najmniej w dwóch krajach<sup>20</sup>. Ponadto zwraca się uwagę na ich aspekt własnościowy poprzez wskazanie takich cech, jak: 1. międzynarodowy zakres działalności oraz 2. posiadanie filii zagranicznych. J. H. Dunning oraz P. Dicken upatrują istoty działania korporacji transnarodowych w angażowaniu się w zagraniczne inwestycje bezpośrednie<sup>21</sup> oraz koordynacji działalności produkcyjno-handlowej z jednego ośrodka decyzyjnego<sup>22</sup>.

<sup>19</sup> Obok korporacji transnarodowych, do „czterech jeźdźców globalizacji” zaliczam również organizacje międzynarodowe, organizacje pozarządowe oraz ugrupowania integracyjne.

<sup>20</sup> Por. E. Cyrson, *Korporacje wielonarodowe*, Warszawa 1981.

<sup>21</sup> J. H. Dunning, *The global economy, domestic governance, strategies and transnational corporation: interactions and policy implications*, „Transnational Corporations”, December 1992, t. 1, nr 3, s. 11.

<sup>22</sup> A. Zorska, *Ku globalizacji?*, s. 50.

Na podstawie powyższych rozważań korporację transnarodową można zatem definiować jako przedsiębiorstwo działające w co najmniej dwóch krajach, posiadające filie lub oddziały, kierowane i kontrolowane z jednego ośrodka decyzyjnego, którego istotę funkcjonowania stanowi zaangażowanie w bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Historycznie rzecz ujmując, niektóre wielkie przedsiębiorstwa pozostały przy usytuowaniu ośrodka decyzyjnego w jednym kraju (z ang. *the headquarters country*), podczas gdy inne, jak np. Royal Dutch Shell czy Unilever, przynajmniej w dwóch. Niektóre spośród współczesnych korporacji rozwijały się powoli, podczas gdy inne postawiły na ekspansję, która doprowadziła je do prawdziwie globalnych rozmiarów w krótkim czasie. Do 1929 r. jedynie kilka firm operowało na sześciu kontynentach.

Prekursorów współczesnych przedsiębiorstw wielonarodowych, zdaniem K. Moora i D. Lewisa, można doszukiwać się w działalności biznesowej prowadzonej w II tys. przed Chr. przez asyryjskich kolonistów, którzy jako nieliczni w swoich czasach zajmowali się zorganizowanym handlem na szeroką skalę<sup>23</sup>. Autorzy ci zasugerowali, że niektóre fenickie struktury o profilu handlowym przypominały do pewnego stopnia dzisiejsze korporacje. Ich zdaniem, złota era przedsiębiorstw fenickich przypadała na okres pomiędzy 1000 a 600 r. przed Chr. Operowały one na trzech kontynentach – w Azji, Afryce i Europie<sup>24</sup>. Pomimo fragmentarycznych zapisów szybki rozwój handlu w starożytności widoczny był także u Greków i Rzymian. Przedsięwzięcia handlowe miały charakter indywidualnych działań pojedynczych kupców lub ich grup, co pozwalało im minimalizować ryzyko związane z transportem. Dla Greków, z wyjątkiem Sparty, istotne znaczenie miał handel morski. Wielu kupców organizujących przedsięwzięcia handlowe w obrębie basenu Morza Śródziemnego wywodziło się z Koryntu, leżącego w przesmyku łączącym Grecję Środkową z Peloponezem. O wielkiej wadze, którą przywiązywali oni do handlu morskiego, świadczy fakt, iż Tukidydes wspomina Koryntyjczyków, którzy szykując się do wojny z Atenami w 432 r., ostrzegają swych sprzymierzeńców z kontynentu, że utrata kontroli nad wybrzeżem sparaliżuje import i eksport, od których wszyscy są uzależnieni<sup>25</sup>. Rozwojowi fortun kupieckich i ich „korporacji międzynarodowych” towarzyszyło rozdrobnienie i brak kontroli państwa nad handlem morskim. Taki wniosek płynie chociażby z „Ekonomika” autorstwa Ksenofonta, w którym to dziele Sokrates podaje przykład zachowania kupców, którzy: „...z zamięłowania do zboża pływają w jego poszukiwaniu, gdy tylko

<sup>23</sup> K. Moore, D. Lewis, *Birth of the Multinational: 2000 Years of Ancient Business History – From Ashur to Augustus*, Copenhagen 1999, s. 27n.

<sup>24</sup> *Tamże*, s. 79. Na duże prawdopodobieństwo tych informacji wskazują odkrycia Roberta Ballada, który w latach 90. XX w. zlokalizował dwa wraki fenickich statków na dnie Morza Śródziemnego, datowane na ok. 750 r. przed Chr. Każdy z nich był zdolny przewieźć 10 ton dzbanów z winem. Potwierdzenie tych znalezisk sugerowałoby zawieranie przez Fenicjan umów handlowych z kontrahentami znajdującymi się w odległych stronach z zamiarem kupna, sprzedaży, zarówno ceramiki jak i wina.

<sup>25</sup> M. I. Finley, *The Ancient Economy*, red. I. Morris, Berkeley 1999, s. 120.

dowiedzą się, gdzie jest go pod dostatkiem, przemierzając Morza Egejskie, Euksyńskie i Sycylijskie. A kiedy zdobędą go tyle, ile mogą, przewożą je morzem, ładując na statek, którym sami żeglują. A kiedy potrzebują pieniędzy, nie pozbywają się swego ładunku nierozważnie lub w przypadkowym miejscu; ale gdzie tylko usłyszą, że zboże osiąga najwyższą cenę i gdzie ludzie przywiązują do niego największe znaczenie, tam je wiozą i oferują na sprzedaż<sup>26</sup>. Handel taki był możliwy dzięki rozwiniętej działalności pożyczkowej, tym bardziej że nie każdy kupiec (*emporos*) był równocześnie armatorem, właścicielem statku (*naukleros*) i aby móc wynająć miejsce dla swojego ładunku, zmuszony był do zaciągania pożyczek. O szczegółach działalności kredytowej możemy się dowiedzieć z mowy sądowej „Przeciw Formonowi”. Wynika z niej, że niejaki Chryzyp, który udzielił pożyczki metojkowi Formonowi w celu sfinansowania przez tego ostatniego wyprawy do Bosforu, żaląc się przed sądem ateńskim, stwierdzał: „środki, jakich potrzebowali ci, którzy zajmowali się handlem, nie pochodziły od tych, którzy musieli pożyczać pieniądze, lecz od tych, którzy je pożyczali; żaden statek ani właściciel statku, ani pasażer nie mógłby wyruszyć na morze, gdyby ci, którzy pożyczali pieniądze, wycofali swoje udziały<sup>27</sup>”.

W świecie rzymskim działalność „przedsiębiorstw międzynarodowych” w dalszym ciągu miała charakter indywidualnych przedsięwzięć kupieckich, choć organizowanych na dużo większą skalę niż w przypadku Grecji. Rozwijał się głównie handel, co umożliwiała rozwinięcie szlaków transportowych. Wymiana handlowa ze światem zewnętrznym osiągnęła punkt kulminacyjny w II w. po Chr. Rozwijano kontakty z Germanią, Skandynawią, a nawet z Chinami, skąd przywożono głównie towary luksusowe: drogie kamienie, kość słoniową, perły i jedwab<sup>28</sup>. Z kolei z Indii przywożono pieprz, korzenie, pachnidła i muślin<sup>29</sup>. Na obszarze samego imperium doskonale rozwijał się handel winem i ceramiką stołową. Wino italskie docierało do Galii, a nawet do Brytanii od II w. przed Chr., na długo przed panowaniem rzymskim. Italscy kupcy wymieniali też wino na niewolników galijskich. Jednakże nie cały handel pozostawał w rękach prywatnych kupców, ponieważ państwo interweniowało w handel podstawowymi artykułami spożywczymi, szczególnie tymi, które były częścią dostaw dla wojska i zapewniało ich dostawy do Rzymu. Ważne było zwłaszcza zboże, którego większość, głównie z Egiptu i Afryki Północnej, pochodziło z kontrybucji, czyli swoistego podatku lub z dzierżawy majątków cesarskich. Jego transport do Rzymu zapewniało państwo, które w tym celu zawierało umowy z kupcami<sup>30</sup>.

