ACTA UNIVERSITATIS LODZIENSIS
FOLIA OECONOMICA 82, 1988

*Janina Witkowska**

POJĘCIE PRZEDSIĘBIORSTWA MIĘDZYNARODOWEGO

Artykuł ten jest próbą usystematyzowania istniejących poglądów na temat istoty przedsiębiorstwa międzynarodowego. W literaturze ekonomicznej brak bowiem zgodności w definiowaniu pojęcia „przedsiębiorstwo międzynarodowe", przy czym różnice nie są formalne, ale mają charakter merytoryczny. Spotyka się różnorodne nazewnictwo, podkłada się różne treści pod to samo pojęcie i różnymi nazwami określa się te same treści ekonomiczne. Od czasu, kiedy D. E. Lilienthal użył terminu „korporacja wielonarodowa" w referacie wygłoszonym w Instytucie Technologicznym Cornegie w 1960 r., pojawiło się wiele innych określeń. Dla określenia przedsiębiorstwa międzynarodowego używa się m. in. takiego nazewnictwa, jak: przedsiębiorstwo wielonarodowe, multinarodowe, przedsiębiorstwo transnarodowe, ponadpaństwowe, światowe, korporacja międzynarodowa (także jako propozycja: socjalistyczna korporacja międzynarodowa), przedsiębiorstwo mieszane, przedsiębiorstwo wspólne, wspólne przedsięwzięcia inwestycyjno-produkcyjne *(joint ventures)*. Niektórzy ekonomiści używają tych określeń zamiennie, inni uważają, iż tylko jedno jest właściwe.

Wśród różnorodności definicji i nazewnictwa rysują się generalne trzy grupy poglądów na istotę przedsiębiorstwa międzynarodowego:

— pierwszą grupę stanowią poglądy sprowadzające pojęcie przedsiębiorstwa międzynarodowego do przedsiębiorstwa-matki i jego filii zagranicznych;

— drugą grupę — poglądy traktujące jako przedsiębiorstwo międzynarodowe przedsiębiorstwo wspólne, tj. takie, którego kapitał, kierownictwo, załoga należy do przedsiębiorstw różnych krajów;

— trzecia grupa łączy oba te poglądy.

* Dr, adiunkt w Instytucie Ekonomii Politycznej UŁ.

I. PRZEDSIĘBIORSTWO MIĘDZYNARODOWE TYPU FILIALNEGO

1. KAPITALISTYCZNE PRZEDSIĘBIORSTWO TYPU FILIALNEGO

Za przedsiębiorstwo międzynarodowe typu filialnego uważa się firmę, która dokonuje bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w rezultacie czego zakłada bądź oddziały, bądź filie produkcyjne i prowadzi działalność na skalę międzynarodową. Przedsiębiorstwo to planuje swoje operacje zarówno w krótkim, jak i długim okresie w skali międzynarodowej.

Istnieje pogląd, że przedsiębiorstwo międzynarodowe typu filialnego nigdy nie zaczynało swego procesu rozwojowego od multinacjonalizacji, lecz musiało przejść przez kilka etapów rozwojowych[1]. Pierwszy etap — to opanowanie nowej technologii lub wyprodukowanie towaru trudnego do skopiowania przez konkurentów. Konsekwencją tego jest podjęcie przez firmę eksportu na inne rynki. Drugi etap polega na udostępnieniu licencji na dany produkt dotychczasowym importerom, w ten sposób bowiem firma broni się przed niekontrolowanym naśladownictwem jej produktu za granicą oraz chroni swoją monopolistyczną pozycję. Trzeci etap obejmuje tworzenie oddziałów lub filii produkcyjnych za granicą na skutek zaostrzonej konkurencji w wyniku standaryzacji samego produktu oraz standaryzacji technologicznej jego wytwarzania (por. koncepcję cyklu życia produktu R. Vernona).

Przedsiębiorstwo na tym etapie, tworząc filie produkcyjne za granicą, staje się przedsiębiorstwem międzynarodowym.

Firma macierzysta traktowana jest jako centrala, kierująca działalnością wszystkich filii zagranicznych. Do centrali należą podstawowe decyzje dotyczące działalności przedsiębiorstwa jako całości, np. planowanie rozwoju przedsiębiorstwa, decyzje produkcyjne, polityka zatrudnienia, finansowanie, badanie rynków itp. Od centrali zależą również stosunki między podległymi jej filiami. Przedsiębiorstwo międzynarodowe może dokonać bezpośredniej inwestycji zagranicznej w formie oddziału, filii lub wspólnego przedsięwzięcia[2].

