



MARIAN GORYNIA

Poznań University of Economics
and Business, Poland

ORCID iD: orcid.org/0000-0002-7633-8249

**PRZEDSIĘBIORSTWA
MIĘDZYNARODOWE JAKO SIŁY
NAPĘDOWE EFEKTYWNOŚCI
I GLOBALIZACJI – PRZYJACIELE CZY
WROGOWIE?**

**MULTINATIONAL ENTERPRISES AS
DRIVING FORCES OF EFFICIENCY AND
GLOBALIZATION – FRIENDS OR FOES?**

ABSTRACT

Objectives: The subject and purpose of this study is reflection on the role of international enterprises (PM) in economic processes. The point is to answer the question under what conditions these enterprises are carriers, defenders and promoters of efficiency, and in what situations the companies in question deviate from the principles of efficiency and thus become enemies of prosperity.

Material and methods: The basic method used in the study is the method of critical literature analysis. The author used the results of literature research on the considered issue conducted over the last 5 years with a broad reference to the historical approach.

Results: The main result of the conducted considerations comes down to the statement that it is basically impossible to give a clear and unconditional answer to the question asked in the title.

Conclusions:

- The overall image of PM from the point of view of efficiency and welfare seems to be an extension of the image of the firm as such in a capitalist market economy. Just like "ordinary enterprises", PMs are an institutional solution that allows for the efficient and effective organization of resources to meet human needs. This solution had no precedents in the entire economic history.
- The above-mentioned six understandings of PM show that the answer to the question of good or bad, beauty or beast, or friend or foe cannot be one-and-one. This answer should take into account that in the realities of a market economy there is room for both Friend and Foe.
- IE is good, but not so much that it couldn't be better.
- The need for a broad understanding of efficiency, starting from global rationality going beyond efficiency, i.e. also taking into account uncertainty, resilience, and stability.

STRESZCZENIE

Cel pracy: Przedmiotem i zarazem celem tego opracowania jest refleksja nad rolą przedsiębiorstw międzynarodowych (PM) w procesach gospodarowania. Chodzi więc o odpowiedź na pytanie, w jakich warunkach przedsiębiorstwa te są nośnikami, obrońcami i propagatorami efektywności oraz w jakich sytuacjach rozpatrywane firmy odstępują od zasad efektywności i stają się w ten sposób wrogami dobrobytu.

Materiał i metody: Podstawową metodą wykorzystaną w opracowaniu jest metoda krytycznej analizy literatury. Autor wykorzystał wyniki badań literaturowych

rozpatrywanego zagadnienia prowadzone w okresie ostatnich 5 lat z szerokim odwołaniem do podejścia historycznego.

Wyniki: Główny wynik prowadzonych rozważań sprowadza się do stwierdzenia, że w zasadzie nie jest możliwe udzielenie jednoznacznej i bezwarunkowej odpowiedzi na zadane w tytule pytanie.

Wnioski:

- Ogólny obraz PM z punktu widzenia efektywności i dobrobytu wydaje się być przedłużeniem obrazu firmy jako takiej w kapitalistycznej gospodarce rynkowej. Tak jak „zwykłe przedsiębiorstwa”, PM są rozwiązaniem instytucjonalnym pozwalającym na sprawne i efektywne organizowanie zasobów w celu zaspokojenia potrzeb ludzkich.
- Z przytoczonych sześciu rozumień PM wynika, że odpowiedź na pytanie dobry czy zły, piękna czy bestia albo przyjaciel czy wróg nie może być zero-jedynkowa. Odpowiedź ta powinna uwzględniać, że w realiach gospodarki rynkowej jest przestrzeń zarówno dla Friend, jak i Foe.
- PM jest dobre, ale nie dość dobre. Albo nieco inaczej: PM jest dobre, ale nie tak, by nie mogło być lepsze.
- Potrzeba szerokiego rozumienia efektywności, wychodzącego od racjonalności globalnej, a nawet – jak chce Skidelsky (2020) – wychodzenia poza efektywność czyli uwzględnianie także niepewności, odporności, stabilności.

KEYWORDS: *international enterprise, economic efficiency, internationalization and globalization, foreign direct investment, social welfare*

SŁOWA KLUCZOWE: *przedsiębiorstwo międzynarodowe, efektywność gospodarowania, internacjonalizacja i globalizacja, zagraniczne inwestycje bezpośrednie, dobrobyt społeczny*

Przedmiotem tego opracowania jest refleksja nad rolą przedsiębiorstw międzynarodowych (PM) w procesach gospodarowania. PM to szczególnie rodzaj firmy, który wyróżnia się tym, że prowadzona przez nie działalność gospodarcza przekracza granice państw i kontynentów. Wstępnie przyjmuje się więc, że firmy zaangażowane w prowadzenie operacji zagranicznych w postaci zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) określane są jako PM. Przedsiębiorstwo jest podstawowym rozwiązaniem instytucjonalnym służącym prowadzeniu biznesu w gospodarce rynkowej.