Prawdziwy rozwój przedsiębiorstw prowadzących swoje interesy ponad granicami państwowymi rozpoczął się dopiero w późnym średniowieczu w Europie.

<sup>26</sup> *Grecja klasyczna*, red. R. Osborne, Warszawa 2010, s. 57.

<sup>27</sup> *Tamże*, s. 58.

<sup>28</sup> M. Jaczynowska, *Historia starożytnego Rzymu*, Warszawa 1986, s. 260.

<sup>29</sup> J. Skodlarski, R. Matera, *Gospodarka światowa. Geneza i rozwój*, Warszawa 2004, s. 29.

<sup>30</sup> *Europa rzymska*, red. E. Bispham, Warszawa 2010, s. 226.

Zdaniem R. Camerona, włoscy bankierzy pojawili się w Anglii już na przełomie XIII i XIV w.<sup>31</sup>. Zastąpili oni Żydów, którzy jeszcze w XII w. pełnili rolę głównych dostarczczyeli kredytu. Obok słynnych Cahorczyków i Lombardczyków specjalizujących się głównie w operacjach prowadzonych na niewielką skalę, często udzielających pożyczek pod zastaw, pojawiły się tzw. kompanie. Istotą ich działalności było początkowo inwestowanie przez dwóch partnerów w dane przedsięwzięcie nierównych sum pieniędzy przy równym podziale zysku i ewentualnych strat (wspólnik inwestujący mniej angażował we wspólne przedsięwzięcie własną pracę). W XIII w. niektórzy przedsiębiorcy, którzy rozwinięli międzynarodowe powiązania, zaczęli zawierać bardziej trwałe porozumienia w formie spółek akcyjnych. E. S. Hunt nazwał te długoterminowe porozumienia „średniowiecznymi superkompaniami” ze względu na powiązania kupieckie, dzięki którym zaangażowane w prowadzenie interesów były zarówno miasta włoskie położone w głębi lądu, jak i miasta położone nad Morzem Śródziemnym i Północnym, w których zaczęto zakładać stałe kolonie kupieckie<sup>32</sup>. Ze spółek kupieckich wykształciły się z kolei banki, w czym pomogły papieskie inwestycje. Superkompanie, takie jak należąca do rodziny Peruzzich we Florencji, kupowały głównie wełnę, zboże, oliwę, wino i inne produkty, płacąc producentom za kilka lat z góry<sup>33</sup>. Zdobywały w ten sposób przewagę nad innymi rywalizującymi z nimi przedsiębiorcami. W XIII w. trzy kompanie florenckie – Bardich, Peruzzich i Acciaiuolich nie tylko przejęły kontrolę nad handlem zbożem w południowej Italii, ale też zainwestowały w handel dalekomorski, udzielały pożyczek królom i książętom, a także inwestowały na bardzo popularnych w XIII w. jarmarkach<sup>34</sup>. W miastach, w których odbywały się jarmarki, miały swoje biura włoskie domy bankowe. Jednak nie tylko Włosi tworzyli przedsięwzięcia obejmujące swoim zasięgiem większość Europy. Wielu kupców flamandzkich zrzeszonych było w Hanzie Siedemnastu Miast, która jednak pod względem organizacyjnym ustępowała włoskim konkurentom. Hanza, związek niemieckich miast handlowych, na czele z Lubeką, Hamburgiem i Kolonią, stała się głównym dostawcą surowców ze Wschodu do przeludnionych państw Europy Zachodniej. Wywożono tam głównie futra, miód, воск, ryby i zboże w zamian za wełnę z Anglii i sukno z Flandrii. O ile

<sup>31</sup> Por. R. Cameron, „Introduction,” in *International Banking, 1870–1914*, New York 1991, s. 3.

<sup>32</sup> E. S. Hunt, *The Medieval Super-Companies: A Study of the Peruzzi Company of Florence*, Cambridge 1994.

<sup>33</sup> *Rozkwit średniowiecza*, red. D. Power, Warszawa 2010, s. 118.

<sup>34</sup> Jarmarki międzynarodowe zaczęły powstawać w II poł. XII w. Stanowiły one miejsca wymiany towarów na wielką, jak na ówczesne warunki, skalę. Najbardziej znane były jarmarki flamandzkie, trwające po trzydzieści dni każdy, odbywane co drugi miesiąc od końca lutego do początków listopada. Równie znane były jarmarki szampańskie (łącznie sześć), z których każdy trwał sześć tygodni, w czterech miejscach – po dwa w Provins i Troyes oraz po jednym w Lagny i Bar-sur-Aube. W XIII w. wykształciły się też jarmarki angielskie (w miejscowościach: Winchester, Boston, Bury St. Edmunds, St. Ives, Northampton i Stamford), na których handlowano głównie artykułami rolnymi, Por. *Rozkwit średniowiecza*, s. 120–121.

wspólnotę hanzeatycką można tylko do pewnego stopnia uznać za archetyp korporacji międzynarodowej, o tyle znacznie bardziej warunki takie spełniał bank Medyceuszy posiadający siedzibę we Florencji oraz oddziały nie tylko w Italii, ale również w rozmaitych miastach europejskich, jak: Genewa, Lyon, Bazylea, Awinion, Brugia i Londyn<sup>35</sup>.

Przyspieszony rozwój korporacji wielonarodowych nastąpił w okresie wielkich odkryć, kiedy zaczęły funkcjonować potężne kompanie handlowe dążące do podporządkowania własnym interesom całego znanego im świata. Jak obrazowo pisze William McNeill, 1500 r. stanowił narodziny nowej ery dla świata i dla Europy, którą charakteryzowały odkrycia, dzięki którym połączono „atlantyckie oblicze Europy z większością obszarów na Ziemi”<sup>36</sup>. Szesnasto- i siedemnastowieczne kompanie handlowe silnie wpisywały się w obraz swoich czasów, coraz bardziej przypominając dzisiejsze wielkie firmy międzynarodowe. Mimo tego przedsięwzięcia te były dziećmi swoich, preindustrialnych czasów. W odróżnieniu od dzisiejszych korporacji siedemnastowieczne spółki zajmujące się wydobywaniem złóż surowców nie dokonywały integracji pionowej czy też poziomej. Ponadto żadna z nich nie przeniosła swojej działalności za granicę w celu lepszej dystrybucji oferowanych przez siebie towarów lub ich produkcji. Występowały co prawda zagraniczne inwestycje bezpośrednie w takich dziedzinach jak rolnictwo, przemysł wydobywczy czy wytwórczość (oparta na manufakturach), ale były one domeną raczej przedsiębiorczych jednostek (bankierów, handlarzy) niż wielkich kompanii handlowych. Przykładów ich działalności można znaleźć stosunkowo dużo. Już w średniowieczu bankierzy z Toskanii finansowali przemysł skoncentrowany na wydobywaniu srebra na Bałkanach, co w efekcie znacznie przyczyniło się do rozwoju tego regionu. W XV i XVI w. rodzina Fuggerów z Augsburga inwestowała w kopalnie miedzi i srebra w Tyrolu oraz na Węgrzech<sup>37</sup>. Rzeczą znaną było to, iż rodzące się giganty handlowe koncentrowały się na inwestowaniu poza granicami w sektor wydobywczy oraz w produkcję przemysłową. Zdaniem Ann Carlos i Stephena Nicholasa, Kompania Moskiewska (Muskovy Company) w poł. XVI w. zajęła się wytwarzaniem sznurów, do których produkcji zatrudniano angielskich rzemieślników<sup>38</sup>. Z kolei Holenderska Kompania Wschodnioindyjska w 1641 r.