Oddział nie posiada osobowości prawnej i traktowany jest jako niesamodzielna część przedsiębiorstwa macierzystego. Filia natomiast jest odrębną osobą prawną. Istotną cechą filii jest jej ekonomiczna

---

[1] Z. Podlasiak, *Pojęcie korporacji wielonarodowej*, „Studia Prawno-Ekonomiczne" 1975, t. XIV, s. 93.

[2] G. Wujek, *Formy działalności korporacji międzynarodowych*, „Sprawy Międzynarodowe" 1975, nr 6, s. 134.

zależność od macierzystej osoby prawnej — centrali. Filie korzystają z finansowych możliwości centrali, z jej potencjału produkcyjnego, techniki, *know-how* i administracji. Samodzielność filii jest wyraźnie ograniczona. Zdarzają się czasem z tego powodu próby sił między centralą a filią. Zwycięża z reguły centrala, choć może, kierując się różnymi względami, iść na ustępstwa, uwzględniając postulaty filii i dawać jej większy margines samodzielności.

Przedsiębiorstwo-matka i filie stanowią jeden przedmiot gospodarczy, usiłujący zapewnić sobie maksimum korzyści w skali międzynarodowej poprzez rozrzut geograficzny filii, kierowany najkorzystniejszymi warunkami produkcji i najniższymi kosztami produkcji. Przedsiębiorstwo wykorzystuje różnice występujące w warunkach oferowanych przez poszczególne kraje, prowadzić to może do specjalizacji produkcji według rozmieszczenia czynników wytwórczych i ich kosztów, chłonności rynków, stopy życiowej lub występowania szczególnych preferencji w tych krajach. Koncentracja kapitału przedsiębiorstwa wystąpić może tam, skąd łatwiejszy jest ich transfer, a zysków tam, gdzie niższe jest ich opodatkowanie.

Ekonomiści reprezentujący przedstawiony pogląd różnie definiują przedsiębiorstwo międzynarodowe, ale istota wydaje się być ta sama. I tak L. Jankowiak opowiada się za definicją sformułowaną przez praktykę gospodarczą, według której przedsiębiorstwo międzynarodowe jest spółką, która traktuje świat jako jeden rynek i mobilizuje swe zasoby — kapitał, kadrę kierowniczą, technologię — dla zapewnienia sobie optymalnych korzyści i pozycji na wszystkich terenach. Kierownictwo międzynarodowej korporacji widzi swe przedsiębiorstwo jako globalną całość. Widzi ono swe zagraniczne i krajowe interesy jako pajęczynę zintegrowanych części[3].

G. Wujek określa korporację międzynarodową jako przedsiębiorstwo, które tworzy pewną całość ekonomiczną, złożoną z różnorodnych części składowych i które prowadzi działalność na terytorium co najmniej dwóch państw[4].

Ekonomiści zachodni definiują przedsiębiorstwo międzynarodowe jako firmę niefinansową mającą zakłady (filie) produkcyjne położone na terytorium wielu państw i której centrum decyzyjne usytuowane jest w jednym kraju. Niekiedy myśl tę precyzuje się podkreślając, że firma multinacjonalna działa co najmniej w dwóch krajach, przy czym za-

---

[3] *Multinational Companies, How U. S. Business Goes Worldwide*, „Business Week", 20 IV 1963, s. 1; L. Jankowiak, *Przedsiębiorstwa wielonarodowe i ich wpływ na gospodarkę światową*, Warszawa 1973, s. 49.

[4] Wujek, *Formy działalności...*, s. 134.

soby jej są tak rozłożone, że uzależnia to jej równowagę oraz wzrost od więcej niż jednego kraju[5].

A. Grochulski pisze, iż cechą specyficzną korporacji międzynarodowej jest eksport bezpośredni kapitału i w rezultacie — zakładanie filii produkcyjnych oraz wytwarzanie za granicą; funkcja korporacji międzynarodowej polega na produkowaniu za granicą[6].

A. Stalmaszczyk uważa, że firmy międzynarodowe — to wielkie przedsiębiorstwa kapitalistyczne, z reguły o statucie prawnym spółek akcyjnych, działające w więcej niż jednym kraju, przy czym działalność ta może być prowadzona poprzez całkowicie własny oddział lub filię firmy za granicą lub poprzez spółkę mieszaną z udziałem kapitału miejscowego[7].

Ciekawy pogląd reprezentuje R. Lattes, który pisząc o kapitalistycznych przedsiębiorstwach ponadpaństwowych typu filialnego konkluduje, iż są to przedsiębiorstwa ponadpaństwowe tylko z nazwy i lokalizacji, bowiem ich ośrodki podejmowania decyzji pozostają krajowe i stają się ośrodkami hegemonii[8].