Zarówno w realnym życiu gospodarczym, jak i w badających je w sposób celowy i metodyczny naukach ekonomicznych chodzi o to, by zaspokajanie potrzeb ludzkich odbywało się w sposób możliwie efektywny. Efektywność procesów produkcyjno-dystrybucyjnych i konsumpcyjnych zależy w istotnym stopniu od tego, jak działają przedsiębiorstwa. Jeśli weźmiemy pod uwagę całą gospodarkę światową/globalną, to rola firm działających w przestrzeni międzynarodowej jest trudna do przecenienia. Należy jednak mieć świadomość, że ich działalność oprócz pełnienia roli instrumentu zapewnienia efektywności może także podlegać i często podlega różnym ułomnościom, niedoskonałościom, wypaczeniom, które łącznie sprawiają, że efektywność może zejść na dalszy plan w hierarchii priorytetów działania. Stąd w tytule opracowania pojawiają się słowa przyjaciele czy wrogowie? Chodzi więc o odpowiedź na pytanie, w jakich warunkach przedsiębiorstwa są nośnikami, obrońcami i propagatorami efektywności. Jednocześnie zwraca się także uwagę na sytuacje, gdy firmy odstępują od zasad zdrowo rozumianej efektywności i stają się w ten sposób wrogami dobrobytu. Poszczególne fragmenty artykułu stanowią rozwinięcie zasygnalizowanych zagadnień.

EFEKTYWNOŚĆ JAKO ISTOTA NAUK EKONOMICZNYCH. CZY EFEKTYWNOŚĆ JEST DOBRA CZY ZŁA?

Istotą działalności gospodarczej jest tworzenie dóbr i usług służących zaspokojeniu potrzeb ludzkich. Wprawdzie nie wszystkie potrzeby daje się zaspokoić w ten sposób, ale z pewnością potrzeby o charakterze ekonomicznym stanowią ważną część funkcjonowania każdego człowieka. Jeśli spojrzymy na to zagadnienie z perspektywy historycznej, to łatwo zauważyć, że na przestrzeni dziejów występowały kolejno różne formacje społeczno-ekonomiczne, których efektywność i skuteczność w zaspokojeniu potrzeb ludzkich bardzo się różniły. Wspólnota pierwotna, niewolnictwo, feudalizm, kapitalizm, socjalizm i komunizm to systemy społeczno-gospodarcze cechujące się zróżnicowanymi zdolnościami do zaspokajania potrzeb ludzkich. Kapitalizm, albo lepiej kapitalistyczna gospodarka rynkowa to system, który pozytywnie przeszedł historyczny test zdolności do efektywnego i skutecznego budowania

dobrobytu. Nie jest to jednak system idealny, cechuje się on licznymi ułomnościami, jak choćby zawodność rynku (*market failure*), negatywny wpływ na środowisko i klimat, bezrobocie, nierówności, wykluczenie, itp.

Prymat kapitalizmu nad innymi formacjami wynika z jego zdolności do efektywnego działania. Efektywność w warunkach ograniczoności zasobów oznacza osiągnięcie pożądaných rezultatów przy użyciu możliwie najmniejszych środków, albo też uzyskiwanie najlepszych rezultatów przy zastosowaniu danej puli środków. Dlatego utrzymuje się, że nauki ekonomiczne czy w szczególności sama ekonomia zajmują się efektywną alokacją zasobów (Robbins, 1932). Tak rozumiana efektywność jest pożądana i pożyteczna, bo zmniejsza koszt życia albo pozwala na lepsze zaspokojenie potrzeb przy ograniczoności środków, jakimi dysponujemy (Skidelsky, 2020). Efektywność oznacza więc wyższy poziom dobrobytu. Przywołany autor wskazuje jednak, że efektywność staje się w pewnym sensie *passé*. Jego zdaniem w czterech ostatnich dziesięcioleciach mamy do czynienia z sytuacją, którą opisuje następująco: ...*od 1982 roku dramatycznie spadła częstość używania określeń „efektywność i wydajność, gwałtownie wzrosła natomiast częstość występowania terminów odporność (resilience) i trwałość albo stabilność (sustainability)*. Więcej mówi się o stabilności życia gospodarczego, czyli jego odporności na wstrząsy. Ekonomiści myślący tylko o efektywności znaleźli się daleko za krzywą kultury”. Nie wydaje się jednak roztropne, by przywołane pojęcia ujmować we wzajemnej opozycji. Tak naprawdę bowiem długookresowa efektywność i wydajność zawsze były skorelowane z odpornością, trwałością i stabilnością. Inną sprawą jest to, że w praktyce życia gospodarczego często nie potrafiono rozpatrywać efektywności w odpowiednim horyzoncie czasowym, co jednak w żadnym stopniu nie może prowadzić do wniosku, że efektywność jest *passé*. Do lamusa odchodzi efektywność rozumiana *ad hoc*, doraźnie, krótkookresowo, płytko i jednowymiarowo. Natomiast efektywność ujmowana kompleksowo, wielowymiarowo i długookresowo nigdy nie straci na znaczeniu, gdyż byłoby to wbrew interesom cywilizacji. Można nawet zaryzykować stwierdzenie, że to właśnie całościowo postrzegana efektywność stanowi silny fundament koncepcji rozwijanych we współczesnej ekonomii, takich jak racjonalność globalna, ekonomia umiaru czy dobro wspólne.

Odpowiadając więc na pytanie czy efektywność jest dobra czy zła należy podkreślić, że kategoria ta rozumiana holistycznie oznacza *de facto* zasadę racjonalnego gospodarowania. Ekonomiście trudno byłoby podważać tę zasadę przyjmowaną w naukach ekonomicznych jako fundament je konstytuujący. Ale trzeba też mieć świadomość, że przy stosowaniu kategorii efektywności czyhają liczne pułapki, które można jednak omijać czy pokonywać dążąc do doskonalenia tego postulatu rozumianego jako drogowskaz nauk ekonomicznych. Efektywność sama w sobie nie jest więc niczym złym, ale uczynienie fetyszu z jej wypaczonej wersji może dostarczyć wiele negatywnych konsekwencji.