<sup>35</sup> R. Cameron, *dz. cyt.*, s. 3; C. P. Kindleberger, *Multinational Excursions*, Cambridge 1984, s. 155-56.

<sup>36</sup> W. H. McNeill, *The Rise of the West*, Chicago 1963, s. 619.

<sup>37</sup> R. Cameron, *tamże*, s. 3-4.

<sup>38</sup> Kompania Moskiewska – angielska spółka akcyjna, powstała 18 grudnia 1551 r. w Londynie z inicjatywy grupy kupców zainteresowanych handlem z krajami Dalekiego Wschodu, a przede wszystkim z Chinami. Pomysłodawcą był kupiec z Bristolu, Robert Thorne, entuzjasta dotarcia do Chin z wykorzystaniem przejścia północno-wschodniego wiodącego wzdłuż wybrzeży Skandynawii, północnej Rosji, Syberii ku Pacyfikowi. W 1554 r. reprezentujący spółkę Stephen Borough, i Richard Chancellor, dotarli swoim statkiem handlowym do ujścia Dwiny, gdzie angielscy żeglarze założyli faktorię handlową (dzisiejszy Archangielsk). Po zaproszeniu przez Iwana IV Groźnego do Moskwy Anglikom udało się podpisać lukratywne umowy handlowe. Spółka

otworzyła w Bengalu fabrykę rafinacji saletry i zaangażowała się w wytwórczość poza Niderlandami. W 1717 r. Holenderska Kompania Wschodnioindyjska w bengalskiej miejscowości Kaimbazar zatrudniła 4 tys. przędzarzy jedwabiu<sup>39</sup>. Innym przykładem europejskiej aktywności handlowej jest założenie przez dwóch holenderskich kupców w 1632 r. na południe od Moskwy huty stali zasilanej energią wodną<sup>40</sup>. W XVIII w. przedsiębiorcze jednostki inwestowały także w Ameryce Północnej. Znany jest zwłaszcza przykład Peter Hansclavera, pochodzącego z Westfalii. W latach 1748-1749 założył on dom handlowy w hiszpańskim Kadyksie, przy czym należy wspomnieć, że jego rodzina prowadziła firmę handlową od 1632 r. Hansclaver w latach 60. XVII w. zainwestował znaczne sumy w produkcję stali w stanach Nowy Jork i New Jersey, czemu sprzyjało stworzenie w 1763 r. wraz ze swym partnerem Charlesem Croftsem firmy Hansclaver, Seton & Crofts (Charles Crofts „pilnował” spraw firmy w Amsterdamie)<sup>41</sup>. W XVIII w., u progu rewolucji industrialnej w Wielkiej Brytanii coraz częściej zakładano oddziały, które pozwalały na prowadzenie interesów na większą skalę. Pod koniec tego stulecia zrozumiano, że merkantylizm stał się doktryną nieefektywną. Wg Charlesa Jonesa największe sukcesy odnosiły indywidua, które potrafiły być „elastyczne narodowościowo” i skłonne do migracji. Autor ten podkreślał, że: „...kupcy i bankierzy z kontynentu osiedlali się w Londynie i w regionach na północy Anglii, gdzie rozwijał się przemysł tekstylny. Synowie brytyjskich i europejskich (tj. pochodzących spoza Wysp – przyp. M.R.) przedsiębiorców i kupców przemierzali świat w poszukiwaniu rynków zbytu i często osiadali na jakiś czas w zagranicznych placówkach handlowych po to, by rozwinąć własny interes. Handlowa diaspora objęła wszystkie nacje zajmujące się wytwórczością i handlem. (...) Wynikiem tego była kosmopolityczna wspólnota handlowa zlokalizowana w Londynie, w której narodowość bardzo często się zacierała”<sup>42</sup>. Na początku XIX w. zwiększona migracja zachęcała do zawierania nowych umów handlowych, wysuwania śmiałych idei, rozwijania handlu, międzynarodowych inwestycji i transferów technologii. Rodzące się korporacje dążyły do internacjonalizacji operacji i zarządzania ponad granicami, a dyspozycje wszelkich działań były przekazywane z ośrodka decyzyjnego, który wbrew pogładowi Jonesa, wciąż silnie był kojarzony z państwem pochodzenia przedsiębiorstwa. W przypadku niektórych przedsięwzięć nie ustanawiano siedziby czy też ośrodka decyzyjnego w jednym miejscu, czego przykładem są powiązania rodzinne w firmie

---

nazywana od tamtej chwili „Muscovy Company”, objęta została w 1555 r. protektorem królewskim i otrzymała wyłączność na handel z Rosją. Por. C. Walkman, J. Cunningham, *Encyclopedia of Exploration*, New York 2004, t. 2.

<sup>39</sup> A. M. Carlos, S. Nicholas, *Giants of an Earlier Capitalism: The Chartered Trading Companies as Modern Multinationals*, „Business History Review”, Autumn 1988, t. 62, s. 398-471.

<sup>40</sup> J. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Workingham 1993, s. 98.

<sup>41</sup> M. Wilkins, *The History of Foreign Investment in the United States to 1914*, Cambridge 1989, s. 23.

<sup>42</sup> Charles A. Jones, *International Business in the Nineteenth Century*, Brighton 1987, s. 27-28.

Rothschildów, działającej z Paryża i Londynu. Regułą stało się jednak wyznaczenie jasno określonej „kwatery głównej”.

Przyglądając się działalności prekursorów nowoczesnych korporacji transnarodowych w okresie od XIII do XIX w., należy zauważyć, że tylko jeden z nich – Hudson’s Bay Company – przetrwał do XX w. Zaskakuje to zwłaszcza jeśli weźmiemy pod uwagę fakt, że np. największe siedemnasto- i osiemnastowieczne domy handlowe rozwinęły działalność na ogromną skalę. Kontrastuje z tym ciągłość działalności zapoczątkowanej przez kupców i bankierów w XVIII i XIX w., których przedsięwzięcia przetrwały zazwyczaj do XX, a nawet do XXI w. Wystarczy podać tu przykłady wielkich rodzin bankierskich – Baringsów i Schroederów. Przez całe ubiegłe stulecie Barings Bank był niezależny (obecnie ING Barings). Z kolei kontynuatorem działalności Schroederów stała się od 2000 r. korporacja Salomon Smith Barney, będąca częścią Citigroup.

### 3. XIX w. i rozprzestrzenianie się przedsiębiorstw wielonarodowych

W okresie 1870–1914 nastąpiło zwiększenie międzynarodowej aktywności przedsiębiorstw, co doprowadziło do wzrostu powiązań i zależności gospodarczych pomiędzy państwami. Wg R. Camerona, E. Hobsbawma oraz J Foreman-Pecka właśnie w tym okresie miała swój początek gospodarka światowa. Widoczna w II poł. XIX w. rewolucja w transporcie i komunikacji doprowadziła do ekspansji przedsiębiorstw wielonarodowych. Towarzyszył temu szybki spadek kosztów, a koordynacja i kontrola działań wewnątrz formy stała się bardziej możliwa niż kiedykolwiek. Typowy rozwój korporacji polegał na zdobyciu silnej pozycji na rynku krajowym, eksporcie produktu za granicę (zwłaszcza jeśli był on unikalny), znalezieniu zagranicznych pośredników a następnie otwarciu zagranicznych oddziałów zajmujących się sprzedażą. W wypadku trudnych do pokonania barier handlowych, transportowych czy wysokich kosztów decydowano się na przeniesienie działalności za granicę, zgodnie z zasadą „im bliżej konsumenta, tym lepiej”. Na przełomie XIX i XX w. wzrósł udział inwestycji korporacji w infrastrukturę transportową, co w efekcie spowodowało istotne obniżenie kosztów prowadzenia działalności. Otwarcie Kanału Sueskiego wpłynęło na zredukowanie czasu potrzebnego na podróż morską z Londynu do Bombaju o 40%, a z Londynu do Singapuru o 30%. Jednocześnie wykorzystanie parowców w żegludze oceanicznej doprowadziło do utworzenia prężnych kompanii żeglugowych posiadających prawdziwe floty dalekomorskie. Wśród przedsiębiorców tych dominowali Brytyjczycy. Kompanie owe utrzymywały przedstawicieli w najważniejszych portach z punktu widzenia prowadzonej przez nie działalności. Nierzadko też inspirowały lub same dokonywały inwestycji w najważniejszych portach. Do wybuchu I wojny światowej kompanie