2. SOCJALISTYCZNE PRZEDSIĘBIORSTWA MIĘDZYNARODOWE TYPU FILIALNEGO

Nie wyklucza się istnienia socjalistycznego przedsiębiorstwa międzynarodowego typu filialnego. E. Kemenes uważa np., że jest to państwowe (teoretycznie może być też spółdzielcze) przedsiębiorstwo socjalistyczne, które prowadzi swą działalność również na obszarze innych krajów socjalistycznych[9].

Podkreśla się przy analizie teoretycznej tego rodzaju przedsiębiorstwa socjalistycznego (doświadczeń empirycznych w tej dziedzinie nie ma) istotę, cele oraz mechanizmy funkcjonowania kapitalistycznych przedsiębiorstw międzynarodowych. Filie przedsiębiorstw socjalistycznych jednego kraju na terenie innych mogą mieć różny charakter. Najciekaw-

---

[5] G. Steiner, *La planification dans les societes multinationales*. „Économie Appliquée" 1964, No. 2—3, s. 444 oraz C. Michalet, *L'entreprise plurinationale*, Dunod 1969, s. XI, cyt. za: Podlasiak, *Pojęcie korporacji...*, s. 90.

[6] A. Grochulski, *Niektóre aspekty wpływu korporacji międzynarodowych na międzynarodowe stosunki gospodarcze*, „Sprawy Międzynarodowe" 1971, nr 12, s. 28—30.

[7] M. Stalmaszczyk, *Zagraniczne spółki i filie przedsiębiorstw kapitalistycznych*, „Handel Zagraniczny" 1969, nr 1, s. 12.

[8] R. Lattes, M. Dorwides, *Tysiąc miliardów dolarów — ekonomika świata jutra*, Warszawa 1973, s. 37.

[9] E. Kemenes, *Wielonarodowe przedsiębiorstwa w krajach socjalistycznych*, „Zeszyty Teoretyczno-Polityczne" 1972, nr 5, s. 41.

szą formą byłyby filie przedsiębiorstw produkcyjnych, wykorzystujące: sprzyjające warunki np. w dziedzinie zatrudnienia, surowców, związki kooperacyjne z gospodarką kraju lokalizacji, przychylne nastawienie tego kraju do współpracy w danej dziedzinie. Przedsiębiorstwo macierzyste, podobnie jak w kapitalistycznym przedsiębiorstwie międzynarodowym, stałoby się centralą swoich filii. Filie te w warunkach szybkiego wzrostu i znaczenia ekonomicznego na rynku gospodarza i w gospodarce kraju macierzystego stawać mogą przed koniecznością usamodzielnienia się, mogą domagać się przyznania im szerszego zakresu uprawnień kosztem przedsiębiorstwa macierzystego. Potrzeba decentralizacji tych uprawnień może wynikać, podobnie jak w przypadku filii przedsiębiorstw kapitalistycznych, z potrzeby racjonalizacji gospodarowania. Jednak nie wystąpią między centralą i filiami sprzeczności tego typu co w kapitalizmie. Jest to wynikiem różnicy w stosunkach własności. Usamodzielniona filia pozostawałaby nadal związana z krajem macierzystym przez związki kooperacyjne i własnościowe[10].

II. PRZEDSIĘBIORSTWO MIĘDZYNARODOWE — WSPÓLNE (MIESZANE)

Istnieje grupa ekonomistów, którzy za przedsiębiorstwo międzynarodowe uważają przedsiębiorstwo wspólne (mieszane) dowodząc, iż przedsiębiorstwo filialne pozostaje w gruncie rzeczy nadal przedsiębiorstwem krajowym, mimo że prowadzi swą działalność za granicą.

Przedsiębiorstwo międzynarodowe rozumiane jako wspólne (mieszane) definiuje się jako spółkę mieszaną (kapitał, kierownictwo i załoga) dwóch lub więcej przedsiębiorstw różnych krajów, działającą na rynkach uczestników spółki, a także na rynkach innych państw[11]. Treścią ekonomiczną uczestniczenia w przedsiębiorstwie mieszanym jest uzależnienie zapłaty za dokonany wkład w przedsiębiorstwo od wysokości wpływów uzyskiwanych w wyniku działalności przedsiębiorstwa.

Spotykane w literaturze definicje nie różnią się zasadniczo między sobą, sens ekonomiczny przedsiębiorstwa międzynarodowego jest w nich taki sam. E. Kemenes pisze, iż przedsiębiorstwo mieszane — to przedsiębiorstwo stanowiące wspólną własność wielu państw i prowadzące działalność na obszarze jednego lub kilku państw[12]. B. W. Reutt uważa,

[10] A. Marszałek, *Produkcyjno-kooperacyjne związki przedsiębiorstwa socjalistycznego z zagranicą*, „Studia Prawno-Ekonomiczne" 1976, t. XVII, s. 148—151.