GLOBALIZACJA I PRZEDSIĘBIORSTWA MIĘDZYNARODOWE

Kapitalistyczna gospodarka rynkowa jest systemem społeczno-gospodarczym, który relatywnie dobrze zdał egzamin ze zdolności do zaspokajania potrzeb ludzkich. Gospodarka ta rozwija się od ponad dwóch stuleci, przechodzi liczne fazy, a współcześnie nastąpiło wykształcenie się wielu odmian kapitalizmu. Z kolei globalizacja nie jest procesem całkowicie nowym, choć zazwyczaj kojarzona jest ze współczesną fazą rozwoju gospodarki rynkowej. Co do swej istoty globalizacja jest umiędzynarodowieniem procesu dążenia do osiągnięcia coraz wyższej efektywności. Taka jest też rola PM, których misja polega na efektywnym produkowaniu i dystrybucji towarów i usług w skali międzynarodowej z myślą o zaspokojeniu potrzeb ludzkich.

W celu uporządkowania wywodu warto wskazać na kilka fundamentalnych cech globalizacji (Gorynia, 2019). Należy podkreślić, że pierwotny charakter ma pojęcie internacjonalizacji, które oznacza współpracę z zagranicą, mogącą przybierać rozmaite formy. Z kolei globalizacja (mondializacja) w znaczeniu ekonomicznym to szczególnie przypadek umiędzynarodowienia, wyróżniający się następującymi cechami:

- jest logiczną konsekwencją dotychczasowego rozwoju gospodarki rynkowej i naturalnym etapem jej ewolucji; ma więc charakter immanentny, nieunikniony,

- intensywność, powszechność, uniformizacja, unifikacja, standaryzacja działań w skali świata to podstawowe atrybuty działań uczestników globalizacji,
- globalizacja stanowi wyższe (najwyższe?) stadium internacjonalizacji,
- najważniejsze przejawy globalizacji stanowią handel międzynarodowy (eksport, import), ZIB, międzynarodowe rynki finansowe; szczególną rolę wspomagającą procesy globalizacji pełnią technologie informacyjne i Internet.

Tak jak przedsiębiorstwo jako takie jest specyficzną instytucją gospodarki rynkowej, tak PM jest szczególnym podmiotem w procesach globalizacji (Wolf, 2014). Rola przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej obejmuje przede wszystkim: wytwarzanie towarów i usług, tworzenie wartości dodanej, tworzenie miejsc pracy, przyczynianie się do wzrostu gospodarczego, udział w procesach konkurencji pobudzających efektywność działania, kreowanie rozwoju technologicznego i tworzenie innowacji, płacenie podatków, podejmowanie różnych działań w zakresie tzw. społecznej odpowiedzialności biznesu. Katalog funkcji spełnianych przez PM jest identyczny, a różnica polega na tym, że są one wykonywane ponad granicami państw i kontynentów zazwyczaj w warunkach silnego zróżnicowania uwarunkowań rynkowych, ekonomicznych, kulturowych, prawnych itp.

PRZEDSIĘBIORSTWA MIĘDZYNARODOWE – PODSTAWOWE TEORIE I SPOSOBY ROZUMIENIA ISTOTY PM^[1]

W tej części opracowania dokonane zostanie odwołanie się do wykorzystania wyników analizy przeprowadzonej w fundamentalnej książce na temat ekspansji zagranicznej przedsiębiorstw zatytułowanej *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym: Aspekty ekonomiczne, finansowe i menedżerskie* (Gorynia, 2021). W rozdziale 2. tej pracy *Przegląd koncepcji teoretycznych Przedsiębiorstwa Międzynarodowego (PM) z perspektywy historycznej*

^[1] Wykorzystano tutaj fragmenty pracy Gorynia (2021), rozdział 1.

zastosowano dość niekonwencjonalne podejście. Nie ograniczono się wyłącznie do zrelacjonowania obecnego stanu badań na koncepcjami PM, ale szeroko odwołało się do podejścia historycznego. Dokonano przeglądu podejść do typologii i klasyfikacji koncepcji PM, jakie można spotkać w wiodących opracowaniach z zakresu biznesu międzynarodowego (BM), zgodnie uważanych za dzieła bardzo istotne. W tym celu wykorzystano głównie cztery pozycje z uwzględnieniem kilkakrotnych ich wydań (tam, gdzie była większa liczba wydań): Ch. Pitelis, R. Sugden red. (1991 i 2000); G. Ietto-Gillies (2005, 2011 i 2019), M. Forsgren (2008, 2013 i 2017) oraz M. Casson (2018).

W niezwykle rozległej literaturze na temat teoretycznych podstaw rozumienia istoty firmy międzynarodowej na wyróżnienie zasługuje propozycja Forsgren (2008; 2013; 2017), obejmująca sześć koncepcji PM, które autor ten określa mianem opowieści (*tale*):

- *The Dominating multinational – a tale of market power* (Dominujące PM – opowieść o sile rynkowej),
- *The Coordinating multinational – a tale of cost efficiency* (Koordynujące PM – opowieść o efektywności kosztowej),
- *The Knowing multinational – a tale of value creation* (Wiedzące/potrąfiące/umiejące PM – opowieść o tworzeniu wartości),
- *The Designing multinational – a tale of strategic fit* (Projektujące PM – opowieść o dopasowaniu strategicznym),
- *The Networking multinational – a tale of business relationships* (PM w sieci – opowieść o relacjach biznesowych),
- *The Politicizing multinational – a tale of legitimacy and power* (PM w otoczeniu politycznym – opowieść o legitymizacji i władzy).