żegluga morskiej wykorzystujące parowce stały się korporacjami transnarodowymi w pełnym tego słowa znaczeniu. Niemieckie linie żegluga parowej posiadały swoje doki w amerykańskich portach, a kilka ich brytyjskich odpowiedników budowało doki w portach zagranicznych<sup>43</sup>. W tym samym czasie wzmożony rozwój przeżywały przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe. Niejednokrotnie ubezpieczenia żeglugowe łączono z ubezpieczeniami przed skutkami nieprzewidywanych zdarzeń (jak pożar magazynu w porcie). W 1914 r. więcej niż dwie trzecie amerykańskich statków było ubezpieczonych przez firmy zagraniczne<sup>44</sup>. Te ostatnie w następnych dekadach stopniowo traciły rynek amerykański na rzecz największych przedsiębiorstw ubezpieczeniowych ze Stanów Zjednoczonych Ameryki, które stały się bez wyjątku korporacjami wielonarodowymi<sup>45</sup>. Zdaniem Marca Lindera, powstające na przełomie XIX i XX w. angielskie, francuskie i niemieckie korporacje międzynarodowe inwestowały też w rozwój sieci kolejowej, co było widoczne zwłaszcza w państwach słabiej rozwiniętych. Niemniej, w opinii tego autora, „wiedza inżynierska i technologia niezbędne do budowania wymagających technologicznie dróg kolejowych w pozaeuropejskich obszarach górzystych ogólnie przekraczały ówczesne możliwości”<sup>46</sup>. Również w państwach uważanych w XIX w. za rozwinięte budowa nowoczesnych, jak na owe czasy, linii kolei żelaznych narażała niemałych trudności wynikających głównie z braku odpowiedniej wiedzy inżynierskiej. Świadczy o tym wiele przykładów, jak chociażby konieczność zaangażowania przedsiębiorstw brytyjskich do drążenia tuneli kolejowych w USA oraz udział firm brytyjsko-belgijskich do budowy infrastruktury dla kolei w Północnej Francji i Belgii. Niemniej istotnym problemem była niewystarczająca liczba pracowników kolejowych, wykonujących swoje zadania często w ekstremalnie trudnych warunkach. Wzysk nisko opłacanej i na wpół zniewolonej grupy robotników, której historia powtarza się obecnie w bogatych państwach Zatoki Perskiej, bezwzględnie wykorzystujących pracę mieszkańców Afryki i Azji, stał się dzisiaj w dobie globalizacji częścią kultury masowej. Do historii chińskich i czarnoskórych robotników zniewolonych i zatrudnionych w ciężkich warunkach do kucia gór stojących na drodze linii kolei żelaznych, mających przebiegać przez kontynent północnoamerykański, odwołał się szwedzki pisarz Henning Mankell w książce *Chińczyk*. Sugestywnie opisując proces drążenia tunelu w twardej skale, autor ten wskazywał: „Kilka dni później zaczęli atakować górę nitrogliceryną. Największe mrozy już minęły. Wśród robotników byli dwaj (...) którzy już pracowali z użyciem tego kapryśnego i niebezpiecznego środka wybuchowego. Wsiadali do dużych koszy, które następnie wciągano na linach

<sup>43</sup> Por. M. Wilkins, *The History...*, s. 517n.

<sup>44</sup> J. J. Safford, *Wilsonian Maritime Diplomacy, 1913-1921*, New Jersey 1978, s. 231.

<sup>45</sup> M. Wilkins, *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Cambridge, 1970, s. 64-65.103-107.

<sup>46</sup> M. Linder, *Projecting Capitalism: A History of the Internationalization of the Construction Industry*, Westport 1994, s. 15-16.

na wyższy poziom ściany. (...) Podpalali lonty, szybko spuszczano ich na dół i wszyscy rozbiegali się, szukając schronienia<sup>47</sup>. Znaczącym problemem były także rosnące koszty inwestycji kolejowych. Niewątpliwie wymuszały one partycypowanie przynajmniej kilku znaczących firm w finansowaniu przedsięwzięcia, co służyło rozszerzaniu przez nie zakresu działania, jak również sprzyjało wzmocnieniu współpracy. Warto podkreślić, że część z dziewiętnastowiecznych korporacji nie była bezpośrednio związana z kolejnictwem. Wśród firm finansujących tego rodzaju działalność można było znaleźć zarówno przedsiębiorstwa trudniące się handlem, np. W. R. Grace & Co., jak również hutnictwem stali, jak np. niemiecki koncern Krupp, który w 1890 r. uzyskał koncesję na budowę linii kolei żelaznych w Wenezueli. Przykład linii kolei żelaznych wskazuje na ogromne zaangażowanie i wykorzystanie szansy na rozwój, które dostrzegły dla siebie korporacje multinarodowe pod koniec XIX w. dzięki zastosowaniu nowoczesnych technologii. O skali ich działań świadczy fakt, że do 1910 r. na świecie zostało zbudowanych 640 tys. mil linii kolejowych<sup>48</sup>.

Rewolucji w transporcie towarzyszyły wielkie przemiany w komunikowaniu się, które współcześnie pod postacią Internetu oraz rozmaitych portali społecznościowych, takich jak Facebook czy Twitter, potrafią doprowadzić do głębokich przeobrażeń w polityce międzynarodowej. Wbrew pozorom historia nowoczesnego komunikowania się nie rozpoczęła się od sieci ARPANET ani też od będącego jej następcą Internetu. Początki nowoczesnego komunikowania się na odległość sięgają listopada 1852 r., kiedy to połączono ze sobą Paryż i Londyn. Było to możliwe dzięki współpracy koncernów Submarine Telegraph Co. oraz the European and American Telegraph Co. Po między 1852 a 1855 r. niemiecka firma Siemens zaprojektowała oraz doprowadziła do uruchomienia systemu telegraficznego w europejskiej części Rosji. Do 1870 r. korporacja the British Indian Telegraph Company ułożyła kabel łączący Bombaj z Wielką Brytanią, a wkrótce potem duńskie przedsiębiorstwo the Great Northern Telegraph Company dokonało przedłużenia transsyberyjskiej linii telegraficznej biegnącej z Władywostoku do Szanghaju i Jokohamy, rozciągniętej w następnych latach przez Eastern Extension Company do Indii, Chin i Singapuru. W rewolucję informacyjną aktywnie włączały się także firmy amerykańskie, umiejętnie korzystające z doktryny Monroe i zyskujące teren w Ameryce Łacińskiej. Jak wskazała Mary Wilkins, w latach 20. ubiegłego wieku sieci kablowe zostały tam objęte kontrolą amerykańskiej korporacji International Telephone and Telegraph Corporation (ITT)<sup>49</sup>. Jeszcze większą siłę oddziaływania uzyskały korporacje amerykańskie w dziedzinie telefonii. Ekspansję firm z USA zapoczątkowała w 1879 r. Edison Telephone Company,

<sup>47</sup> H. Maankell, *Chińczyk*, Warszawa 2009, s. 187.

<sup>48</sup> A. G. Kenwood, A. L. Lougheed, *The Growth of the International Economy, 1820-1990*, London 1992, s. 13.