[11] A. Marszałek, *Przedsiębiorstwo międzynarodowe w realizacji socjalistycznej integracji krajów RWPG* (materiał powielony), s. 2.

[12] Kemenes, *Wielonarodowe przedsiębiorstwo...*, s. 41.

że przedsiębiorstwo wspólne — to przedsiębiorstwo działające na terenie dwóch lub więcej krajów, oparte na wspólnym kapitale państw uczestniczących i podporządkowane wspólnemu ośrodkowi dyspozycyjnemu[13]. E. Tabaczyński określa produkcyjne przedsiębiorstwa mieszane jako spółkę prawną z partnerem lokalnym, zarejestrowaną zgodnie z obowiązującymi przepisami, uczestnicy spółki występują na rynku jako współprzedsiębiorcy[14]. S. Szczypiorski definiuje przedsiębiorstwo mieszane jako przedsiębiorstwo, w którym udział biorą partnerzy z co najmniej dwóch różnych krajów[15].

Przedsiębiorstwa wspólne stają się obiektem zainteresowania zarówno teorii, jak i praktyki. Powstają opracowania dotyczące ich organizacji i funkcjonowania[16].

Ze względu na kraj pochodzenia uczestników spółki można wyróżnić trzy warianty przedsiębiorstwa międzynarodowego, wspólnego (mieszanego): tj. spółka, której uczestnikami są przedsiębiorstwa:

— kapitalistyczne,
— socjalistyczne,
— socjalistyczne i kapitalistyczne.

W gospodarce kapitalistycznej dominują przedsiębiorstwa typu filialnego. Rzadziej spotyka się drugi rodzaj przedsiębiorstwa międzynarodowego, a mianowicie przedsiębiorstwa wspólne. Brak jest bowiem doświadczenia w rozwiązywaniu problemów powstających zarówno przy tworzeniu tego typu spółek, jak i w trakcie ich działania. Istnieją jednak próby stworzenia przez kraje EWG tzw. „spółek europejskich", których celem byłoby dalsze pogłębienie i przyspieszenie integracji i kontratak przeciw „zainstalowanym" na miejscowym rynku filiom amerykańskim. Koncepcję spółki europejskiej *(societas europea)* stworzył P. Sanders — prawnik holenderski; po raz pierwszy mówił o niej w wykładzie inauguracyjnym wygłoszonym na uniwersytecie rotterdamskim w 1959 r.[17]

W dziedzinie prawa o spółkach w EWG występują dwie tendencje:

a) zbliżenie i zharmonizowanie prawa o spółkach krajów członkow-

[13] B. W. Reutt, *Podstawowe problemy pogłębiania współpracy i rozwoju socjalistycznej integracji gospodarczej krajów członkowskich RWPG*, Warszawa 1971, s. 26.

[14] E. Tabaczyński, *O produkcyjnych przedsiębiorstwach mieszanych*, „Handel Zagraniczny" 1962, nr 9, s. 388.

[15] S. Szczypiorski, *Przedsiębiorstwa mieszane*, „Handel Zagraniczny" 1961, nr 6, s. 268.

[16] Por. Z. Bombera, *Międzynarodowe organizacje gospodarcze krajów RWPG*, Warszawa 1977; L. Ząbkiewicz, *Wspólne przedsiębiorstwa i przedsięwzięcia*, „Życie Gospodarcze" 1977, nr 44, s. 11.

[17] J. Jakubowski, *Przedsiębiorstwo międzynarodowe. Pojęcie i klasyfikacja*, „Państwo i Prawo" 1968, nr 7, s. 124.

skich, na podstawie art. 100 układu rzymskiego o utworzeniu EWG, dążenia te, jak na razie, nie dały wyników;

b) dążenie do stworzenia — pozostawiając w mocy kraju prawo o spółkach — aktu normatywnego krajów EWG, który umożliwiłby tworzenie „spółek europejskich", które byłyby spółkami międzynarodowymi.

Istnieje już projekt takiego aktu normatywnego, autorem jego jest Sanders. Według tego projektu „spółki europejskie" mają być spółkami akcyjnymi, ale zarazem korzystać z praw i przywilejów spółki z ograniczoną odpowiedzialnością prawa krajowego. Do założenia spółki europejskiej upoważnione byłyby tylko spółki krajowe, istniejące od co najmniej 3 lat i wykazujące się efektywną działalnością gospodarczą przez ten czas. „Spółka europejska" może być — według projektu — założona przez fuzję dwu lub więcej spółek krajowych jako holding dwu lub więcej spółek krajowych, jako wspólny oddział, przez przekształcenie spółki krajowej — lub wreszcie jako oddział jednej spółki[18]. Brak jest jednak pozytywnych doświadczeń w tworzeniu „spółek europejskich".