Koncepcja dominującego PM stworzona przez Hymera (1976) jest uważana za pierwszą dojrzałą współczesną teorię PM. W tym ujęciu PM traktowane jest jako organizacja z silną hierarchią, która podbija świat przez wdrażanie strategii walki z rzeczywistymi i potencjalnymi rywalami, bazujących na sile rynkowej. W podejściu Hymera dominuje perspektywa z niedoskonałościami rynku, które mogą mieć różne przyczyny, wynikające zarówno z czynników wewnętrznych w stosunku do PM (np. przewagi związane z posiadaniem specyficznych zasobów), jak i z czynników zewnętrznych. Centralnym pojęciem

stała się tutaj przewaga monopolistyczna albo przewaga specyficzna dla firmy dokonującej ekspansji zagranicznej.

Drugie dyskutowane rozumienie PM z punktu widzenia efektywności kosztowej z wykorzystaniem teorii internalizacji skupia uwagę na procesach zachodzących wewnątrz firmy, w szczególności na koordynacji działań w skali międzynarodowej. Teoria internalizacji (Buckley 2014) bazuje na dwóch założeniach wyjściowych – po pierwsze, firma to agent ekonomiczny eksploatujący zasoby, w szczególności bazujące na wiedzy, z myślą o realizacji zysków; po drugie, prowadzenie biznesu polega na koordynowaniu współzależnych działań i taką rolę pełni firma. Istota PM sprowadza się do koordynacji działań z tą różnicą, że w skali międzynarodowej. Przywołana teoria internalizacji jest bliska koncepcyjnie teorii kosztów transakcyjnych (KT), w której wiodącą rolę odgrywają kategorie, takie jak: niepewność, przetarg w sytuacji małych liczb (*small-numbers bargaining*), ograniczona racjonalność, oportunizm i specyficzność zasobów (Williamson 1975).

Trzecią grupę koncepcji PM stanowi opowieść o umiejącym/potrafiącym/wiedzącym PM – przy czym wymienione przymiotniki odnoszą się do tworzenia wartości. W tym ujęciu organizacja jest jednostką potrafiącą tworzyć wartość. Z poprzednich dwóch ujęć PM wynikało, że dostrzegają one rolę specyficznych dla firmy przewag, w szczególności bazujących na wiedzy. Jednak w obu wypadkach nie została podjęta analiza, na czym polegają, jak są tworzone i dlaczego powstają specyficzne dla firm przewagi. Zauważono, że przewagi te związane są z posiadaniem specyficznych zasobów, które ogólnie można podzielić na materialne (*tangible*) i niematerialne (*intangible*) oraz że zasoby te nie zawsze są transferowalne bez istotnego ubytku ich wartości na skutek transferu.

Kolejne, czwarte rozumienie PM (*The Designing multinational*) kładzie akcent na związki firmy z otoczeniem, a w szczególności wpływ otoczenia na organizację. Teoria sytuacyjna (*strategic fit*) wyróżnia się od wcześniej omówionych tym, że zajmuje się bardziej stykiem PM z jego otoczeniem. Można więc stwierdzić, że cechą podejścia sytuacyjnego jest nacisk na konieczność dopasowania między strategią firmy a jej otoczeniem. Sposób zarządzania firmą powinien być wynikiem tego dopasowania. Dobre dopasowanie prowadzi do efektywności, złe – w odwrotną stronę. Na długą metę mogą przetrwać tylko te firmy, w których występuje wzajemne dopasowanie z otoczeniem.

The Networking multinational to kolejna koncepcja PM, zwracająca uwagę na jego związki z otoczeniem. W przeciwieństwie do poprzedniego podejścia, w którym zakładano, że PM potrafi dostosowywać się do otoczenia z myślą o uzyskiwaniu wyższej efektywności, w tym ujęciu przyjmuje się raczej, że taka organizacja jest miejscem konfliktu i ścierających się interesów, a wpływ środowiska na nie przekłada się na interesy różnych składników firmy i zasoby, które ma do dyspozycji w procesach przetargu wewnątrzorganizacyjnego.

Ostatnią z tutaj relacjonowanych teorii jest *The Politicizing multinational*. W opozycji do koncepcji PM w ujęciu sieciowym w tym podejściu otoczenie firmy nie składa się tylko z sieci biznesowych, ale obejmuje także instytucje, prawo itp. Aspekty te są uwzględnione i eksponowane w teorii instytucjonalizacji (Forsgren 2017, s. 132). Teoria ta ma dwie cechy wyróżniające. Po pierwsze, nacisk kładzie się na PM jako całość, a nie poszczególne aspekty jego funkcjonowania. Po drugie, wskazuje się, że przynajmniej część organizacji charakteryzuje się stosunkowo wysokim stopniem niezależności i nie poddaje się kontroli tych, którzy chcieliby mieć na nie wpływ.

Zarysowane ramy teoretyczne sześciu wiodących koncepcji PM prowadzą do różnych wniosków, jeśli chodzi o możliwe implikacje dla dobrobytu społecznego.

PRZEDSIĘBIORSTWO MIĘDZYNARODOWE – PRZYJACIEL CZY WRÓG?