<sup>49</sup> M. Wilkins, *The Emergence...*, s. 48; M. Wilkins, *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970*, Cambridge 1974, s. 27-28.130.

instalując pierwszą w Europie rozdzielnię telefoniczną<sup>50</sup>. W końcu lat 80. XIX w. amerykańska Bell Telephone Company opanowała rynek kanadyjski, natrafiła jednak na silnych konkurentów z Europy – firmy Siemens oraz Ericsson. W latach 20. ubiegłego wieku, wraz ze wzrostem popularności telefonów korporacją o prawdziwie globalnym zasięgu działania stała się amerykańska ITT. W 1930 r. firma ta obsługiwała sieci telefoniczne w Hiszpanii, niektórych państwach Ameryki Środkowej i Południowej (Kuba, Meksyk, Peru, Brazylia, Urugwaj, Chile, Argentyna), a także uzyskała koncesje w państwach takich, jak Rumunia, Turcja i Chiny.

Korporacje transnarodowe wprowadziły komunikację radiową i umożliwiły jej dynamiczny rozwój. Przed wybuchem II wojny światowej branża ta została opanowana przez Brytyjczyków oraz Niemców, rywalizujących bezustannie o największe rynki zbytu dla swoich towarów. Dla przykładu kontrolowana przez Brytyjczyków firma Marconi's Wireless Telegraph Company<sup>51</sup> zdominowała rynek USA, przy czym musiała jednak znosić konkurencję ze strony współpracujących ze sobą firm niemieckich: Allgemeine Elektrizitäts Gesellschaft (AEG) oraz Siemens & Halske. Po I wojnie światowej europejska konkurencja została pokonana w USA przez utworzoną ze współpracy amerykańskiej marynarki oraz firmy General Electric korporację Radio Corporation of America (RCA), która przejęła rozgłośnie należące uprzednio w Stanach Zjednoczonych do Marconi. W latach 20. ubiegłego wieku RCA zaoferowała długodystansową komunikację radiową pomiędzy USA, Europą, Azją, inwestując w stacje nadawcze w wielu państwach świata, takich jak: Polska, Szwecja, Chiny czy Argentyna. W innych państwach, takich jak Kanada lub niektóre państwa Ameryki Łacińskiej korporacja RCA uruchomiła współpracę joint ventures z firmami brytyjskimi<sup>52</sup>.

Korporacje wielonarodowe na początku XX w. inwestowały praktycznie w każdej dziedzinie. Pojawiły się wielkie konglomeraty informacyjne, jak The News Services, które wykorzystując telegraf i radio do celów rozpowszechniania informacji na cały świat, stały się poprzednikami Agence France Presse, British Reuters czy United Press<sup>53</sup>. Pojawiły się nowe środki wyrazu – film i telewizja. Do 1920 r., kiedy miejsce filmu niemego zajęły obrazy „ugłosowione”, największą korporacją, posiadającą sale kinowe w ponad 40 głównych miastach na świecie, była francuska firma Pathé. Dynamicznie rozwijał się też amerykański przemysł filmowy. Wśród optymizmu budowanego na podstawie przeświadczenia o nieograniczonych możliwościach płynących z wykorzystywania nowoczesnych technologii i wzroście dobrobytu zwłaszcza w społeczeństwie amerykańskim, wyznającym ducha konsumeryzmu, odzywały się głosy, o których tak oto pisał Thomas O'Brien: „...wspaniałe obrazy były

<sup>50</sup> M. Wilkins, *The Emergence...*, s. 49-50.

<sup>51</sup> M. Wilkins, *The History...*, s. 520-23.

<sup>52</sup> M. Wilkins, *The Maturing...*, s. 129.

<sup>53</sup> G. Jones, *The Evolution of International Business*, London 1996, s. 160.

świadczeniem cudów technologicznych i osiągnięć społeczeństwa amerykańskiego. Filmy wytwarzane przez wielkie koncerny, drapacze chmur w Nowym Jorku, przestronne domy, oraz mrowie dóbr konsumpcyjnych wysyłały wiadomość o sukcesie amerykańskiego stylu życia (...) Filmy tego okresu sugerowały, że ludzkie niedole mogą być zapobieżone przez korekcyjne efekty konsumeryzmu. ...amerykańskie korporacje zyskały ważnego sojusznika w ich wysiłkach, by tę wizję zmienić w rzeczywistość<sup>54</sup>.

Poza branżą informacyjną korporacje międzynarodowe rozwijały się dynamicznie w branży wydobywczej. Oprócz górnictwa węgla dynamicznie rozwijała się branża naftowa. Od czasu znalezienia złóż ropy naftowej w 1859 w Titusville (Pensylwania) USA stały się największym producentem tego surowca. Wiązało się to z dominującą pozycją korporacji Standard Oil. U progu lat 20. ubiegłego stulecia największe amerykańskie firmy naftowe zajmowały się nie tylko w wydobyciu i handlem ropą naftową, ale inwestowały również w produkcję środków transportu, a także zasilają finansowo w branżę petrochemiczną.

Korporacje multinarodowe działające „w przededniu” wybuchu wielkiego kryzysu z 1929 r. przyczyniały się ogromnie do rozwoju handlu międzynarodowego. Zaangażowaniu temu odpowiadało stopniowe pogłębianie się zależności pomiędzy podmiotami gospodarki światowej. W latach 1870-1929 następował systematyczny wzrost wartości handlu międzynarodowego, który w wyżej wskazanym okresie był znacznie szybszy niż wzrost wartości produkowanych dóbr<sup>55</sup>. Wraz z rozwojem transportu, technik komunikacyjnych oraz branży paliwowej wytworzone zostały podstawy wszechstronnych porozumień handlowych, z których część zawierano wewnątrz wielkich korporacji, a część pomiędzy nimi. Obecnie ok. 2/3 obrotów handlowych na świecie odbywa się pomiędzy KTN-ami. Warto zauważyć, że internacjonalizacja działalności tychże przedsiębiorstw nie jest zjawiskiem nowym, a jedynie logicznym ciągiem zdarzeń niejako wymuszonym przez dramatyczne przyspieszenie zmian zachodzących w gospodarce światowej, wywołanych przez proces globalizacji. Inną kwestią jest, czy zmiany te są społecznie korzystne i do zaakceptowania, tym bardziej że jak się słusznie twierdzi, „rdzeniem” globalizacji są płynność kapitału oraz rosnące wpływy instytucji finansowych i banków mogących równie dobrze doprowadzić do wybuchu globalnego kryzysu, jak i wpłynąć na jego wygaszenie. Tu jednak należy wrócić do kilkudziesięciu lat poprzedzających krach z lat 20. ubiegłego wieku na giełdzie nowojorskiej. Siłą nośną zmian, widocznych we współczesnych międzynarodowych stosunkach gospodarczych, stała się w pierwszych dekadach XX w. ekspansja grup kapitałowych i banków, finansowych „championów” działających na skalę globalną. Wychodząc poza tradycyjną działalność pożyczkową, położyły one nacisk na obrót papierami wartościowymi i dały początek sekurytyzacji polegającej na zamianie pożyczek na zbywalne papiery wartościowe. Efektem był szybki

<sup>54</sup> T. O'Brien, *The Century of U.S. Capitalism in Latin America*, Albuquerque 1999, s. 53.