Niewielkie również doświadczenie w zakresie tworzenia wspólnych przedsiębiorstw posiadają kraje socjalistyczne. Działają już wprawdzie przedsiębiorstwa wspólne na terenie RWPG, ale nie zostały spełnione jeszcze warunki konieczne do tego, aby powstał mechanizm umożliwiający liczniejsze tworzenie wspólnych przedsiębiorstw. Wspólne przedsiębiorstwa w krajach RWPG to: „Haldex" — Polsko Węgierska Spółka Akcyjna, Przędzalnia Bawełny Zawiercie — Wspólne Przedsiębiorstwo PRL i NRD, „Erdenet" — radziecko-mongolskie wspólne przedsiębiorstwo górniczo-wzbogacające, Zjednoczenie Gospodarcze „Mongołsowiet-Cwietniet", „Intransmasz" — bułgarsko-węgierskie towarzystwo, „Ułan-Baterska kolej żelazna" — wspólne przedsiębiorstwo mongolsko-radzieckie zorganizowane na zasadach towarzystwa akcyjnego, „Wismut" — wspólne przedsiębiorstwo przemysłowe ZSRR i NRD, „Spedrapid" — polsko-czechosłowacka spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, Zakład Serwisu Technicznego w Zielonej Górze i w Dubnej[19].

Przedsiębiorstwa mieszane, w którym partnerami są z jednej strony kraje kapitalistyczne, z drugiej — kraje socjalistyczne mogą działać w sferze przemysłu, handlu i usług. Najczęściej spotykaną formą jest spółka mieszana w sferze handlu i usług. Możliwość działania takich spółek w przemyśle krajów socjalistycznych dopuszcza tylko ustawo-

[18] *Ibidem*, s. 126.

[19] Z. Bombera, *Międzynarodowe organizacje...*, s. 91—99.

B.U.J.

dawstwo Jugosławii, Węgier, Rumunii i Wietnamu[20]. Przy tworzeniu międzynarodowych przedsiębiorstw (zwanych również półsocjalistycznymi lub półkapitalistycznymi[21]) powstaje szczególnie dużo problemów natury organizacyjnej, ekonomicznej i prawnej. Najważniejsze problemy to:

— własności środków produkcji,
— dopływ nowoczesnej technologii produkcji,
— zaopatrzenie materiałowo-surowcowe oraz zbyt produktu finalnego,
— zatrudnienie,
— system finansowy i rozliczenie wyników,
— model organizacyjny[22].

Najtrudniejszym problemem jest wycena kosztów produkcji w warunkach autonomicznego i autarkicznego systemu cen krajowych w krajach socjalistycznych; trudności przysparza wyliczenie zysku w związku z różnicami w systemach podatkowych, taryfikatorach płacowych i świadczeniach społecznych oraz brak realnych kursów walut w krajach socjalistycznych.

III. PRZEDSIĘBIORSTWO MIĘDZYNARODOWE FILIALNE WCHODZĄCE W SPÓŁKI MIESZANE Z KAPITAŁEM MIEJSCOWYM

Możliwa jest również taka sytuacja, spotykana również w praktyce, że przedsiębiorstwo międzynarodowe działa poprzez swoje filie zagraniczne lub poprzez spółkę mieszaną z udziałem kapitału obcego. Filia zagraniczna przedsiębiorstwa powstaje według prawa kraju, w którym działa. Kapitał zakładowy filii bywa w całości pokrywany przez centralę. Stosowane może jednak być częściowe odsprzedanie akcji miejscowym osobom fizycznym bądź prawnym. Odsprzedanie części udziałów lub częściowe, a nie całkowite wykupienie akcji firmy miejscowej daje typ współwłasności zbliżony do polskiego pojęcia spółki mieszanej z kapitałem obcym. W języku angielskim ten rodzaj spółki określany jest jako *joint ventures*[23]. W węższym znaczeniu *joint ventures*

---

[20] K. Zabielski, *Finansowe aspekty współpracy ogólnoeuropejskiej*, „Sprawy Międzynarodowe" 1974, nr 6, s. 60 i n.; E. Fessy, *Investir au Vietnam*, „Le Monde", 25 X 1977, cyt. za: BE PAP 1977, nr 1041.

[21] Zabielski, *Finansowe aspekty...*, s. 60.