Udzielenie odpowiedzi na pytanie zawarte w tytule tego rozdziału, stanowiące istotę tego opracowania, nie jest proste. Pytanie to było stawiane w literaturze przedmiotu dość często, czasami w nieco innej postaci – na przykład czy PM są dobre czy złe? czy PM to piękna czy bestia? PM rozumiane jako Friend jest tutaj swego rodzaju metaforą, skrótem myślowym sygnalizującym, że jest ono nośnikiem efektywności, postępu technologicznego, wydajności i produktywności. Z kolei w roli Foe PM jest instrumentem wyzysku, który generuje nierówności oraz sprawcą negatywnych konsekwencji środowiskowych. *De facto* chodzi o to, czy PM przyczyniają się do wzrostu efektywności i dobrobytu społecznego czy też mu przeciwdziałają. Warto więc przyjrzeć się poszczególnym koncepcjom PM pod kątem kryterium dobrobytu.

W koncepcji *Dominującego PM* podkreśla się, że ograniczona konkurencja i siła rynkowa mogą prowadzić do strat w dobrobycie w społeczeństwach, gdzie działają PM. Przypadki zachowań monopolistycznych czy quasi-monopolistycznych w praktyce działania PM są liczne. Dotyczy to w szczególności zachowań zaawansowanych technologicznie korporacji pochodzących z krajów wysoko rozwiniętych na rynkach krajów mniej rozwiniętych.

W ujęciu *Koordynującego PM* zauważa się, że firma to efektywny instrument w rękach społeczeństwa służący do koordynowania działalności gospodarczej ponad granicami państw. W tym rozumieniu akcent położony jest na to, że PM są instrumentem dbania o efektywność w skali międzynarodowej. PM jest formą organizacji prowadzenia działalności gospodarczej, która daje możliwości obniżania KT w ten sposób prowadząc do wzrostu efektywności i dobrobytu społecznego.

Dwie zasygnalizowane perspektywy zdają się odgrywać wiodącą rolę pośród teorii PM. Dlatego warto dokonać ich krótkiego zestawienia. Należy wskazać podstawową różnicę w podejściu teorii siły rynkowej i teorii internalizacji. Ta pierwsza sprowadza się do unikania/wygaszania potencjalnych konfliktów konkurencyjnych z myślą o uzyskaniu dzięki temu maksymalizacji zysków. Ta druga natomiast nastawiona jest na minimalizację kosztów – w tym wypadku zastąpienie rynku przez hierarchię PM ukierunkowane jest na minimalizację KT dzięki uniknięciu sytuacji przetargowych (*bargaining*) między niezależnymi aktorami. Powstanie i rozwój teorii internalizacji przyczyniły się tym samym do obniżenia dość wysokiego poziomu krytyki PM, która wykształciła się na podstawie interpretacji Hymera, przedstawiającej PM jako firmy dążące do monopolu w celu poszukiwania renty.

W ujęciu PM jako *The Knowing multinational* artykułuje się pogląd, że duża zdolność do tworzenia i transferu nowej wiedzy zagranicę cechująca PM jest korzystna dla społeczeństwa jako całości. W tym znaczeniu PM jest narzędziem do kreacji i rozprzestrzeniania w skali międzynarodowej umiejętności związanych z produkcją i dystrybucją towarów i usług na rynkach zagranicznych. Zwolennicy tej perspektywy podkreślają, że interpretowanie ZIB jako dążenia do oszczędzania KT jest zbyt wąskie.

Podejście określone jako *Projektujące PM* kładzie nacisk na zdolność do rozpoznawania i stosowania efektywnej organizacji, która jest także korzystna

dla społeczeństwa jako całości. Tutaj eksponowana jest umiejętność wyboru, tworzenia i wykorzystywania form organizacyjnych działalności gospodarczej, które sprawdzają się w trakcie ekspansji na rynki zagraniczne. Wizja firmy przyjęta w podejściu sytuacyjnym stanowiącym filar omawianej koncepcji jest nieco wyidealizowana, gdyż artykułuje wyłącznie dostosowanie do rynku wynikające z procesów konkurencji, natomiast eliminuje z pola widzenia takie zachowania PM jak wpływ na rządy krajów goszczących, porozumienia monopolistyczne itp.

W podejściu *The Networking multinational* artykułuje się możliwość mobilizowania znaczących zasobów i wpływania na rynki z myślą o własnym interesie, jednak jednocześnie zauważa się, że kontrola nad zasobami jest niekompletna. Pozytywną cechą PM ujętą w tej koncepcji są zdolności i kompetencje w zakresie mobilizowania i produktywnej eksploatacji zasobów. Podkreśla się, że zachowania strategiczne PM często wysuwają na pierwszy plan interes własny firmy, interes społeczny (dobrobyt) spychając na dalszy plan. W podejściu sieciowym nie zawarto explicite stwierżeń na temat społecznej efektywności tak rozumianego PM.

PM w otoczeniu politycznym to ujęcie PM, w którym dostrzega się możliwość wpływania na politykę i instytucje z myślą bardziej o własnym interesie aniżeli o interesie społeczeństwa jako całości. Podobnie jak w poprzednim podejściu mamy tutaj do czynienia z dominacją interesu własnego nad interesem społecznym (dobrobytem). Mechanizmy, które kojarzą się z tą wizją PM to w szczególności zachowania typu *rent-seeking* oraz *mobbing*.