<sup>55</sup> *Industrialization and Foreign Trade*, Geneva 1945.

wzrost znaczenia giełd papierów wartościowych. Do 1914 r. giełda londyńska stała się w istocie międzynarodowym rynkiem, podobnie jak jej odpowiedniki ulokowane w Amsterdamie, Paryżu, Frankfurtie i Berlinie. Przyspieszenie globalnej cyrkulacji kapitału w drugiej dekadzie XX w. prowadziło do rewolucyjnych zmian zarówno w postrzeganiu pracy i innych czynników produkcji, jak również odrzucenia tego, co krajowe, regionalne, lokalne na rzecz tego, co ponadkrajowe, międzynarodowe, a w przyszłości – globalne. Dowodem zachodzenia takiego zjawiska był rozrost nowojorskiej giełdy NYSE, która w 1914 r. miała charakter krajowy, by w 1920 r. stać się rynkiem w pełni międzynarodowym<sup>56</sup>. Dynamicznie rozwijały się banki. W 1913 r. trzydzieści największych tego typu instytucji brytyjskich posiadało więcej niż 1 tys. oddziałów i biur na sześciu kontynentach. W wyżej wskazanym roku trzy angielskie banki przyciągnęły jedną trzecią depozytów obecnych w brazylijskim systemie bankowym<sup>57</sup>. Ich globalna działalność stała się jednym z aspektów funkcjonowania gospodarki światowej, której rozwój, tak jak i gospodarek narodowych poszczególnych państw, był uzależniony od dostępu do kapitału. W pierwszych dekadach XX w. prym na świecie wiodły banki europejskie. Na początku lat dwudziestych największe z nich miały wiele filii zagranicznych, a także oferowały usługi, którymi nie dysponowały banki amerykańskie. Te ostatnie „włączyły się do gry” o globalne rynki dopiero w latach 20. Pierwszym z nich był National City Bank (obecnie Citibank), który skorzystał ze zmiany amerykańskiego ustawodawstwa. Zgodnie bowiem z ustawą z 1913 r. bankom z USA zezwolono na tworzenie filii zagranicznych i w ten sposób pod względem formalno-prawnym udzielono im szansy na równorzędną rywalizację z ich odpowiednikami z Europy. W 1929 r. National City Bank był już korporacją wielonarodową. Posiadał 93 oddziały w obu Amerykach i Azji. Oferował swoje usługi innym korporacjom, takim jak ITT, General Electric, National Cash Register, W.R. Grace & Co, których przedstawiciele zasiadali w Radzie Dyrektorów Banku<sup>58</sup>. Warto zauważyć, że uzupełnieniem działalności banków były korporacje oferujące usługi dla podróżujących. W okresie międzywojennym za największe firmy w tej branży uchodziły: American Express i Thomas Cook.

#### 4. Korporacje międzynarodowe u progu wielkiego kryzysu

W latach 1929-1930 znaczenie korporacji międzynarodowych było większe niż kiedykolwiek wcześniej. Istniejące dane pozwalają na postawienie tezy, iż handel intrakorporacyjny miał we wskazanym okresie porównywalny udział w handlu

<sup>56</sup> M. Wilkins, *Cosmopolitan Finance in the 1920s: New York's Emergence as an International Financial Centre*, w: *The State, the Financial System, and Economic Modernization*, red. R. Sylla, R. Tilly, G. Tortella, Cambridge 1999, s. 271-291.

<sup>57</sup> G. Jones, *British Multinational Banking*, Oxford 1993, s. 56-57.

<sup>58</sup> M. Wilkins, *The Maturing...*, s. 136.

światowym do tego z początku XXI w. Pod koniec lat 20. ubiegłego wieku, pochodzące z zagranicy KTN-y generowały więcej niż 50% eksportu takich państw, jak: Kuba, Chile, Peru, Wenezuela, Północna Rodezja, Iran, Malaje oraz Holenderskie Indie Wschodnie. Amerykańskie firmy kontrolowały ponad 30% sektora wydobywczego w Kanadzie. Jeszcze bardziej potęgą korporacji wielonarodowych widoczna była w Afryce. W 1930 r. trzy największe tego typu przedsiębiorstwa (the United Africa Company, powiązana z korporacją Unilever, Compagnie Française de l'Afrique Occidentale oraz Société Commerciale de l'Ouest Africain) odpowiadały za ok. trzy czwarte handlu w Afryce Zachodniej. Innym przykładem jest działalność brytyjskiej firmy Lipton, która zakupiła plantacje herbaty, kawy i kakao w Cejlonie i otworzyła filie w ponad 30 państwach. Jak dowcipnie i nie bez racji stwierdził Charles Wilson, firma Lipton, umiejętnie wykorzystując swoją pozycję rynkową, „nauczyła Amerykanów jak pić herbatę”<sup>59</sup>.

Dla korporacji multinarodowych, tak jak i dla całej gospodarki światowej, szczególnie trudny okres przypadł na lata 1914–1918. Pierwsza wojna światowa i jej następstwa utrudniły korporacjom prowadzenie interesów w wielu państwach. W Rosji, która jeszcze w 1914 r. stanowiła atrakcyjny obszar do inwestowania dla KTN-ów, następstwa rewolucji październikowej doprowadziły do konfiskaty majątku należącego do przedsiębiorstw międzynarodowych. W czasie I wojny światowej podobny los spotkał korporacje niemieckie, których majątek znajdujący się w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych został w znacznej mierze przejęty. W odróżnieniu jednak od Rosji Sowieckiej, „odciętej” od gospodarki światowej, niemieckie koncerny pod koniec lat 20. ponownie zostały włączone w procesy produkcyjne i handlowe na skalę globalną. Amerykańskie i europejskie korporacje międzynarodowe działające głównie w takich branżach jak ubezpieczenia, bankowość, handel i transport osiągnęły imponującą dynamikę rozwoju. U progu lat trzydziestych dołączyły do nich duże firmy z Japonii. Szczególnie wysoką dynamikę wzrostu osiągnął tam przemysł ciężki i chemiczny. Do industrializacji przyczyniały się tzw. zaibatsu, takie jak: Mitsui, Mitsubishi, Nissan, Japan Nitrogen, Showa Denko<sup>60</sup>. W związku z tym japoński zaikai został skupiony w wąskim, kilkuprocentowym kręgu elit<sup>61</sup>. Siła i oddziaływanie międzynarodowe japońskich zaibatsu płynęły też ze stopniowej koncentracji kapitału finansowego, dzięki czemu duże firmy, takie jak: Mitsu, Mitsubishi, Sumimoto i Yasuda zdobywały akcje innych przedsiębiorstw i udział w zarządach. Po panice finansowej z 1927 r. w ramach grup finansowych łączyły się także banki, co dawało im jeszcze większą kontrolę nad produkcją. Szacuje się, że w 1928 r. przedsiębiorstwa

<sup>59</sup> C. Wilson, *The History of Unilever*, New York 1968, t. 2, s. 259.

<sup>60</sup> Pod pojęciem *zaibatsu* można określić rodowe grupy monopolistycznych przedsiębiorstw w kluczowych gałęziach gospodarki japońskiej. Przed wybuchem drugiej wojny światowej funkcjonowały one w systemie potężnych monopolii rodzinnych utrzymujących kontrolne pakiety akcji podporządkowanych firm.

<sup>61</sup> *Zaikai* – japoński kapitał finansowo-przemysłowy.

związane z wyżej wymienionymi *zaibatsu* stanowiły ok. 15,2% japońskiego kapitału narodowego<sup>62</sup>.

Ekspansja korporacji multinarodowych w latach 20. ubiegłego wieku odznaczała się dążeniem do szybkiego wdrażania nowinek technologicznych, a także zjawiskiem sztucznego kreowania popytu za pomocą reklamy i szczegółowego badania preferencji konsumpcyjnych w poszczególnych grupach społecznych. Wyrazem tych tendencji było np. odejście od inwestowania w kolej na rzecz zwiększenia zainteresowania korporacji energetyką, telefonami, radiem, przemysłem samochodowym i innymi gałęziami z nimi powiązanymi (wytwarzanie opon, branża paliwowa), a także przetwórstwem rolno-spożywczym i produkcją żywności przetworzonej<sup>63</sup>. Największe korporacje, jak Royal Dutch Shell, prowadziły badania rynków zagranicznych w celu jak najlepszego ich wykorzystania. Zabiegi te stały się w dobie obecnej standardowymi. Należy przy tym zauważyć, że działalność tzw. wywiadowni gospodarczych stała się biznesem dochodowym w znacznej mierze dzięki korporacjom transnarodowym, w związku z uznaniem informacji jako towaru, nierzadko znacznie bardziej wartościowego niż tradycyjne dobra oferowane konsumentom.