[22] T. Wasilewski, *Podstawowe problemy międzynarodowych przedsięwzięć inwestycyjno-produkcyjnych*, „Finanse" 1976, nr 1, s. 14; K. Tabaczyński, *Podkomisja ds. wspólnych przedsięwzięć inwestycyjno-produkcyjnych (joint ventures)*, „Handel Zagraniczny" 1972, nr 10.

[23] Stalmaszczyk, *Zagraniczne spółki...*, s. 12.

oznacza przedsiębiorstwo, w których prawa i obowiązki oraz odpowiedzialność są dzielone[24]. Rzeczywiste współdziałanie w procesie podejmowania decyzji jest najistotniejszym elementem, odróżniającym spółki mieszane od filii przedsiębiorstwa międzynarodowego, bowiem te ostatnie są włączone w globalny system przedsiębiorstwa międzynarodowego i których decyzje muszą odpowiadać planom centrali.

Przedsiębiorstwo międzynarodowe typu filialnego wchodzące w spółki mieszane z kapitałem miejscowym jest jak gdyby niezamierzoną próbą praktyki gospodarczej rozstrzygnięcia teoretycznych dyskusji na temat kategorii „przedsiębiorstwo międzynarodowe". Łączy ono bowiem zarówno cechy przedsiębiorstwa filialnego, jak i przedsiębiorstwa wspólnego.

IV. PRZEDSIĘBIORSTWO MIĘDZYNARODOWE Z PRAWNEGO PUNKTU WIDZENIA

Interesujące jest podejście prawnicze do problematyki przedsiębiorstwa międzynarodowego, ponieważ różni się zasadniczo od przedstawionego podejścia ekonomicznego. Wydaje się, iż należy rozpatrzyć problem przedsiębiorstwa międzynarodowego również z prawnego punktu widzenia, ponieważ przy tworzeniu wymienionych już typów przedsiębiorstw powstaje wiele problemów natury prawnej. Należy wiedzieć, jaki jest, z punktu widzenia prawa, status przedsiębiorstwa, bo od tego zależy często rozwiązanie tych problemów. Przedsiębiorstwo międzynarodowe działa bowiem w różnych systemach prawno-ekonomicznych.

W podejściu prawniczym wychodzi się od przynależności państwowej albo od statusu osobowego przedsiębiorstwa[25]. Osobami prawnymi krajowymi są osoby o przynależności do orkeślonego państwa, osobą prawną międzynarodową jest osoba prawna, która należy do dwóch lub więcej państw. Z prawnego punktu widzenia oraz przynależności państwowej przedstawione przedsiębiorstwa międzynarodowe — wspólne mieszane) — są osobami prawnymi jednego kraju: kraju siedziby zarządu, kraju, według którego prawa zostały utworzone, kraju miejsca działalności itp. (zależnie od przyjętego kryterium określania przynależności państwowej osób prawnych)[26]. Tak samo są to osoby prawne jednego kraju z punktu widzenia statusu osobowego, jeżeli status ten jest wyznaczony ustawodawstwem jednego kraju.

[24] Wujek, *Formy działalności...*, s. 137.

[25] Jakubowski, *Przedsiębiorstwo międzynarodowe...*, s. 114.

[26] *Ibidem*, s. 115.

Przykładem osoby prawnej międzynarodowej w znaczeniu przynależności państwowej jest polsko-czechosłowacka spółka „Spedrapid". Umowa spółki jako umowa prawa handlowego została zawarta 12 V 1946 r. między polską spółką akcyjną „G. Hartwig" i czechosłowacką „Metrans". Celem jej była obsługa importu i eksportu tranzytowego przez Polskę do/z Czechosłowacji w zakresie spedycji, przewozu, clenia i składowania oraz sprzedaży komisowej wszelkiego rodzaju towarów pochodzących z zagranicy. Do 1956 r. „Spedrapid" był przedsiębiorstwem międzynarodowym w znaczeniu ekonomicznym. W dniu 13 I 1956 r. rządy Polski i CSRS podpisały w Pradze protokół, w którym rozstrzygnięto niektóre kwestie z zakresu prawa administracyjnego i finansowego dotyczące „Spedrapidu". Ten międzynarodowy akt uczynił z niej przedsiębiorstwo międzynarodowe w znaczeniu przynależności państwowej. Trzeba przyjąć, że spółka ta należy zarówno do Polski, jak i do Czechosłowacji. Ale nie jest ona przedsiębiorstwem międzynarodowym w znaczeniu statusu osobowego, skoro protokół międzynarodowy z 1956 r. nie dotyczy tej kwestii. Status osobowy „Spedrapidu" wyznaczany jest wyłącznie przez ustawodawstwo polskie.