Na podstawie przeprowadzonych rozważań można sformułować kilka wniosków uogólniających prowadzących do udzielenia odpowiedzi na pytanie zawarte w tytule. Konkluzje te są następujące:

- Ogólny obraz PM z punktu widzenia efektywności i dobrobytu wydaje się być przedłużeniem obrazu firmy jako takiej w kapitalistycznej gospodarce rynkowej. Tak jak zwykle przedsiębiorstwa, PM są rozwiązaniem instytucjonalnym pozwalającym na sprawne i efektywne organizowanie zasobów w celu zaspokojenia potrzeb ludzkich. W całej historii gospodarczej rozwiązanie to nie miało wcześniej precedensów. Z drugiej strony należy uwzględnić fakt, że aktywność gospodarcza ludzi prowadzona jest przez przedstawicieli gatunku *homo*

oeconomicus z wszystkimi tego konsekwencjami w zakresie dominacji interesu własnego, egoizmu, nadmiernej dbałości o własne preferencje itp. Dodatkowo należy pamiętać, że wprawdzie system gospodarki rynkowej jest najbardziej wydajnym systemem znanym ludzkości, to jednak nie jest systemem idealnym. Jest to dobrze opisane w koncepcji *market failure*. W systemie tym niesprawnościom i niedoskonałościom rynku ma zapobiegać i przeciwdziałać państwo, które z kolei także cechuje się licznymi ułomnościami (*government failure*).

- Z przytoczonych sześciu rozumień PM wynika, że odpowiedź na pytanie dobry czy zły, piękna czy bestia albo przyjaciel czy wróg nie może być zero-jedynkowa. Odpowiedź ta powinna uwzględniać, że w realiach gospodarki rynkowej jest przestrzeń zarówno dla Friend, jak i Foe. W praktyce gospodarczej *de facto* występują zarówno przedsiębiorstwa z cechami zachowań Friend, jak i Foe. Co więcej w przypadku większości PM mamy do czynienia ze specyficzną mieszanką Friend i Foe. W jednych aspektach działania pełnią one rolę Friend, a w innych Foe.
- Gdyby jednak sformułować krótką, zwięzłą odpowiedź na zadane pytanie, to być może najtrafniejsze byłoby sparafrazowanie opinii Bhagwatięgo (2004) o globalizacji: *Globalisation is good, but not good enough*. Tutaj powiedzielibyśmy, że PM jest dobre, ale nie dość dobre. Albo nieco inaczej: PM jest dobre, ale nie tak, by nie mogło być lepsze. Lepsze z punktu widzenia zapewnienia dobrobytu ludzkości w skali międzynarodowej, oczywiście z uwzględnieniem interesów właścicieli i interesariuszy, ale także z konkretnym wkładem w dobrobyt rozpatrywany w skali społecznej. Tego rodzaju kompromis wydaje się możliwy, co zostanie rozwinięte w kolejnej części wystąpienia.
- Wyartykułowania wymaga ponadto potrzeba szerokiego rozumienia efektywności, wychodzącego od racjonalności globalnej, a nawet – jak chce Skidelsky (2020) – wychodzącego poza efektywność czyli uwzględnianie także niepewności, odporności, stabilności. Bez zmiany sposobu myślenia o efektywności rozważania o wpływie PM na dobrobyt społeczny w skali światowej stają się bezproduktywne.

KIERUNKI NAPRAWY – CO ZROBIĆ, BY PM BYŁY BARDZIEJ PRZYJACIÓŁMI NIŻ WROGAMI?

Co można lub należy zrobić, by PM były lepsze niż są? Co zrobić, by były bardziej pięknymi, a mniej bestiami? W istocie pytanie powinno być rozszerzone i brzmieć – co zrobić, by kapitalizm był lepszy niż jest? W pierwszej kolejności należy zgłosić postulaty, których spełnienie umożliwi i zapewni trwanie naszej cywilizacji. Bez tego wszelkie dyskusje o zwiększaniu wkładu PM w dobrobyt społeczny w skali świata pozbawione są sensu. Te postulaty dają się sprowadzić do założeń trzech powiązanych następujących koncepcji: gospodarki umiaru, racjonalności globalnej i dobra wspólnego. O tych postulatach napisano szerzej w innych publikacjach (Gorynia, 2022a, 2022b; Gorynia, Słodowa-Hełpa, 2022); tutaj wystarczy więc zwrócić uwagę na sprawy najważniejsze. W wymiarze cywilizacji racjonalność globalna i będący *de facto* jej synonimem umiar oznaczają takie funkcjonowanie ludzkości, które w kontekście ograniczeń eksploatacji środowiska umożliwi jej przetrwanie w długim okresie. Bez kontynuacji trwania tracą sens wszelkie rozważania o dobrobycie, dobrostanie i przyczyniającym się do ich poprawy rozwoju gospodarczym czy nawet społeczno-gospodarczym. Uświadomienie sobie tych ograniczeń i ich implikacji stanowi rdzeń koncepcji racjonalności globalnej i ekonomii umiaru. Tak rozumiane racjonalność i umiar przekładają się na zapewnienie trwania cywilizacji w długim okresie, a samą możliwość kontynuacji ciągłości cywilizacji można traktować jako szczególny przypadek dobra wspólnego. PM we wcieleniu Friend powinno bezwzględnie podporządkować się tym wskazaniom. Dopiero po uzyskaniu konsensusu w skali światowej odnośnie do postulatów zawartych w trzech zasygnalizowanych koncepcjach można formułować oczekiwania dotyczące zmian w funkcjonowaniu PM prowadzące do zwiększenia dobrobytu w skali świata.