Można założyć, że przełom lat 20. i 30., kiedy z dużym natężeniem działały korporacje wielonarodowe, stanowił początek tzw. drugiej fali globalizacji, która została spowolniona w okresie 1930–1950 przez następstwa wielkiego kryzysu oraz II wojny światowej. Druga fala globalizacji, przypadająca na lata 1950–1980 miała decydujący wpływ na przemiany zachodzące w gospodarce światowej. Przejawami tak rozumianej „współczesnej” globalizacji są przyspieszone zmiany zachodzące w wielu sferach życia, w szczególności: technice, komunikacji, transporcie, produkcji, zarządzaniu, jak również na światowych rynkach finansowych i kapitałowych. Jednym z głównych czynników, który doprowadził do przyspieszenia postępów globalizacji, była ekspansja korporacji multinarodowych. Wiele z nich w latach 20. rozszerzyło swoją działalność zarówno horyzontalnie jak i wertykalnie przez granice. Najsilniejszą pozycję uzyskały korporacje amerykańskie, które skorzystały z tego, że 42,4% towarów na świecie zostało w owym czasie wyprodukowanych w USA. Dużego znaczenia pod koniec lat 20. nabrało też zjawisko kartelizacji w zakresie handlu surowcami naturalnymi. Międzynarodowe kartele wpływały na ceny np. gumy, miedzi czy ropy naftowej, a podejmowane przez nie zagraniczne inwestycje bezpośrednie zabezpieczały źródła podaży. Do 1930 r. głównie amerykańskie i europejskie korporacje międzynarodowe były wszechobecne. Wiele

<sup>62</sup> T. Nakamura, *Gospodarczy rozwój współczesnej Japonii*, Tokio 1987, s. 54.

<sup>63</sup> W przemyśle tytoniowym najbardziej znaczącą korporacją w latach 20. była brytyjsko-amerykańska Tobacco Company, założona w 1902 r. Początkowo jej siedziba mieściła się w Wielkiej Brytanii. W 1911 r. została ona podzielona z powodu zastosowania wobec niej prawa antytrustowego. Stopniowo firma ta została przejęta przez Brytyjczyków, by w 1920 r. stać się korporacją całkowicie brytyjską. Por. M. Wilkins, *The Emergence...*, s. 92-93; H. Cox, *The Global Cigarette: Origins and Evolution of British American Tobacco, 1880-1945*, Oxford 2000.

operowało na sześciu kontynentach, a ich działalności nie wygasły ani wojny, ani też rewolucje i konfiskaty aktywów. Korporacje międzynarodowe stały się na trwałe częścią krajobrazu ekonomicznego współczesnego świata.

## 5. Zakończenie

Historia korporacji transnarodowych uczy, że bez względu na kryzysy, załamania, depresje, stare powiedzenie, że „duży może więcej” jest niezmiennie nawet w czasach, w których cnotą staje się niestałość, a przywarą umiłowanie tradycji i porządku. Wraz z początkiem XVI w., kiedy to ludzie zafascynowani odkryciami geograficznymi wyruszyli na podbój Nowego Świata, na arenę międzynarodową z początku nieśmiało wkroczyły pierwsze wielkie przedsiębiorstwa. W odróżnieniu od czasów wcześniejszych, kiedy to liczące się przedsięwzięcia miały charakter indywidualnych zrywów uzdolnionych i ambitnych ludzi, „produktem firmowym” w świecie postkolumbowskiem stały się coraz doskonalsze pod względem organizacyjnym kolektywne i powtarzalne inicjatywy o charakterze produkcyjno-handlowym. Towarzyszyła temu stopniowa ewolucja korporacji, które początkowo miały charakter wielkich kompanii, głównie zajmujących się handlem, by w XIX w. rozszerzać zakres zainteresowań i stosować nowe metody i techniki działań. Popularne stały się zabiegi ukierunkowane na przenoszenie działalności za granicę, integracja pionowa i pozioma, a nawet dostosowywanie wyrobów do lokalnych upodobań. Najważniejszy stał się człowiek-konsument, który jako imigrant w krainie obfitości, dzięki uporowi i ciężkiej pracy piął się z nizin społecznych, by w końcu w nowym fordzie i z rodziną zamieszkującą dom z ogrodem stać się centralnym punktem marketingowej ekspansji KTN-ów i stopklatką z filmu o *American Dream*. Pod koniec lat 20. ubiegłego wieku był to jednak sen o potędze dostępny tylko dla garstki konsumentów zamieszkujących świat Zachodu – przeżywających rozkwit Stanów Zjednoczonych Ameryki i powojennej Europy. Rozwijające się wówczas, w oparciu o najnowsze wynalazki technologiczne, korporacje budowały idealny, szczęśliwy, wilsonowski ład na kredyt, kierując się motywem zysku i konsumpcyjnym mesjanizmem, zgodnie z którym największym szczęściem człowieka jest to, aby nie tylko mieć, ale wręcz nieustannie pozyskiwać, nie licząc się ani z regułami ekonomii, ani też ze zdrowym rozsądkiem. Ekspansji tej towarzyszyły narodziny gospodarki światowej, która coraz wyraźniej zaczynała żyć „własnym życiem”. Tempa nabierała też globalizacja, choć rzecz jasna w I poł. XX w. nazwą tą jeszcze się nie posługiwano. Pomimo że wielki kryzys z 1929 r. oraz II wojna światowa spowolniły postępy globalizowania sfery działalności produkcyjno-handlowej na świecie, korporacje przetrwały. Zapłaciły jednak wysoką cenę. Współcześnie wielu z nich zarzuca się kooperację z totalitarnymi reżimami i odwrót od lansowanego w okresie międzywojnia modelu człowieka-konsumenta na rzecz modelu człowieka zinstrumentalizowanego i odniesionego co najwyżej do trybu w maszynie państwowej. Pozornie może się wydawać, że korporacje,

które nabierały doświadczeń pod koniec lat 20. ubiegłego wieku, współcześnie powróciły do modelu człowiek-konsument. Jednakże, po dokładniejszej analizie, przychodzi na myśl pytanie, czy tak jest w istocie. Powstają bowiem wątpliwości, czy korporacje multinarodowe nie zostały w nieodwracalny sposób wypaczone przez skrajnie zdehumanizowany globalny biznes, który wraz z upadkiem banku Lehman Brothers w 2008 r. doprowadził świat na skraj kolejnego globalnego kryzysu. Trudno wreszcie wytłumaczyć zjawisko, które w kontraście do *American Dream*, można by określić mianem *Global Hell*. Wyrażają je – moim zdaniem – dwie funkcjonujące w publicystyce „prawdy”. Jedna z nich opiera się na przeświadczeniu, że „jest nas zbyt dużo”, druga, że niektóre międzynarodowe koncerny są „zbyt duże, żeby upaść”. Pierwsze z tych stwierdzeń pozwala KTN-om na adresowanie swoich produktów do stosunkowo małej grupy mieszkańców planety Ziemia, i traktowanie pozostałej, biedniejszej części jakby nie istniała. Druga z „prawd” uzmysławia, że bogate państwa, wspomagając upadające globalne banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, firmy samochodowe (np. programy dopłat za złomowanie aut w UE) nie tylko utrzymują, ale i wzmacniają ten stan rzeczy, przez co *de facto* godzą się na pogłębianie nierówności ekonomicznych pomiędzy poszczególnymi państwami oraz zaostrzanie globalnych kryzysów w przyszłości. Zjawisko *Global Hell*, zgodnie z którym większość bogactwa na świecie skupiona jest przez coraz mniejszą liczbę ludzi, a większa część społeczeństw realnie traci możliwość awansu, bądź zostaje „wyrzucona na margines”, stoi w sprzeczności z oświeceniową wiarą w postęp i siłę indywidualizmu. Zatomizowane jednostki, pozostawione dodatkowo bez wsparcia słabnącego państwa, przestają się identyfikować ze wspólnotą i nie są zainteresowane budowaniem ładu demokratycznego, czego wyrazem jest spadek w wielu państwach poziomu partycypacji w wyborach i zniechęcenie polityką. Głównym motywem działania ludzi staje się walka o przetrwanie i realizacja własnych, skrajnie egoistycznych interesów. Do wykształcenia się indywidualnego wymiaru wspomianego wyżej zjawiska przyczyniają się w dużej mierze korporacje transnarodowe, będące dawniej, obok pozostałych podmiotów gospodarki światowej, „jeźdźcami globalizacji”. Można odnieść wrażenie, że pośród politycznych i gospodarczych konwulsji niektórych państw strefy euro, ogromnego zadłużenia USA, impasu w rokowaniach handlowych WTO, skrajnej bezsilności ONZ, erupcji terroryzmu i przemocy na ulicach, na które wychodzą zrozpaczeni młodzi ludzie pozbawieni pracy i opieki socjalnej, globalizacja, kojarzona z dobrobytem, liberalizmem ekonomicznym i optymizmem stopniowo odchodzi w przeszłość na rzecz wyłaniania się nowego świata. Wielość ośrodków decyzyjnych i mnogość powiązań transnarodowych, z których niektóre są ważniejsze, ale nie na tyle, aby zdominować pozostałe, przywołuje na myśl obraz archipelagu tysięcy wysp, wśród których obok Białego Domu czy Kremla w dalszym ciągu lśnić będą wieżowce korporacji multinarodowych. Globalizacja dla przeciętnego człowieka niepostrzeżenie przeobraża się w archipelagizację, a korporacje transnarodowe w coraz większej mierze pełnią rolę zarządców w panopcyjnym świecie. Być może, odwołując się do nazwy największej w Europie sieci