Osobą prawną, międzynarodową w znaczeniu statusu osobowego jest osoba, która została utworzona na podstawie aktu normatywnego wydanego przez dwa lub więcej państw łącznie albo aktu normatywnego *ad casum* — powołującego określoną osobę prawną, albo aktu normatywnego o charakterze ogólnym, który ma stanowić podstawę prawną tworzenia osób prawnych tzw. systemem normatywnym[27].

Jeżeli systemem norm prawnych, na którego podstawie została utworzona osoba prawna, jest któryś z krajowych systemów prawnych, osoba ta jest krajowa, a nie międzynarodowa. Przy czym przez status osoby prawnej rozumie się: charakter i zakres podmiotowości prawnej, tryb i warunki jej powstawania oraz tryb i skutki jej rozwiązania, przyporządkowanie danej osoby do określonej kategorii podmiotów prawa, zakres jej zdolności prawnej i zdolności do czynności prawnych. Charakter i zakres jej praw osobistych, jej organizację i wewnętrzne funkcjonowanie oraz inne kwestie.

Przykładem przedsiębiorstwa uznanego za międzynarodowe według kryterium statusu osobowego jest „Haldex". Jest to polsko-węgierska spółka akcyjna, powołana na podstawie umowy pomiędzy rządami Polski i Węgier w 1959 r. do wspólnego wykorzystania hałd odpadów węgla kamiennego w Polsce. Siedzibą są Katowice. Umowa określa sytuację prawną „Haldexu" w Polsce — przydział środków, sytuację w dziedzinie podatkowej, celnej itd., sytuację prawną jej funkcjonariuszy — obywateli węgierskich.

[27] *Ibidem*, s. 121—122.

„Haldex" ma formę spółki akcyjnej prawa polskiego. Jednakże prawo kraju—siedziby spółki nie może być tu traktowane jako system prawny określający status osobowy spółki, do którego to systemu włączono akty normatywne wydane na płaszczyźnie międzynarodowej, lecz jako pomocniczy zbiór norm. Do norm tych sięga się z braku odpowiedniej normy w systemie prawnym, któremu spółka podlega, tj. w systemie stworzonym wspólnie przez państwa zaangażowane w tej sprawie specjalnie dla tego przypadku, czyli systemie aktów kreacyjnych. Każda ze stron wyznacza po jednym przedsiębiorstwie państwowym jako akcjonariuszu. Jest to osoba prawna złożona z osób prawnych. Osobowość prawną nabył „Haldex" z chwilą wpisu do rejestru handlowego w sądzie powiatowym w Katowicach. Kapitał akcyjny przedsiębiorstwa pokrywa w połowie każdy z wyznaczonych przez obie strony akcjonariuszy. W tym samym stosunku uczestniczą oni w majątku, w zyskach lub stratach przedsiębiorstwa. Sprawami „Haldexu" zajmują się organy przewidziane statutem i przepisami polskiego kodeksu handlowego. W myśl umowy ewentualne spory rozstrzyga — zgodnie z treścią umowy — Stała Polsko-Węgierska Komisja Współpracy Gospodarczej.

„Haldex" jest więc przedsiębiorstwem międzynarodowym w trzech znaczeniach:

1) ekonomicznym — kapitał i personel są zarówno polskie, jak i węgierskie, jest to więc przedsiębiorstwo wspólne;

2) przynależności państwowej — spółka należy do obydwu państw łącznie;

3) statusu osobowego — określa go akt normatywny o charakterze międzynarodowym.

Reasumując: z prawnego punktu widzenia przedstawione uprzednio przedsiębiorstwo międzynarodowe typu filialnego nie jest wcale przedsiębiorstwem międzynarodowym, nie poddaje się więc go nawet analizie prawniczej; przedsiębiorstwo wspólne (mieszane) jest natomiast tylko wtedy przedsiębiorstwem międzynarodowym (w sensie prawniczym), gdy zostało powołane na mocy międzynarodowego aktu normatywnego określającego jego przynależność państwową lub status osobowy. Wynika z tego, iż nie wszystkie przedsiębiorstwa międzynarodowe w sensie ekonomicznym są międzynarodowe z prawnego punktu widzenia, ale każde przedsiębiorstwo międzynarodowe w znaczeniu przynależności państwowej albo w znaczeniu statusu osobowego jest przedsiębiorstwem międzynarodowym w sensie ekonomicznym.