Drugi zgłaszany tutaj postulat, związany zresztą z pierwszym, dotyczy wcześniej już wskazanego rozszerzenia rozumienia efektywności, zgodnie z propozycją Skidelskiego (Skidelsky, 2020). Ponadto wskazane jest odejście od efektywności pojmowanej indywidualistycznie, prowadzącej się do maksymalizacji zysków przedsiębiorcy/producenta za wszelką cenę oraz do maksymalizacji preferencji atomistycznie ujmowanych konsumentów. Ta

bowiem prowadzi do szeregu negatywnych konsekwencji, takich jak przede wszystkim nadmierny poziom nierówności społecznych, rozwarstwienie społeczeństwa i ekskluzja całych grup społecznych z procesów gospodarowania, z jednej strony, oraz szeroko pojmowana degradacja środowiska naturalnego, z drugiej. Oba te następstwa są w oczywisty sposób kontrproduktywne z punktu widzenia dobrobytu społecznego, a ten w prezentowanym tutaj rozumowaniu został przecież uznany za swego rodzaju cel ostateczny procesów gospodarowania. Stąd zasadne jest stwierdzenie, że każde działanie jakiegokolwiek PM prowadzące do zasygnalizowanych negatywnych konsekwencji jest zachowaniem typu Foe.

Bardziej szczegółowe zdefiniowanie kierunków naprawy realnego wkładu PM do dobrobytu społecznego w skali międzynarodowej powinno więc iść w kierunku uwzględnienia środków zaradczych nakierowujących działania tych firm do przestrzegania zasady jak najszerzej inkluzji społecznej w procesy gospodarowania w krajach goszczących, z jednej strony, oraz do zasady prowadzenia działalności przyjaznej dla środowiska, podporządkowanej idei racjonalności globalnej, z drugiej. Obie zasady wydają się mieć olbrzymie i trudne do przecenienia znaczenie. W tym kontekście dwie grupy działań mogą mieć priorytetowe znaczenie. Pierwsza to szeroko pojmowana edukacja odnosząca się do wszystkich grup społecznych w gospodarce rynkowej – przedsiębiorców/producentów/pracodawców (zarówno właścicieli, jak i menedżerów) oraz konsumentów/pracobiorców. Chodzi tutaj o ograniczenie i okiełznanie dominacji zachowań ludzkich zgodnych z agresywną i drapieżną wersją *homo oeconomicus*. Miałyby to doprowadzić do wzrostu dobrobytu społecznego poprzez likwidację/zmniejszenie nierówności społecznych oraz inkluzję w procesy gospodarowania możliwie szerokich warstw społeczeństwa. Druga grupa obejmuje działania regulacyjne w skali poszczególnych krajów oraz w skali międzynarodowej i globalnej (np. regulacje podatkowe, prawo pracy, prawo antymonopolowe, prawo ochrony środowiska itp.). Postulaty dotyczące tych zagadnień, ale ujmowanych w nieco innym kontekście, zostały rozwinięte w kilku publikacjach z moim udziałem (Banaszyk, Borusiak, Fiedor, Gorynia, Słodowa-Hełpa, 2023; Banaszyk, Deszczyński, Gorynia, Malaga, 2023).

Jako wskazanie kierunku potencjalnej ewolucji działania przedsiębiorstw, w tym w szczególności PM, może posłużyć koncepcja *net positive* (Polman,

Winston, 2021). W koncepcji tej podkreśla się, że stanowi ona odpowiedź na dwa podstawowe wyzwania cywilizacji czyli zmiany środowiskowo-klimatyczne oraz nierówności. Autorzy stwierdzają, że biznes powinien angażować się w rozwiązywanie tych i podobnych wyzwań oraz przyczyniać się do poprawy tego świata w celu zwiększenia jego przyjazności dla człowieka. *Netto dodatnie* przedsiębiorstwo powinno dawać światu/otoczeniu więcej niż z niego bierze. Taka firma powinna przestrzegać pięciu następujących zasad: wzięcie odpowiedzialności za wpływ firmy na świat/otoczenie; skupienie się bardziej na perspektywie długoterminowej (przy jednoczesnym poszukiwaniu dobrych wyników we wszystkich możliwych okresach oceny); służenie wielu interesariuszom i stawianie ich potrzeb na pierwszym miejscu; prowadzenie współpracy i zmian transformacyjnych w otoczeniu firmy; oraz, w wyniku całej tej aktywności, zapewnienie akcjonariuszom solidnych zwrotów z inwestycji (Polman, Winston, 2021, s. 7). Przywołani autorzy podają także własną definicję *netto pozytywnego* przedsiębiorstwa: *net positive* to biznes, który poprawia samopoczucie, los, dobrobyt, dobrostan (*well-being*) wszystkich, na których ma wpływ, i we wszystkich wymiarach/płaszczyznach — każdego produktu, każdej operacji, każdego regionu i kraju oraz każdego interesariusza, w tym pracowników, dostawców, społeczności, klientów, a nawet przyszłych pokoleń i samej planety Ziemia. Należy podkreślić, że realne podstawy omawianej koncepcji wywodzą się z praktyki działania firmy Unilever i innych przedsiębiorstw (Paul Polman był w latach 2009-2019 prezesem zarządu Unilevera); *net positive* nie jest więc stworzoną za biurkiem utopią i może stanowić swego rodzaju *benchmark* dla innych firm, które poprzez swoje działania chcą rozwiązywać problemy ludzkości, a nie tworzyć nowych. Są to firmy, które zamiast mniej złymi *less bad*) dążą do tego, by stać się bardziej dobrymi *more good*.