supermarketów spożywczych, można będzie określić go mianem *Tesco-Świata*, w którym człowiek-konsument z ery *American Dream* przeobraża się w anonimową, organiczną marionetkę żyjącą dla, a nie z działalności korporacji, które niegdyś stworzył.

## Literatura

- Bielawski J., *Wpływ globalizacji na wielostronną współpracę gospodarczą*, „Sprawy Międzynarodowe” 2000, nr 1.
- Boruch A., *Korporacje ponadnarodowe a obecny etap globalizacji*, „e-Finanse” 2008, nr 2.
- Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa 2006.
- Bull H., *International Theory. The Case for a Classical Approach*, „World Politics”, April 1966, t. 18, nr 3.
- Cameron R., *Historia gospodarcza świata od paleolitu do czasów najnowszych*, Warszawa 1996.
- Cameron R., „Introduction,” in *International Banking, 1870-1914*, red. Rondo Cameron, V. I. Bovykin, New York 1991.
- Carlos A. M., Nicholas S., *Giants of an Earlier Capitalism: The Chartered Trading Companies as Modern Multinationals*, „Business History Review”, Autumn 1988, t. 62.
- Cox H., *The Global Cigarette: Origins and Evolution of British American Tobacco, 1880-1945*, Oxford 2000.
- Cyrson E., *Korporacje wielonarodowe*, Warszawa 1981.
- Dunning J., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Workingham 1993.
- Dunning J. H., *The global economy, domestic governance, strategies and transnational corporation: interactions and policy implications*, „Transnational Corporations”, December 1992, t. 1, nr 3.
- Europa rzymska*, red. E. Bispham, Warszawa 2010.
- Finley M. I., *The Ancient Economy*, Berkeley 1999.
- Foreman-Peck J., *A History of the World Economy. International Economic Relations since 1850*, London 1983.
- Grecja klasyczna*, red. R. Osborne, Warszawa 2010.
- Guzek M., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Zarys teorii i polityki handlowej*, Warszawa 2006.
- Hobsbawm E. J., *The Age of Capital 1848-1875*, London 1975.
- Hunt E. S., *The Medieval Super-Companies: A Study of the Peruzzi Company of Florence*, Cambridge 1994.
- Industrialization and Foreign Trade*, Geneva 1945.
- Jacynowska M., *Historia starożytnego Rzymu*, Warszawa 1986.
- Jarczewska-Romaniuk A., *Relacje polityki i ekonomii w procesie globalizacji*, w: *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, red. E. Halizak, R. Kuźniar, J. Symonides, Warszawa 2004.
- Jones C. A., *International Business in the Nineteenth Century*, Brighton 1987.
- Jones G., *British Multinational Banking*, Oxford 1993.
- Jones G., *The Evolution of International Business*, London 1996.
- Kenwood A. G., Loughheed A. L., *The Growth of the International Economy, 1820-1990*, London 1992.
- Kindleberger C. P., *Multinational Excursions*, Cambridge 1984.

- Linder M., *Projecting Capitalism: A History of the Internationalization of the Construction Industry*, Westport 1994.
- Łoś-Nowak T., *Stosunki międzynarodowe. Teorie-systemy-uczestnicy*, Wrocław 2000.
- Maankell H., *Chińczyk*, Warszawa 2009.
- McNeill W. H., *The Rise of the West*, Chicago 1963.
- Moore K., Lewis D., *Birth of the Multinational: 2000 Years of Ancient Business History – From Ashur to Augustus*, Copenhagen 1999.
- Nakamura T., *Gospodarczy rozwój współczesnej Japonii*, Tokio 1987.
- Nye Jr. J. S., *What New World Order?*, „Foreign Affairs”, Spring 1992.
- O’Brien T., *The Century of U.S. Capitalism in Latin America*, Albuquerque 1999.
- Organizacje w stosunkach międzynarodowych. Istota-mechanizmy działania-zasięg*, red. T. Łoś-Nowak, Wrocław 2004.
- Rozkwit średniowiecza*, red. D. Power, Warszawa 2010.
- Safford J. J., *Wilsonian Maritime Diplomacy, 1913-1921*, New Jersey 1978.
- Scholte J. A., *Globalizacja*, Sosnowiec 2006.
- Skodlarski J., Matera R., *Gospodarka światowa. Geneza i rozwój*, Warszawa 2004.
- Wilkins M., *Cosmopolitan Finance in the 1920s: New York’s Emergence as an International Financial Centre*, w: *The State, the Financial System, and Economic Modernization*, red. R. Sylla, R. Tilly, G. Tortella, Cambridge 1999.
- Wilkins M., *The Maturing of Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970*, Cambridge 1974.
- Wilkins M., *The History of Foreign Investment in the United States to 1914*, Cambridge 1989.
- Wilkins M., *The Emergence of Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Cambridge 1970.
- Wilson C., *The History of Unilever*, New York 1968, t. 2.
- Współczesna gospodarka światowa*, red. A. B. Kisiel-Łowczyc, Gdańsk 1994.
- Wallerstein I., *Globalization or the Age of Transition? A Long-Term View of the Trajectory of the World System*, „International Sociology” 2000, t. 15, nr 2.
- Walkman C., Cunningham J., *Encyclopedia of Exploration*, New York 2004, t. 2.
- Zorska A., *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływanie, wyzwania*. Warszawa 2007.
- Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i gospodarce światowej*, Warszawa 1998.

## Transnational corporations and the globalization: deliberations of the genesis and the evolution of multinational enterprises to 1929

### Summary

Beginnings of the operations of multinational enterprises may be found in the economic expansion of the group of well-developed states of North America (USA), Western Europe (the EU) and Eastern Asia (Japan). World Economy is a habitat of the functioning of transnational corporations. The situation after the World War II

set in the business world by the liberalization and the growth in the economy allowed them to use benefits of the “multilateralism”. Notwithstanding in the second decade of the 20<sup>th</sup> century the bilateral international trade based on the *quid pro quo* principle still dominated. However even then multinationals existed, blazing trails for more developed structures. Many of them, as: Siemens, AEG, General Electric dynamically developed, while a few, as the Standard Oil, served as originators of the largest enterprises existing at present in their industries. The purpose of this article is to trace the genesis and development of the above mentioned entities until the outburst of the Great Depression in 1929. Depression, as global economic turbulence, changed the world of corporations and accelerated coming of changes, in consequence of which international companies became one of the “four riders of the globalization” through the process of the internationalization.

Keywords: capital, crisis, globalization, transnational corporations, World Economy.