V. PODSUMOWANIE

Gwałtowny rozwój nowego zjawiska w życiu gospodarczym, jakim są przedsiębiorstwa międzynarodowe, spowodował, że analiza teoretyczna nie zdążyła dać odpowiedzi na pytanie odnośnie do roli tych nowych podmiotów w procesie internacjonalizacji życia gospodarczego. Stąd zapewne taka różnorodność definicji tej kategorii oraz różnice merytoryczne w rozumieniu pojęcia przedsiębiorstwa międzynarodowego. W praktyce gospodarczej spotyka się zarówno przedsiębiorstwa filialne, jak i przedsiębiorstwa wspólne — i jest to fakt bezsporny. Ale istnieje teoretyczny problem, czy np. te dwa różne typy przedsiębiorstwa można opatrzyć jedną nazwą „przedsiębiorstwo międzynarodowe". Moim zdaniem są to przedsiębiorstwa międzynarodowe, ale różnych typów i trzeba to konsekwentnie rozróżniać. Jednakże opisane przedsiębiorstwa filialne wchodzące w spółki mieszane z kapitałem miejscowym są dowodem, że granice wszelkich podziałów są płynne.

Rozwój przedsiębiorstw międzynarodowych jest zjawiskiem wywołującym kontrowersyjne sądy wśród ekonomistów i praktyków życia gospodarczego, rządów poszczególnych państw oraz ugrupowań integracyjnych. Spotyka się sądy wyrażające aprobatę dla rozwoju przedsiębiorstw międzynarodowych[28]. Liczniejsze są jednak opinie wysuwające zastrzeżenia różnej natury, zwłaszcza do przedsiębiorstw typu filialnego.

Stosunek rządów poszczególnych krajów do bezpośrednich inwestycji zagranicznych przedsiębiorstwa międzynarodowego na terenie danego kraju zależy od stopnia rozwoju i struktury gospodarki tegoż kraju. Zakres możliwości inwestowania przez przedsiębiorstwa międzynarodowe bywa krańcowo różny: od całkowitego zakazu do prawie pełnej swobody działania. Występuje tu ogólna prawidłowość: im wyższy stopień rozwoju gospodarki kraju, tym większą swobodą inwestowania cieszą się firmy zagraniczne (choć i tu bywają wyjątki). Ograniczenia stawiane kapitałowi zagranicznemu wynikają z obawy przed jego dominacją; konkurencja kapitału zagranicznego, jego pozycja monopolistyczna mogą doprowadzić do niedorozwoju produkcji krajowej. Stąd w krajach o niższym poziomie gospodarczym chętniej widzi się spółki o kapitale mieszanym niż filie całkowicie kontrolowane przez centralę[29].

---

[28] Lattes, Derwides, *Tysiąc miliardów...*

[29] M. Wrzesiński, *Polityka niektórych państw w stosunku do inwestycji zagranicznych*, „Handel Zagraniczny" 1976, nr 3, s. 11.

Również organizacje międzynarodowe zajmują się problemem, w jaki sposób można stworzyć przeciwwagę dla szybko rosnących międzynarodowych przedsiębiorstw[30]. Są to m. in. UNCTAD, OECD oraz różne komisje ONZ. Próbują one stworzyć swojego rodzaju kodeks postępowania dla przedsiębiorstw międzynarodowych.

Nie ulega wątpliwości, iż rozwój przedsiębiorstw przyczynia się do jakościowych zmian handlu zagranicznego między poszczególnymi krajami. Tradycyjny handel międzynarodowy jest uzupełniany bezpośrednimi powiązaniami produkcyjnymi. Należy przypuszczać, że obecnie wykształca się przyszła forma światowych więzi.

Janina Witkowska

CONCEPT OF MULTINATIONAL ENTERPRISE

The article is an attempt to systematize various views on fundamental characteristics of the multinational enterprise. Among different definitions and terms, there can be distinguished three groups of view on the fundamental characteristics of the multinational enterprise:

1) views identifying the concept of multinational enterprises with the parent enterprise and its foreign subsidiaries (including both capitalist and socialist ones);

2) views treating the multinational enterprise as a joint enterprise i.e. such whose capital, management, personnel belong to enterprises of different countries;

3) views combining both above approaches.

The article characterizes the above views and presents definitions illustrating these views. There has also been presented the multinational enterprise from the legal viewpoint, which is due to the fact that in the course of establishing such enterprises and during their functioning arise numerous problems of legal nature. Moreover, the legal point of view differs considerably from the economic one, as not all multinational enterprises in the economic sense are multinational from the legal point of view. On the other hand, each multinational enterprise in the sense of its nationality or in the sense of its personal status is a multinational enterprise in the economic sense.

---

[30] *Verchaltensrechtlinien für multinationale Koncerne*, „Neue Züricher Zeitung", 17 VIII 1977.