ZAKOŃCZENIE

Zaprezentowane rozważania koncentrują się na ramach teoretycznych – mało jest w nich odniesień empirycznych, przykładów, nazw konkretnych firm. Z jednej strony jest to świadomy zamysł, z drugiej strony zostało to wymuszone przez okoliczności – szerokie, interesujące zagadnienie badawcze, z olbrzymią biblioteką literatury przedmiotu, ograniczone ramy objętościowe tekstu.

To, czego zabrakło w tym wystąpieniu może stanowić jednocześnie wskazanie odnośnie do kierunków dalszych badań poruszonego tutaj problemu. Po pierwsze sugerować należy dalszą eksplorację argumentów odnośnie do pozytywnych i negatywnych efektów działania PM/ZIB dla gospodarek przyjmujących (goszczących), ale także gospodarek, z których inwestycje wychodzą. Tutaj jest zapotrzebowanie na w zasadzie permanentną weryfikację poglądów teoretycznych poprzez analizę tego zagadnienia w konkretnych warunkach miejsca i czasu. Drugi postulat dotyczy krzywej tworzenia wartości dodanej w kontekście lokalizacji poszczególnych ogniw łańcucha wartości w różnych krajach. Lokalizacja konkretnych ogniw niesie bowiem za sobą istotne implikacje dla rozkładu dobrobytu w skali międzynarodowej. Po trzecie przypomnienia i dalszego rozwijania wymaga koncepcja Michaela Portera i Marka Kramera (2011) *Creating Shared Value* (CSV), która eksponuje sugestię godzenia zysku przedsiębiorstwa ze spełnieniem celów społecznych/ekologicznych. Przedstawiona propozycja Polmana i Winstona ściśle wiąże się z zamipostulaty Portera i Kramera. Po czwarte wreszcie na uwagę zasługuje zwłaszcza potrzeba systematycznego odkrywania i dokumentowania oraz proliferacji studiów przypadku pokazujących, że sukces PM jest możliwy przy jednoczesnej dbałości o otoczenie, co często prowadzi do scenariusza *win-win* dla wszystkich interesariuszy. Wydaje się bowiem, że samo *bycie lepszym* w przypadku PM nie wystarczy; przedmiotem zainteresowania nauk ekonomicznych powinno być także dążenie do identyfikacji, opisu, analizy i szerzenia wiedzy o wkładzie tych firm do budowania lepszej rzeczywistości.

BIBLIOGRAFIA

- Banaszyk, P., Deszczyński, P., Gorynia, M., Malaga, K. (2023). *Conditioning and Directions of the New Way of Thinking in Economic Sciences*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, nr 3.
- Banaszyk, P., Borusiak, B., Fiedor, B., Gorynia, M., Słodowa-Hępa, M. (2023). *Rozwój społeczno-gospodarczy a racjonalność globalna – w kierunku gospodarki umiaru Mazowsze*. *Studia Regionalne*, nr 2.
- Bhagwati, J. (2004). *In Defense Of Globalization*, Oxford University Press, Oxford.
- Buckley, P. (2014). *Forty Years of Internalisation Theory and the Multinational Enterprise*, *Multinational Business Review* 2014, vol. 22, no. 3.
- Casson, M. (2018). *The Multinational Enterprise. Theory and History*, Edward Elgar, Cheltenham, Northampton.
- Forsgren, M. (2017). *Theories Of The Multinational Firm. A Multidimensional Creature In The Global Economy*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, UK.
- Gorynia, M. (2019). *Competition and globalisation in economic sciences. Selected aspects*, *Economics and Business Review*, vol. 5, no. 3, s. 118-133.
- Gorynia, M. (2021). *Przedsiębiorstwo w biznesie międzynarodowym: Aspekty ekonomiczne, finansowe i menedżerskie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Gorynia, M. (2022a). *Czy możliwa jest ekonomia umiaru?*, *Bank*, nr 8, s. 102-105.
- Gorynia, M. (2022b). *O umiarze w ekonomii*, *Rzeczpospolita* z dn. 25 października.
- Gorynia, M., Słodowa-Hępa, M. (2022). *Category of the Common Good from the COVID-19 Pandemic Perspective*, *Studies in Logic, Grammar and Rhetoric*, vol. 67, no. 80, pp. 335-354.
- Hymer, S.H., 1976, *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Ietto-Gillies, G. (2019). *Transnational Corporations and International Production. Concepts, Theories and Effects*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham–Northampton.
- Pitelis, Ch. N., Sugden, R. (2000). *The Nature of the Transnational Firm*, Routledge, London–New York.
- Polman, P., Winston, A. (2021). *Net Positive. How Courageous Companies Thrive by Giving More They Take*, Harvard Business Review Press, Boston, Massachusetts.
- Porter, M. E., & Kramer, M. R. (2011). *Creating Shared Value. How to reinvent capitalism – and unleash a wave of innovation and growth*. *Harvard Business Review*, 89 (1), 62-77.
- Robbins, L. (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan, London.
- Skidelsky, R. (2020). *The End of Efficiency*, *Project Syndicate*, December 17.
- Williamson, O.E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organizations*, The Free Press, New York.
- Wolf, M. (2014). *Opportunist shareholders must embrace commitment*, *Financial Times*, August 26.